

La lettera



ASSILEA
Associazione Italiana Leasing

NUMERO 5 | 2016

12

L'anatocismo e gli interessi di mora sui canoni di Leasing

26

PLF Il primo e unico servizio per la valutazione del Portafoglio Leasing del Fornitore

IL LEASING NAUTICO
PRENDE IL...

VOLO!

1 EDITORIALE

FOCUS

2 Il Leasing nautico prende il...volo!

Roberto Neglia

NOTIZIE

12 L'anatocismo e gli interessi di mora sui canoni di Leasing

Massimo Rodolfo La Torre - Studio Legale La Torre

18 Il pacchetto protezione dati

Giuseppe Roddi - GR Consulting S.r.l.

26 PLF Il primo e unico servizio per la valutazione del Portafoglio Leasing del Fornitore

Alessandro Berra, Emanuela Cioci, Luigi Panarino

28 Usura: novità in arrivo

Nicola Bruno - TREBI GENERALCONSULT S.r.l.

32 I numeri del Fondo di Garanzia?...li abbiamo tutti!

Alessandro Castiglioni e Loris Tessari - Promozioni Servizi S.r.l.

34 Servizi e Soluzioni a supporto della Funzione Compliance Regulatory Hub vs Burden Regolamentare

Carlo Giaj Levra - NIKE Consulting

38 Gente di Leasing: premio targa d'argento

Mariano Canciani - Delta Credit Veneto

40 Npl: da problema a opportunità. Ma solo con una corretta gestione

Claudia Negri - Sefin S.p.A.

44 In BDCR Assilea...da sempre

Marcello Ciprietti - Claris Leasing

48 SPAZIO BDCR

Cosa ci chiedono le Partecipanti alla BDCR

50 IN BREVE

Attività Assilea in pillole - Mondo Leasing - Case History

60 SPAZIO SOCIAL

62 AREA STAMPA

64 VITA ASSOCIATIVA

65 RIUNIONI

66 CIRCOLARI

68 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

Titolatura - Lea Caselli

Impaginazione:
twoeight studio - www.28do.it

Hanno collaborato a questo numero:
Alessandro Berra, Nicola Bruno
Amministratore Trebi generalconsult S.r.l.,
Mariano Canciani Socio Amministratore
Delta Credit Veneto, Alessandro Castiglioni
Presidente Promozioni Servizi S.r.l.,
Emanuela Cioci, Marcello Ciprietti
Responsabile Area Amministrazione Claris
Leasing, Carlo Giaj Levra CEO NIKE
Consulting, Massimo Rodolfo La Torre
Avvocato in Roma, Roberto Neglia,
Claudia Negri Consulting and Support
Department Manager Sefin S.p.A.,
Luigi Panarino, Giuseppe Roddi
Docente e Consulente di Compliance
Bancaria e Finanziaria, Loris Tessari
Vice Presidente Promozioni Servizi S.r.l.
Chiuso in redazione il 10 Ottobre 2016
Le opinioni espresse nella rivista sono
di esclusiva responsabilità degli autori
degli articoli e non impegnano
in alcun modo nè l'ASSILEA-
Associazione Italiana Leasing,
nè l'Assilea Servizi S.u.r.l.



#RifinanziamolaSabatiniTer. È l'hashtag del momento per le PMI. Solo negli ultimi quattro mesi oltre 1,3 miliardi di Euro di investimenti SabatiniTer realizzati dalle PMI, dei quali oltre il 56% in leasing finanziario.

Un idillio SabatiniTer – PMI interrotto sul più bello il 2 settembre scorso allorché il MiSE, a causa dell'esaurimento delle risorse finanziarie disponibili, ha annunciato la chiusura dello sportello per la presentazione delle domande di accesso ai contributi.

Un vero peccato. In fondo è proprio la SabatiniTer l'agevolazione di maggiore appeal per le imprese secondo un sondaggio condotto da Assilea su un panel di operatori leasing rappresentativo del 73% del mercato. Il 52% dei clienti PMI effettua l'investimento con la Nuova Sabatini, il 39% sfrutta il Superammortamento cumulandolo con la Nuova Sabatini, il restante 9% utilizza il solo Superammortamento.

Sono risultati da leggere con attenzione, anche perché il 70% delle rispondenti all'indagine teme una flessione degli investimenti; è infatti verosimile pensare che le aziende, senza un rifinanziamento della SabatiniTer negli ultimi 3 mesi del 2016, aspetteranno il rifinanziamento della misura prevista per inizio 2017, periodo in cui entrerà in vigore il piano Industria 4.0 del Governo, che affiancherà agli incentivi esistenti

un iperammortamento del 250% per i prodotti hi-tech legati allo smart manufacturing.

In ultimo, un ringraziamento particolare ai nostri Soci che hanno aderito alla campagna di solidarietà "Il leasing unito per le imprese terremotate", l'iniziativa a favore delle imprese colpite dal tragico evento sismico avvenuto nei comuni delle regioni di Abruzzo, Lazio, Marche ed Umbria.

Come già avvenuto in occasione del terremoto che colpì l'Emilia Romagna, alcune società di leasing hanno messo a disposizione in comodato (a titolo gratuito o a prezzi calmierati) di imprese ed imprenditori colpiti, i capannoni e gli immobili a uso industriale o commerciale al momento in attesa di vendita o di rilocalizzazione.

Questo per consentire alle aziende danneggiate dal sisma, che hanno la necessità di trovare degli immobili da utilizzare temporaneamente, di riavviare immediatamente la propria attività già durante la fase di ricostruzione o di messa in sicurezza delle loro aziende.

Il Leasing nautico prende il...volo!

NUOVAMENTE SALONE

Un Nautico con il botto e un mercato italiano che riparte. Questa in estrema sintesi la 56ma edizione del boatshow di Genova, quella dei sorrisi dopo cinque lunghi anni di crisi. Poco meno di 127.000 visitatori (+10%), boom di stranieri - 33.618, +26,6% sul totale, un'importante missione di buyers e operatori esteri coordinati da ICE. Fra i protagonisti anche il leasing e Assilea.



Roberto Neglia

Genova 2016 si è confermato di gran lunga il Salone Nautico più visitato del Mediterraneo, rispondendo appieno alle attese di un mercato che a fine 2015 ha registrato un +17,1% di cre-

scita del fatturato globale. Un dato che non è sfuggito agli espositori stranieri, inglesi in prima linea, che sono tornati massicciamente a esporre. Presenti anche diversi brand fra quelli fuoriusciti da Confindustria. La notizia per tutti è stata la ripartenza del mercato interno, già anticipata dai dati Assilea all'inizio dello scorso anno e confermata dal rapporto *Nautica in Cifre*. "La ripresa riguarda tutti i comparti, nessuno escluso", ha commentato la Presidente di UCINA Confindustria Nautica, **Carla Demaria**, quindi anche la Piccola nautica, solitamente fuori dal mirino e dalle rilevazioni delle società di leasing. Finanziarie "che sono tornate proprio qui al Nautico a bussare alla porta dei nostri cantieri", sottolinea Barbara Amerio,

presidente dell'Assemblea del Settore Superyacht di UCINA e titolare del noto cantiere sanremese Amer.

Non a caso, Assilea è stata anche co-protagonista dell'attesissima giornata dedicata alla presentazione dei dati di settore. La nostra Associazione da quest'anno ha allacciato la collaborazione con Confindustria Nautica e, insieme anche alla Fondazione Edison del **Prof. Marco Fortis**, ha contribuito alla redazione della nuova *Nautica in Cifre*. Il tradizionale compendio statistico sui dati di settore - unica pubblicazione del





genere in Europa – si è completamente rinnovata e da quest'anno si avvale anche di un capitolo specificatamente dedicato al leasing nautico.

Tornando al mercato, i pareri raccolti al Salone sono stati tutti unanimi e, per la prima volta dopo tanto tempo, improntati all'ottimismo. Ecco una panoramica.

“È stato un Salone estremamente proficuo in generale e certamente per noi, che proprio a Genova abbiamo siglato quattro contratti importanti”, sintetizza il patron di *Sanlorenzo Yacht* (primo singolo brand globale e secondo gruppo mondiale per fatturato), **Massimo Perotti**. “C'è stato un crescendo soprattutto per le visite di stranieri, che nel nostro caso hanno superato il 34 per cento del totale”. Con ben nove navi da diporto presenti l'azienda di Ameglia era senza dubbio al primo posto per il valore rappresentato al Salone. Quest'anno si è però lasciata sfuggire il primato dell'unità più grande esposta, che è stata il *Wider 150* di **Tilli Antonelli**, 48 metri di eccellenza non solo di design, ma anche di innovazioni tecnologiche.

Francesco Guidetti, proprietario del Gruppo *Fipa-Maiora* ha invece “notato gli italiani che si riavvicinano alla nautica”, sottolineando che “Genova è una location che ha potenzialità e una sua storia e abbandonarla sarebbe

stato assolutamente sbagliato”. Soddisfatti anche gli espositori stranieri. Per **Jean-Marc Zubovic** di *Sunseeker*: “Siamo contenti e possiamo affermare che partecipare ne è valsa la pena, abbiamo avviato alcuni contatti interessanti, con diversi appuntamenti per il dopo Salone. Altro aspetto positivo è stato clima: l'aver anticipato la data è stato vincente”.

La nautica tricolore famosa nel mondo non è solo quella dei Superyacht, ma la cantieristica nostrana eccelle anche nei battelli pneumatici, ormai da tutti ribattezzati come Rib. Si tratta di un segmento di prodotto dai valori economici significativi, entrato recentemente nell'inte-



resse delle società di leasing. Anche qui il clima è molto positivo. Lo testimonia la presenza dell'ammiraglia di settore, l'*Anvera 55* piedi, vero gioiello frutto di una progettazione complessa e tecnologica e dell'uso di carbonio e altri materiali speciali, apprezzatissimo anche per i 20 mq di beach area. Per **Fabrice Boyer** di *BWA* “quest'anno c'è stata un'affluenza veramente straordinaria,

sono tornate le famiglie, ma anche tanti stranieri”.

Molto bene il Salone anche da punto di vista dell'ammiraglia a vela, lo splendido *Advanced 80* di 24 metri. “Siamo stati molto contenti di partecipare e ci aspettavamo un buon Salone visto il lavoro che era stato fatto dagli organizzatori”

- spiega **Antonella Di Leo** - “ma questa edizione ha superato le aspettative



sia per l'affluenza sia per la qualità dei visitatori. Noi abbiamo scelto di essere solo qui (a Genova, ndr) rinunciando ad andare a Cannes”.

“Siamo rimasti sorpresi da un'affluenza che non mi aspettavo, non solo in numero, soprattutto in qualità. Genova a ci ha dato un'eccezionale posizionamento per un prodotto, nuovo e innovativo sul mercato dei catamarani a vela, come il nostro”, spiega **Davide Caroselli** dell'esordiente C-Catamarans.

Bene anche il mercato del mondo fuo-

ribordo e piccola nautica. “È stato un crescendo rispetto ai primi giorni” – spiega **Alessandro Conti** di Brunswick Marine – “venerdì, sabato e domenica hanno fatto la differenza e da quello che sento dire anche dai colleghi, in particolare il sabato è stata una

giornata come non ce la si ricordava da tempo”. Lapidario **Andrea Cragnotti**, di Jeanneau Italia: “sold out, abbiamo venduto tutta la produzione a motore di quest'anno”.



NAUTICA IN CIFRE I numeri della ripresa

La presentazione dei dati ufficiali della 37ma edizione della *Nautica in cifre*, realizzata a cura di UCINA, Fondazione Edison e Assilea, è stata l'occasione per approfondire i dati di settore. Spicca fra tutti quello relativo al fatturato globale del settore, nel 2015 pari a 2,9 miliardi di euro, con un 17,1% in più rispetto al 2014. "Fatturato calcolato esclusivamente sulle attività attinenti alla produzione nautica delle aziende" - ha ricordato **Carla Demaria**, Presidente di Confindustria Nautica - "a differenza di quanto viene sovente divulgato nelle comunicazioni corporate che includono nei conteggi anche le attività no-core". Cresce anche il numero degli addetti diretti, con un +3%, e cresce del +19% il contributo al Pil da parte del settore, come evidenziato dal Responsabile dell'Ufficio Studi dell'Associazione, **Stefano Pagani**.

"Il forte incremento del mercato interno della cantieristica è confermato dagli ottimi dati dello stipulato leasing nautico", ha ricordato durante la presentazione

Gianluca De Candia, D.G. di Assilea. Il legame storico che lega il leasing ai costruttori di yacht e imbarcazioni ha portato la locazione finanziaria a condividere le sorti di questi ultimi nei difficili anni più recenti. Quando la crisi



Il D.G. ASSILEA, Gianluca De Candia, con il Prof. Marco Fortis, Vice Presidente Fondazione Edison e consulente economico di Palazzo Chigi, e Carla Demaria, Presidente UCINA Confindustria Nautica, alla presentazione dei dati di settore del comparto nautico.

della domanda, una certa "attenzione" del fisco, la tassa di possesso, hanno portato a un forte ridimensionamento delle vendite domestiche. "A partire dal 2014 il trend dei finanziamenti ha però cambiato di segno, anche se gli stessi operatori e i media hanno tardato a riconoscere l'inversione di tendenza in atto", ha spiegato **De Candia** alla platea di addetti del settore. "I dati 2015 confermano che questa tendenza si è consolidata, portando il segmento del leasing nautico a importanti variazioni tendenziali positive, pur se su volumi ancora molto inferiori rispetto al periodo pre-crisi". La spinta ha riguardato una quota di unità usate pari al 48,3%, con un notevole aumento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Un fenomeno interessante, evidenziato nel **primo semestre 2016**, è il forte aumento del numero di contratti (con un incremento di stipule vicino al 40%), a fronte della diminuzione della taglia media degli importi, segno che a

fronte di poche consistenti operazioni del periodo precedente, la ripresa si sta radicando nella fascia media. Le operazioni sono state prevalentemente indirizzate, sia nel numero che nei valori finanziati, alle ditte individuali, persone fisiche e professionisti, con percentuali rispettivamente pari al 70,6% e 68,8%. I dati gennaio-giugno mostrano una variazione complessiva del **+10,6%** rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, con un totale finanziato di 183 milioni di euro. Se confermata, tale dinamica porterà il comparto a un



totale di circa **320 milioni** di finanziamenti concentrati per il **90% nel leasing**.

Eccellenti anche i dati sull'**export** forniti dal professor **Marco Fortis**, Vice Presidente della Fondazione Edison e consigliere economico di Palazzo Chigi. "Le unità da diporto entroporto sono il prodotto che negli ultimi vent'anni ha sperimentato il miglior incremento dell'export e che ha generato un surplus pari a 1,6 miliardi di dollari nel 2015" – ha spiegato – "collocandosi così davanti a molti settori di rilievo del Made in Italy, al 20° posto in Italia su oltre 5.000 prodotti censiti". Considerando i comparti a più elevato saldo commerciale nei quali l'Italia detiene la leadership della produzione mondiale, la nautica si colloca al 4° posto assoluto. L'export

è passato da 290 milioni del 1995 a 1,8 miliardi del 2015.

"Numeri tutti positivi" – ha ricordato Demaria – "e siamo orgogliosi che siano corroborati dalle importanti collaborazioni con il Prof. Fortis e con

Assilea, che sono il valore aggiunto della nuova *Nautica in Cifre*, l'unica pubblicazione del genere in Europa, quest'anno completamente rinnovata anche nella veste grafica".



Il leasing si rinnova

Uno degli operatori che non ha cessato di presidiare il settore nautico, neanche negli anni più difficili, è GY&LF che rappresenta CGI Finance (Gruppo Société Generale) e SGB Finance (joint venture fra Beneteau e Société Generale) in Italia. Una duplice posizione dalla quale ha il polso sia del nostro mercato nazionale, sia di quello europeo. "Certamente sono tornati i clienti residenti fiscali italiani che comprano imbarcazioni da 800 mila a 2,5 milioni di euro, cioè quella una fascia di acquisto che era completamente scomparsa in questi ultimi anni", spiega il Direttore Generale **Sylvain Bard**. Che nel primo semestre 2016 ha erogato poco meno di 25 milioni di euro di leasing nautici nel nostro Paese.

Come è strutturato il vostro prodotto "Floor Plan" sul finanziamento dello stock?

Abbiamo molteplici linee di credito che possono finanziare lo stock, sia quello del cantiere, sia quello del suo concessionario, per imbarcazioni nuove e usate.

Come funziona?

Si tratta di un sistema mutuato dal mondo dell'auto, una sorta di finanziamento alla rete che noi chiamiamo accordo "tripartito", perché coinvolge appunto il costruttore, il dealer e l'utilizzatore. Abbiamo una linea di credito, valida per un anno, che può essere utilizzata per finanziare anche l'ordine di più barche. Quando il cantiere vende al concessionario, noi lo finanziamo trattenendo i documenti della barca; quando poi quest'ultimo trova l'utilizzatore finale, noi gli eroghiamo il leasing. In questo modo il dealer ha disposizione prodotti nuovi da esporre ai Saloni nautici senza un'eccessiva esposizione. Durante questo periodo annuale effettuiamo un controllo mensile della presenza dell'unità presso il concessionario e del suo stato di mantenimento.

Ci sono stati brand presenti a Genova che si sono avvalsi di questa formula?

Diversi, per esempio Beneteau, Jeanneau, CNB, Del Pardo-Grand Soleil, Solaris, Dufour, Bavaria, Dehler.

Sembra esserci una preponderanza di vela nel vostro portafoglio leasing.

Sì, se parliamo di Italia, il 70% è a vela. A differenza della Francia dove invece la vela copre appena il 20%. Ciò è dovuto al fatto che in Italia non serve immatricolare le barche fino a 10 metri, e dunque il natante viene spesso finanziato da società di credito al consumo.



...DI CHE BANDIERA SEI?

La scelta del Registro Navale nel quale immatricolare la propria unità richiede la valutazione di una serie di variabili preliminari.

Questa prima analisi sarà indirizzata esclusivamente alle imbarcazioni da diporto che rappresentano ad ogni modo la tipologia di scelta più frequente per i diportisti e quindi per le società di leasing e finanziamento nautico.

Infatti le numerose variabili legate alla registrazione di un'imbarcazione ad uso charter o di una nave richiede una trattazione ad hoc vista la complessità del tema.

L'analisi si concentrerà sui registri Europei cui si indirizzano maggiormente questi soggetti.

I registri oggetto di questa prima analisi sono:

- Il Registro Britannico del Regno Unito
- Il Registro Francese
- Il Registro Belga
- Il Registro Olandese
- Il Registro Monegasco
- Il Registro Spagnolo

ed infine l'iscrizione Italiana con cui gli interessati hanno particolare familiarità; per semplicità espositiva il confronto sarà effettuato tra quest'ultima e le altre possibilità di iscrizione Europee in funzione dei seguenti principali parametri brevemente illustrati in una tabella riassuntiva a cui seguirà la presentazione della carta di circolazione "ICP" Olandese e SSR I Britannica.

- Ente che rilascia l'iscrizione o lettera



da sinistra a destra: Guido Baldi, Sandrine Chartier, Paolo Boneschi, Nicolas Otto

di bandiera:

In Italia il Ministero delle Infrastrutture e Trasporti per il tramite delle Capitanerie di Porto ed Uffici Circondariali Marittimi sono preposti al rilascio della licenza di navigazione similarmen- te a quanto avviene in Francia dove l'iscrizione delle barche da diporto é affidata all'Aministrazione delle Dogane per la parte fiscale ed agli Affari Marittimi per la parte tecnica. Diversamente nel Regno Unito ad esempio la registrazione é centralizzata presso un unico ente: l'Agenzia del Dipartimento del Ministero dei Trasporti MCA con sede in Cardiff.

Nel riquadro corrispondente verrà indicato l'ente che rilascia il certificato.

• Titolo di proprietà oppure carta di circolazione:

I documenti d'iscrizione rilasciati da enti i cui operatori sono funzionari dello Stato costituiscono un titolo di proprietà, mentre per le unità minori

ad esempio i "natanti" (fino a 10 metri in Italia) ed in altri paesi d'Europa (ciascuno con propri parametri) possono circolare nelle Acque Nazionali senza una lettera di bandiera ufficiale. Per poter navigare in acque internazionali, enti non governativi sono autorizzati al rilascio di "carte di circolazione" che riportano i dati tecnici dell'imbarcazione e del proprietario pur non costituendo titolo ufficiale di proprietà. In merito alcuni Paesi del Nord Europa autorizzano questo statuto per imbarcazioni anche di dimensioni rilevanti (fino a 24 metri). Esempio di successo oggi nel mondo dei diportisti é la carta di circolazione ICP emessa dal Watersportverbond .

Nel riquadro corrispondente verranno indicati i seguenti 2 valori:

SI: quando si tratta di un titolo di proprietà

NO: quando si tratta di una carta di circolazione



• Dotazioni obbligatorie:

Per evitare fraintendimenti occorre innanzitutto chiarire che i materiali di sicurezza ed i relativi dispositivi di bordo, costituiscono un obbligo ed impegnano civilmente e penalmente l'utilizzatore in caso di incidente in mare, ma mentre alcuni registri impongono una lista specifica di dotazioni di sicurezza, altri lasciano all'utilizzatore la responsabilità della scelta delle dotazioni di sicurezza necessarie in funzione della navigazione che si è previsto di intraprendere, della distanza dalla costa e del numero di persone ospitate a bordo.

Nel riquadro corrispondente verranno indicati i seguenti 2 valori :

SI: quando il registro impone una lista obbligatoria di dotazioni di sicurezza

NO: quando il registro lascia alla libera scelta dell'armatore la lista delle dota-

zioni di sicurezza in funzione della sua propria valutazione e del tipo di navigazione previsto.

• Visite di sicurezza periodiche:

Prescindendo da eventi di natura straordinaria, esecuzione di modifiche strutturali all'imbarcazione o suo riarmamento dopo un incidente, alcuni registri prevedono, visite periodiche di sicurezza come per gli autoveicoli.

Nel riquadro corrispondente verranno indicati i seguenti 2 valori :

SI: quando si prevede l'obbligo di visita di sicurezza periodica

NO: quando non si prevede l'obbligo di visita di sicurezza periodica

• Periodicità del rinnovo del documento di navigazione:

Al fine di tenere aggiornati i dati relativi alla proprietà ed all'imbarcazione

stessa, alcuni registri prevedono che il documento venga periodicamente rinnovato (ogni 2/5 anni)

Nel riquadro corrispondente verranno indicati i seguenti 2 valori :

SI: quando si prevede l'obbligo di rinnovo

NO: quando non si prevede l'obbligo di rinnovo

• Tassazione sulla proprietà dell'imbarcazione:

Premesso che ogni Paese Europeo attua nell'ambito delle disposizioni fiscali vigenti forme di tassazione sul patrimonio che includono fra i parametri di applicazione il possesso di imbarcazioni da diporto, alcuni Paesi prevedono tasse specifiche legate alle caratteristiche: dimensioni, potenza dei motori ed età (ad esempio Francia, Spagna e Belgio).

Nel riquadro corrispondente verranno indicati i seguenti 2 valori:

SI: quando si prevede l'obbligo di pagamento della tassa di proprietà

NO: quando non si prevede l'obbligo di pagamento della tassa di proprietà

• Obbligo di patente:

Alcuni Paesi prevedono l'obbligo di possesso di una patente per la conduzione dell'imbarcazione, altri non impongono questo obbligo specie per le barche con propulsione principale a vela. Il campo di applicazione si riferisce e si applica alla bandiera nazionale inalberata ma ad esempio la disposizione della legge Italiana nei confronti dei residenti Italiani impone la patente

a chi naviga nelle acque territoriali della nostra penisola in funzione del tipo di imbarcazione e della distanza dalla costa ancorché al comando di imbarcazioni battenti bandiera non Italiana.

Nel riquadro corrispondente verranno indicati i seguenti 2 valori:

SI: quando si prevede l'obbligo di patente

NO: quando non si prevede l'obbligo di patente

• **Obbligo di assicurazione:**

Premesso che la pratica corretta e che auspichiamo sempre seguita, consista nell'assicurazione di tutti i rischi legati alla proprietà e conduzione dell'imbarcazione, rileviamo che in alcuni Paesi Europei non è sancito l'obbligo di assicurazione.

Nel riquadro corrispondente verranno indicati i seguenti 2 valori:

SI: quando si prevede l'obbligo di assicurazione

NO: quando non si prevede l'obbligo di assicurazione

(Vedi tabelle riassuntive nella pagina seguente)

CERTIFICATO INTERNAZIONALE PER BARCHE DA DIPORTO (ICP)

L'ICP è una carta di circolazione rilasciata dall'Ente non governativo Watersportverbond. È riconosciuta in pratica dall'insieme dei Paesi sia Europei che Extra Europei quale documento di identità della barca. È valida ugualmente per canoe, imbarcazioni a



remi e jet ski. L'ICP contiene il dettaglio della proprietà ed una descrizione dell'imbarcazione. Il documento è scritto in lingua olandese, inglese e francese. Riporta anche i dati del motore/motori, apparecchiature radio ed il materiale di costruzione. Il docu-

mento è valido per le acque interne e marittime. La sua validità è di due anni dalla data di emissione con possibilità di rinnovo, oltre il termine dovrà essere richiesto un nuovo certificato.

TABELLA RIASSUNTIVA delle lettere di bandiera Nazionale

	Ente rilasciante	Titolo proprietà	Dotazioni Obbligatorie	Visite Sicurezza	Rinnovo Documento	Tasse proprietà	Obbligo Patente	Obbligo Assicurazione
ITALIANA	Ministero delle infrastrutture e dei trasporti	SI	SI	SI	NO	NO	SI	SI
INGLESE	MCA	SI	NO	NO ma visita di stazza all'atto della prima immatricolazione	SI ogni 5 anni	NO	NO	NO
FRANCESE	Douanes - Affaires Maritimes	SI	SI	NO	NO	SI annuale	NO	NO
BELGA	Service Public Fédéral Mobilité et transports	SI	NO	NO	SI ogni 5 anni	SI all'atto della prima iscrizione	NO	NO
OLANDESE KADASTER	Kadaster	SI	NO	NO ma visita di stazza all'atto della prima immatricolazione	SI ogni 5 anni	NO	NO	NO
MONEGASCA (Riservata ad utilizzatori residenti a Monaco)	Direction des Affaires Maritimes	SI	SI	NO	NO	SI annuale	NO	NO
SPAGNOLA	Ministerio del Fomento	SI	SI	SI	NO	SI all'atto della prima iscrizione	SI	SI

TABELLA RIASSUNTIVA delle Carte di Circolazione

	Ente rilasciante	Titolo proprietà	Dotazioni Obbligatorie	Visite Sicurezza	Rinnovo Documento	Tasse proprietà	Obbligo Patente	Obbligo Assicurazione
ICP OLANDESE	Watersportverbond	NO	NO	NO	SI ogni 2 anni	NO	NO	NO
SSR inglese (riservato a residenti UK)	MCA	NO	NO	NO	SI ogni 5 anni	NO	NO	NO

Les Tourmondeur è un'agenzia marittima nata in Francia oltre 25 anni fa su iniziativa del Sig. Guido Baldi.

I servizi proposti sono: Consulenza, assistenza all'acquisto e alla vendita di imbarcazioni, navi da diporto / charter sia sul piano documentale, fiscale, tecnico in collaborazione con organismi di certificazione, Domiciliazioni per la clientela internazionale, collaborazione con periti qualificati, Contrattualistica, e gestione completa di equipaggi, Trasferimenti con l'uso di nostre targhe prova di imbarcazioni e coordinamento nella spedizione internazionale.

Offre anche assistenza e orientamento dei clienti nella scelta delle diverse soluzioni finanziarie ed assicurative presenti sul mercato.

mail: info@tourmondeur.com





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

L'anatocismo e gli interessi di mora sui canoni di Leasing

Massimo Rodolfo La Torre Avvocato in Roma

1. Breve inquadramento sistematico

L'anatocismo, ossia la produzione di interessi sugli interessi, è disciplinato sia nell'art. 1283 del codice civile, con una disposizione di diritto comune avente portata generale, sia nel comma 2 dell'art. 120 del testo unico bancario, con una disposizione di natura speciale applicabile all'"esercizio dell'attività bancaria", la quale, in quanto norma di principi, contiene una riserva di regolamentazione secondaria in capo al CICR.

Va preliminarmente chiarito che, allo stato attuale della normativa vigente, nessuna delle due disposizioni legislative citate contiene un divieto assoluto di anatocismo, ma in entrambe le disposizioni questo è consentito in determinati casi e condizioni.

Sul piano sistematico l'art. 1283 c.c. è contenuto nel Libro IV "Delle obbligazioni", Titolo I "Delle obbligazioni in generale", Capo VII "Di alcune specie di obbligazioni", Sezione I "Delle obbligazioni pecuniarie" (artt. 1277-1284 c.c.).

Le "obbligazioni pecuniarie" sono quelle che hanno ad oggetto una somma di denaro, per cui il debitore vi può adempiere esclusivamente mediante una prestazione sempre in denaro.

Infatti, ai sensi dell'art. 1277, comma 1, c.c., "I debiti pecuniari si estinguono con moneta avente corso legale nello Stato al tempo del pagamento e per il suo valore nominale".

Ma le peculiarità delle obbligazioni pecuniarie non finiscono qui, poiché nel nostro ordinamento giuridico vige il principio della c.d. "fruttuosità del

denaro", sancito dal comma 1 dell'art. 1282 c.c., in forza del quale: "I crediti liquidi ed esigibili di somme di denaro producono interessi di pieno diritto, salvo che la legge o il titolo non dispongano diversamente".

Ferme restando le deroghe costituite dalla legge (v., ad esempio, i commi 2 e 3 del medesimo art. 1282 c.c.) o dell'espresso patto contrario voluto dalle parti, il principio della "fecondità del denaro", da un lato, corrisponde al bisogno di incrementare il credito, avendo il codice civile del 1942 esteso a tutti i debiti civili la disposizione contenuta nell'art. 41 dell'abrogato codice di commercio sulla decorrenza del diritto agli interessi sui crediti liquidi ed esigibili derivanti dall'attività commerciale (v. Relazione al cod. civ. n. 593); e, dall'al-



tro, assolve ad una funzione compensativa, ovvero corrispettiva, prevedendo una controprestazione in capo al debitore il quale ottiene dei vantaggi disponendo della somma di denaro ricevuta, in analogia a quanto previsto dall'art. 1499 c.c.

In mancanza di espressa convenzione e di patto contrario, gli interessi sono dovuti nella misura legale (v. l'art. 1284, comma 2, c.c.).

E', quindi, evidente e fuori di ogni ragionevole dubbio che gli interessi dovuti in forza del principio della c.d. "fruttuosità del denaro" sono esclusivamente gli interessi corrispettivi, riguardando la normale fisiologia del rapporto, e non anche gli interessi di mora; poiché, come si vedrà, la debenza degli interessi di mora risponde, in-

vece, ad una diversa ed autonoma *ratio*, che è quella del risarcimento del danno in caso di patologia del rapporto (art. 1224 c.c.).

Pertanto, nel contesto normativo in cui è inserito, l'art. 1283 c.c. sull'anatocismo, ancorché gli sia stata riconosciuta una portata generale applicabile a tutti i tipi di interessi e, quindi, anche a quelli di mora (v. Cass. n. 3500/1986), comunque, assolve preliminarmente ad una funzione calmieratrice del principio della fruttuosità del denaro, stabilendo che sugli interessi [n.d.r. corrispettivi] scaduti sono dovuti interessi solo dal giorno della domanda giudiziale ovvero per effetto di una patuizione successiva alla loro scadenza sempre che gli interessi scaduti siano dovuti per almeno sei mesi.

La conferma di quanto appena affermato scaturisce dalla collocazione sistematica dell'art. 1283 c.c., che è posto subito dopo la disciplina del principio della c.d. "fruttuosità del denaro" di cui all'art. 1282 c.c., costituendo appunto un limite alla fecondità del denaro a tutela del debitore, per cui non può che riferirsi che agli interessi corrispettivi (v. il n. 570 della Relazione al codice civile).

Ciò, comunque, come già detto, non ha escluso che all'art. 1282 c.c. venisse attribuita una portata generale, riconoscendogli una *ratio* più ampia, costituita dallo sfavore del legislatore per la capitalizzazione degli interessi; anche se questa non può che riguardare la capitalizzazione di interessi della stessa natura, con l'effetto che anche la

capitalizzazione degli interessi di mora è consentita solo dal giorno della domanda giudiziale nonché per effetto di una pattuizione successiva alla loro scadenza e sempre che gli interessi di mora scaduti siano dovuti per almeno sei mesi.

2. Interessi di mora e anatocismo

Il codice civile prevede una diversa ed autonoma disciplina, anche sul piano sistematico, per gli interessi di mora.

Infatti, l'art. 1224 c.c., rubricato "*Danni nelle obbligazioni pecuniarie*" e collocato nel Capo III "*Dell'inadempimento delle obbligazioni*", dispone che: "*Nelle obbligazioni che hanno per oggetto una somma di danaro, sono dovuti dal giorno della mora gli interessi legali, anche se non erano dovuti precedentemente e anche se il creditore non prova di aver sofferto alcun danno. Se prima della mora erano dovuti interessi in misura superiore a quella legale, gli interessi moratori sono dovuti nella stessa misura.*"

E' evidente che in questo caso il legislatore non ha applicato il principio della c.d. "*fruttuosità del denaro*" di cui all'art. 1282 c.c., poiché non vi è l'esigenza di compensare la prestazione del creditore con la controprestazione del debitore che ha tratto un vantaggio disponendo della somma ricevuta; in quanto ciò che è necessario disciplinare è, invece, la tutela del creditore a seguito dell'inadempimento del debitore e, quindi, di risarcire il danno che questi subisce dal ritardato pagamento.

Infatti, gli interessi di mora altro non sono che una penale finalizzata ad indennizzare il creditore dal danno con-



seguito al ritardo con cui riceve il pagamento dal debitore (sulla natura di penale degli interessi di mora: v. Cass., n. 8481/2001), per cui il loro contemporaneo, in caso di eccessiva onerosità, è nell'art. 1384 c.c. e non nell'art. 1282 c.c..

Tanto è vero che le due disposizioni dell'art. 1282 c.c. e dell'art. 1224 c.c. non sono in conflitto tra loro, ma sono complementari, poiché – come già detto – riguardano ambiti e momenti diversi del rapporto obbligatorio, considerato che il primo inerisce alla normale fisiologia del rapporto, mentre il secondo trova applicazione solo in caso di sua patologia; per cui dal momento

dell'inadempimento cessa l'applicabilità dell'art. 1282 c.c., poiché trova applicazione l'art. 1224 c.c..

Il problema era ben noto ai codificatori; infatti, nel n. 570 della Relazione al codice civile si legge che: "*la mora del debitore riacquista caratteri autonomi nel caso di obbligazioni pecuniarie, perché il danno che produce l'inadempimento di queste consiste, di regola, nel pagamento degli interessi ...*"

"*Si può parlare ancora di interessi moratori non ostante ... sia stato accolto il principio secondo cui gli interessi decorrono di diritto in ogni caso di credito esigibile (art. 1282, primo comma); e infatti, a seguito della mora, la presta-*

zione di interessi assume il carattere di compenso per il ritardo, e non per l'uso legittimo del denaro, come è nell'essenza della corrispettività. Non si tratta di un semplice mutamento di terminologia, perché è possibile che l'interesse moratorio sia superiore a quello (corrispettivo) decorrente per il solo fatto dell'esigibilità del credito (art. 1224, primo comma), e perché è possibile, per legge e per convenzione, che gli interessi decorrano solo dopo la mora."

Pertanto, l'art. 1224 c.c. prende in considerazione l'obbligazione pecuniaria scaduta nel suo complesso, senza che si possa distinguere tra quota capitale e quota interessi, per cui l'interesse moratorio si applica sull'intera somma scaduta, senza che ciò comporti anatocismo, considerata anche la differente natura degli interessi corrispettivi; per cui gli interessi di mora si applicano su ciascun importo scaduto a partire dalla data della rispettiva scadenza e fino alla data dell'effettivo pagamento e senza alcuna possibilità di capitalizzazione.

Infatti, solo nel caso in cui si volesse procedere ad una capitalizzazione degli interessi di mora scaduti trova applicazione l'art. 1283 c.c., con l'effetto che questa è consentita solo dal giorno della domanda giudiziale ovvero a seguito di una convenzione successiva alla loro scadenza nei casi in cui le parti concordino dei piani di rientro e sempre che gli interessi di mora scaduti siano dovuti per almeno sei mesi.

Pertanto, avendo riguardo agli interessi di mora le disposizioni contenute nell'art. 1224 c.c. e nell'art. 1283 c.c. sull'anatocismo non sono in conflitto né alternative tra loro, ma sono

anchesse complementari, poiché fermo restando l'automatismo dell'art. 1224 c.c., l'art. 1283 c.c. trova applicazione in un momento successivo e nelle ipotesi espressamente considerate.

3. L'art. 120, comma 2, t.u.b.

La disciplina speciale dell'anatocismo nell'attività bancaria è stata introdotta dall'art. 25 d. lgs. 4 agosto 1999, n. 342, attraverso l'aggiunta del comma 2 all'art. 120 tub del seguente tenore: *"Il CICR stabilisce modalità e criteri per la produzione di interessi sugli interessi maturati nelle operazioni poste in essere nell'esercizio dell'attività bancaria, prevedendo in ogni caso che nelle operazioni in conto corrente sia assicurata nei confronti della clientela la stessa periodicità nel conteggio degli interessi sia debitori sia creditori"*.

Nella sostanza la norma riservava al CICR la disciplina dell'anatocismo nell'esercizio dell'attività bancaria, sancendo l'unico principio della reciprocità del calcolo degli interessi nei rapporti di conto corrente, posto che per le altre fattispecie continuava a trovare applicazione la disciplina generale del codice civile.

Infatti, il CICR attuò tale riserva con la Deliberazione 3 febbraio 2000, prevedendo nel comma 1 dell'art. 3, per quanto di diretto interesse per la locazione finanziaria, che: *"Nelle operazioni di finanziamento per le quali è previsto che il rimborso del prestito avvenga mediante il pagamento di rate con scadenze temporali predefinite, in caso di inadempimento del debitore l'importo complessivamente dovuto alla scadenza di ciascuna rata può, se contrattualmen-*

te stabilito, produrre interessi a decorrere dalla data di scadenza e sino al momento del pagamento. Su questi interessi non è consentita la capitalizzazione periodica."

In sostanza, con questa previsione il CICR non ha fatto altro che replicare il principio sancito dall'art. 1224 c.c., stabilendo che nei contratti di mutuo e/o di locazione finanziaria, nei quali il piano di rientro è costituito da rate e canoni, in caso di ritardo nel pagamento sull'intero importo scaduto sono dovuti gli interessi di mora, i quali a loro volta non possono essere capitalizzati, se non nelle ipotesi previste dall'art. 1283 c.c.

Successivamente, l'art. 1, comma 629, della legge 27 dicembre 2013, n. 147 ha sostituito il comma 2 dell'art. 120 con il seguente: *"Il CICR stabilisce modalità e criteri per la produzione di interessi nelle operazioni poste in essere nell'esercizio dell'attività bancaria, prevedendo in ogni caso che:*

- a) *nelle operazioni in conto corrente sia assicurata, nei confronti della clientela, la stessa periodicità nel conteggio degli interessi sia debitori sia creditori;*
- b) *gli interessi periodicamente capitalizzati non possano produrre interessi ulteriori che, nelle successive operazioni di capitalizzazione, sono calcolati esclusivamente sulla sorte capitale."*

In sostanza, ferma restando la riserva di normazione secondaria in capo al CICR e la condizione di reciprocità nei conti correnti, la lettera b), con una formulazione di difficile comprensione ed attuazione, pur prevedendo la capitalizzazione degli interessi ha escluso che questa potesse produrre ulteriori

interessi e che, in ogni caso, la capitalizzazione venisse calcolata solo sulla quota capitale.

Stante, come già detto, la difficoltà applicativa di una simile disposizione, il CICR non ha mai emanato la relativa deliberazione di attuazione, tanto è vero che dopo alcuni anni l'art. 17-bis d.l. 14 febbraio 2016, n. 18, convertito con la legge 8 aprile 2016, n. 49, ha sostituito la lettera b) con la seguente: *“b) gli interessi debitori maturati, ivi compresi quelli relativi a finanziamenti a valere su carte di credito, non possono produrre interessi ulteriori, salvo quelli di mora, e sono calcolati esclusivamente sulla sorte capitale; per le aperture di credito regolate in conto corrente e in conto di pagamento, per gli sconfinamenti anche in assenza di affidamento ovvero oltre il limite di fido: 1) gli interessi debitori sono conteggiati al 31 dicembre e divengono esigibili il 1° marzo dell'anno successivo a quello in cui sono maturati; nel caso di chiusura definitiva del rapporto, gli interessi sono immediatamente esigibili; 2) il cliente può autorizzare, anche preventivamente, l'addebito degli interessi sul conto al momento in cui questi divengono esigibili; in questo caso la somma addebitata è considerata sorte capitale; l'autorizzazione è revocabile in ogni momento, purché prima che l'addebito abbia avuto luogo.”*

Tralasciando la disciplina delle aperture di credito, per quanto di diretto interesse per l'attività di locazione finanziaria è evidente che il principio enunciato dalla nuova lettera b) consente che sui canoni scaduti sono dovuti gli interessi di mora sull'intero importo.

Infatti, eliminando gli incisi che non

interessano, al fine di facilitarne la lettura, si ha che la norma dispone quanto segue: *“b) gli interessi debitori maturati, ..., non possono produrre interessi ulteriori, salvo quelli di mora, e sono calcolati esclusivamente sulla sorte capitale”*. È evidente che la locuzione di esordio: *“gli interessi debitori maturati”* è riferita agli interessi corrispettivi, altrimenti non avrebbe senso l'inciso contenuto tra due virgole che fa *“salvo gli interessi di mora”*; così come anche la subordinata finale: *“e sono calcolati esclusivamente sulla sorte capitale”*, è riferita sempre ed esclusivamente agli interessi corrispettivi, per la virgola posta prima della congiunzione *“e”*, anche perché se *“gli interessi debitori maturati”* possono produrre solo gli interessi di mora come si potrebbe calcolare questi ultimi *“esclusivamente sulla sorte capitale”*. Pertanto, la interpretazione che ne consegue è la seguente: gli interessi corrispettivi maturati non possono produrre altri interessi, se non quelli di mora, e mentre gli interessi corrispettivi sono calcolati solo sulla sorte capitale, gli interessi di mora sono calcolati sull'intero importo scaduto, così come previsto dall'art. 1224 c.c..

La conferma di quanto precede la si ricava definitivamente dal decreto del Ministro dell'economia e delle finanze del 3 agosto 2016, n. 343, con il quale, ai sensi del comma 2 dell'art. 3 tub, stante l'urgenza, il ministro si è sostituito al CICR, dando attuazione al comma 2 dell'art. 120 tub sull'anatocismo.

Infatti, l'art. 3 del decreto al comma 1 stabilisce che *“... gli interessi debitori maturati non possono produrre interessi, salvo quelli di mora”*; conferman-

do, quindi: sia che il riferimento *“agli interessi debitori”* riguarda gli interessi corrispettivi; sia che gli interessi corrispettivi maturati, se, da un lato, non possono essere capitalizzati, perché *“non possono produrre interessi”*, dall'altro, possono produrre interessi di mora.

Questa interpretazione è, infine, confermata dal comma 2 dell'art. 3 del decreto, secondo cui: *“Agli interessi moratori si applicano le disposizioni del codice civile”*, ove il generico richiamo al codice civile riguarda: sia l'art. 1224 c.c., per l'applicazione degli interessi di mora sull'intero importo scaduto; sia l'art. 1283 c.c., per l'eventuale capitalizzazione degli interessi di mora che può avvenire solo nelle ipotesi ivi considerate (v. il precedente § 2).

Infatti, come già illustrato nel precedente § 2, l'art. 1224 c.c. e l'art. 1283 c.c. non sono in conflitto o alternativi tra loro, poiché riguardano due aspetti e momenti diversi, in quanto il primo riguarda l'applicazione degli interessi di mora quale risarcimento del danno nelle obbligazioni pecuniarie, mentre il secondo disciplina la loro eventuale capitalizzazione, che può avvenire solo nelle ipotesi e con le modalità nello stesso considerate.



Non solo garanzie

La fiducia fra noi è la nostra reciproca garanzia

Questione di reciprocità.

Fra partner, la costruzione del valore passa dalla reciproca fiducia posta a garanzia del buon fine dei risultati attesi.

Per questo, alle imprese nostre Socie o clienti dei nostri partner bancari ed interbancari, mettiamo a disposizione (in maniera diretta o mediata) servizi di consulenza qualificata e finalizzata all'ottenimento di un migliore oltreché maggiore accesso al credito.

Come Confidi 106 vigilato da Banca d'Italia, ai partner bancari offriamo una solida garanzia patrimoniale e l'accesso alle garanzie statali e comunitarie e, per gli intermediari finanziari, realizziamo attività di back-office garantendo efficienza e professionalità, animati dall'idea che nell'aumentare il valore dei nostri partner aumentiamo il nostro, perché in fondo, è una questione di reciproca garanzia.

Contattaci. www.sardafidi.it  800 899200

Il pacchetto protezione dati



Giuseppe Roddi
Docente e Consulente di
Compliance Bancaria e
Finanziaria

Nei primi giorni di maggio è apparso sulla Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea (GUUE) il "Pacchetto protezione dati", l'insieme normativo che defini-

sce un quadro comune in materia di tutela dei dati personali per tutti gli Stati membri dell'UE. Esso è costituito dal *Regolamento (UE) 2016/679 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 27 aprile 2016, relativo alla protezione delle persone fisiche con riguardo al trattamento dei dati personali, nonché alla libera circolazione di tali dati e che abroga la direttiva 95/46/CE (regolamento generale sulla protezione dei dati) e dalla Direttiva (UE) 2016/680 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 27 aprile 2016, relativa alla protezione delle persone fisiche con riguardo al trattamento dei dati personali da parte delle autorità competenti a fini di prevenzione, indagine, accertamento e perseguimento di reati o esecuzione di sanzioni penali, nonché alla libera circolazione di tali dati e che abroga la decisione quadro 2008/977/GAI del Consiglio.*

Entrato in vigore 20 giorni dopo la pubblicazione in GUUE, il Regolamento diventerà definitivamente applicabi-

le in via diretta in tutti i Paesi dell'UE a partire dal 25 maggio 2018, quando dovrà essere garantito il perfetto allineamento fra la normativa nazionale e le disposizioni del Regolamento. La Direttiva, invece, dal 5 maggio, data in cui è divenuta effettiva, impegna gli Stati membri a recepire le sue disposizioni nel diritto nazionale entro 2 anni.

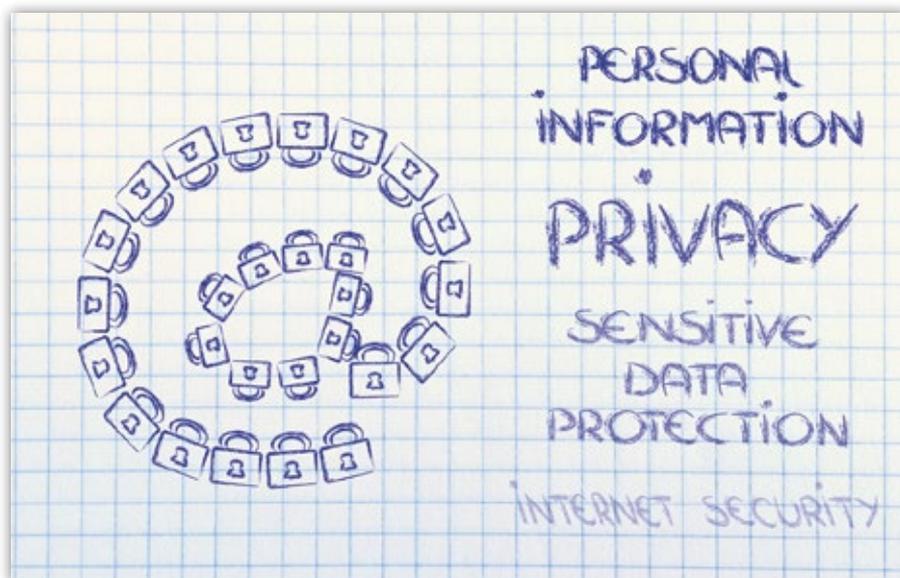
Delineati in breve scopi e precedenti, accennerò (senza alcuna pretesa di completezza) ad alcuni dei cardini del Regolamento, che è destinato a sostituire la vigente normativa comunitaria e nazionale in materia di protezione dei dati personali, per poi delineare rapidamente le finalità della Direttiva, che presenta anch'essa notevole interesse, sia pure in un contesto più contenuto.

Come evidenziato nei considerando del Regolamento, la rapidità dell'evoluzione tecnologica e la globalizzazione comportano nuove sfide per la protezione dei dati personali; la portata del-

la condivisione e della raccolta di dati personali è aumentata in modo significativo. La tecnologia attuale consente alle imprese private e alle autorità pubbliche di utilizzare dati personali, come mai in precedenza, nello svolgimento delle loro attività. Sempre più spesso, le persone fisiche rendono disponibili al pubblico su scala mondiale informazioni personali che le riguardano. La tecnologia ha trasformato l'economia e le relazioni sociali e dovrebbe facilitare ancora di più la libera circolazione dei dati all'interno dell'Unione e il loro trasferimento verso Paesi terzi e organizzazioni internazionali, garantendo al tempo stesso un elevato livello di protezione dei dati personali.

Questa evoluzione richiede un quadro più solido e coerente in materia di protezione dei dati nell'ambito dell'UE, affiancato da efficaci misure di attuazione, data l'importanza di costruire il clima di fiducia che consentirà lo sviluppo dell'economia digitale in tutto il mercato interno. E' opportuno che le persone fisiche abbiano il controllo dei dati personali che le riguardano e che la certezza giuridica e operativa venga rafforzata sia per le persone fisiche, sia per gli operatori economici e le autorità pubbliche.

Il nuovo "Pacchetto protezione dati" appare destinato a garantire maggiori opportunità e tutele a cittadini ed imprese, adeguando una normativa europea ormai risalente agli anni '90, ossia quando molte delle odierne tecnologie non esistevano ed internet muoveva i primi passi.



In particolare, il nuovo Regolamento introduce una legislazione in materia di protezione dati uniforme e valida in tutta Europa, affrontando temi innovativi - come il diritto all'oblio e alla portabilità dei dati - e stabilendo anche criteri che da una parte responsabilizzano maggiormente imprese ed enti rispetto alla protezione dei dati personali e, dall'altra, introducono notevoli semplificazioni e sgravi dagli adempimenti per chi rispetti le regole. La Direttiva stabilisce, per la prima volta, norme comuni per il trattamento dei dati a fini giudiziari e di polizia all'interno di tutti gli Stati membri. Il suo obiettivo consiste nell'innalzare le garanzie per la privacy dei cittadini quanto interviene un trattamento dati per motivi giudiziari e di polizia, ma anche facilitare notevolmente lo scambio e l'uso delle informazioni utili per il contrasto a fenomeni come criminalità e terrorismo.

I PRECEDENTI DEL PACCHETTO PROTEZIONE DATI

Nel gennaio 2012 la Commissione europea presentò ufficialmente il c.d. "Pacchetto protezione dati" con lo scopo di garantire un quadro coerente ed un sistema complessivamente armonizzato in materia nell'UE. Esso si componeva di due diversi strumenti:

- una proposta di Regolamento concernente "la tutela delle persone fisiche con riguardo al trattamento dei dati personali e la libera circolazione di tali dati", volta a disciplinare i trattamenti di dati personali sia nel settore privato sia nel settore pubblico, e destinata a sostituire la Direttiva 95/46/CE del Parlamento europeo e del Consiglio, del 24 ottobre 1995, relativa alla tutela delle persone fisiche con riguardo al trattamento dei dati personali, nonché alla libera circolazione di tali dati



- una proposta di Direttiva indirizzata alla regolamentazione dei settori di prevenzione, contrasto e repressione dei crimini, nonché all'esecuzione delle sanzioni penali, destinata a sostituire ed integrare la decisione quadro 977/2008/CE sulla protezione dei dati personali scambiati dalle autorità di polizia e giustizia.

L'iter per l'approvazione definitiva delle due fonti normative ha comportato l'intervento congiunto di Parlamento europeo e Consiglio UE in base alla procedura di "codecisione", ora definita dal Trattato di Lisbona "procedura legislativa". Raggiunta l'intesa il 18.12.15 sul testo del Regolamento e della Direttiva, il 14.4.16 la plenaria del Parlamento Europeo ha adottato in

seconda lettura i due documenti come approvati dal Consiglio, che sono poi stati pubblicati il 4.5.16 nella GUUE.

IL REGOLAMENTO 2016/679: CENNI AI PRINCIPI ED AGLI ISTITUTI DI INTERESSE

Il Regolamento si articola in undici capi, rispettivamente dedicati a (i) disposizioni generali, (ii) principi, (iii) diritti dell'interessato, (iv) titolare del trattamento e responsabile del trattamento, (v) trasferimenti di dati personali verso paesi terzi o organizzazioni internazionali, (vi) autorità di controllo indipendenti, (vii) cooperazione e coerenza, (viii) mezzi di ricorso, responsabilità e sanzioni, (ix) disposizioni relative a specifiche situazioni di trattamento, (x) atti delegati e atti di

esecuzione, (xi) disposizioni finali.

In esso vengono ribaditi e riaffermati i ben noti principi sulla protezione delle persone fisiche con riguardo al trattamento dei dati di carattere personale. Si tratta di ormai celebri elementi basilari: ogni persona ha diritto alla protezione dei dati di carattere personale che la riguardano (artt. 8, §.1 Carta dei diritti fondamentali UE e 16, §.1 Trattato funzionamento UE). Si precisa, fra l'altro, che "il trattamento dei dati personali dovrebbe essere al servizio dell'uomo". Il diritto alla loro protezione non è una prerogativa assoluta, ma va considerato alla luce della sua funzione sociale e va temperato con altri diritti fondamentali, in ossequio al principio di proporzionalità.

Il Regolamento stabilisce norme relative alla protezione delle persone fisiche con riguardo al trattamento dei dati personali ed alla libera circolazione di tali dati. Protegge i diritti e le libertà fondamentali delle persone fisiche, in particolare il diritto alla protezione dei dati personali. La libera circolazione dei dati personali nell'UE non può essere limitata né vietata per motivi attinenti alla protezione delle persone fisiche con riguardo al trattamento dei dati personali. Viene determinato l'ambito di applicazione materiale e territoriale.

Regolamento e Direttiva dispongono, fra l'altro, in ambito di:

1. condizioni e liceità del trattamento dei dati
2. condizioni per il consenso

3. informazioni, comunicazioni e modalità trasparenti per l'esercizio dei diritti dell'interessato
4. accesso ai dati personali e diritto di accesso dell'interessato
5. diritto all'oblio, limitazione di trattamento e cancellazione
6. responsabilità del titolare del trattamento
7. trasferimenti di dati personali verso Paesi terzi o organizzazioni internazionali
8. autorità di controllo

I DIRITTI DELL'INTERESSATO

Vengono stabiliti un'efficace protezione dei dati personali in tutta l'UE, il rafforzamento e la disciplina dettagliata dei diritti dell'interessato (cioè la persona fisica dei cui dati personali si tratta) e degli obblighi di coloro che effettuano e determinano il trattamento dei dati personali, nonché poteri equivalenti per controllare e assicurare il rispetto delle norme di protezione dei dati personali e sanzioni equivalenti per le violazioni negli Stati membri.

IL DIRITTO ALL'OBLIO

E' il diritto alla cancellazione dei dati personali: il cittadino potrà ottenere la cancellazione dei suoi dati personali, ritirando il consenso a suo tempo prestatato. Ciò, solo se si accerti che il trattamento non è più necessario rispetto alle finalità perseguite dalla raccolta, violazioni del Regolamento, ecc.

LA PORTABILITÀ DEI DATI

Autentica novità dell'ordinamento, posta dall'art.20 del Regolamento. Quella i dati personali siano trattati con

mezzi automatizzati, l'interessato ha diritto di ricevere in un formato strutturato, di uso comune, leggibile da dispositivo automatico e interoperabile i dati personali che lo riguardano che abbia fornito a un titolare del trattamento e di trasmetterli a un altro titolare del trattamento. È opportuno incoraggiare i titolari del trattamento a sviluppare formati interoperabili che consentano la portabilità dei dati.

Si intende incoraggiare i titolari del trattamento a sviluppare formati interoperabili che consentano la portabilità dei dati. L'istituto dovrebbe applicarsi se l'interessato ha fornito i dati personali sulla base del proprio consenso o il trattamento è necessario per l'esecuzione di un contratto, mentre non dovrebbe applicarsi se il trattamento si basa su un fondamento giuridico diverso da consenso o contratto, né dovrebbe essere esercitato nei confronti dei titolari del trattamento che gestiscono dati personali nell'esercizio delle loro funzioni pubbliche.

L'OPPOSIZIONE

In qualsiasi momento, per motivi connessi alla sua situazione particolare e a date condizioni, l'interessato può opporsi al trattamento di dati personali che lo riguardano.

LA PROFILAZIONE

Si affronta la complessa problematica del processo decisionale automatizzato relativo alle persone fisiche, che ricomprende la profilazione. E' ribadito il diritto dell'interessato di non essere sottoposto a una decisione, che possa includere una misura, che valuti aspet-

ti personali che lo riguardano, che sia basata unicamente su un trattamento automatizzato e che produca effetti giuridici che lo riguardano o incida in modo analogo significativamente sulla sua persona, quali il rifiuto automatico di una domanda di credito online o pratiche di assunzione elettronica senza interventi umani.

LE LIMITAZIONI DEL TRATTAMENTO

L'art.18 del Regolamento stabilisce che il diritto dell'UE o degli Stati membri può imporre limitazioni a specifici principi e ai diritti di informazione, accesso, rettifica e cancellazione di dati, al diritto alla portabilità dei dati, al diritto di opporsi, alle decisioni basate sulla profilazione, nonché alla comunicazione di una violazione di dati personali all'interessato e ad alcuni obblighi connessi in capo ai titolari del trattamento, ove ciò sia necessario e proporzionato in una società democratica per la salvaguardia della sicurezza pubblica.

Fra queste situazioni di natura eccezionale sono comprese la tutela della vita umana, in particolare in risposta a catastrofi di origine naturale o umana, le attività di prevenzione, indagine e perseguimento di reati o l'esecuzione di sanzioni penali, incluse la salvaguardia contro e la prevenzione di minacce alla sicurezza pubblica, o di violazioni della deontologia professionale, per la tutela di altri importanti obiettivi di interesse pubblico generale dell'unione o di uno stato membro, tra cui un interesse economico o finanziario rilevante dell'unione o di uno stato membro, per la tenuta di registri pubblici per ragioni

di interesse pubblico generale, per l'ulteriore trattamento di dati personali archiviati al fine di fornire informazioni specifiche connesse al comportamento politico sotto precedenti regimi statali totalitari o per la tutela dell'interessato o dei diritti e delle libertà altrui, compresi la protezione sociale, la sanità pubblica e gli scopi umanitari. tali limitazioni dovrebbero essere conformi alla carta e alla convenzione europea per la salvaguardia dei diritti dell'uomo e delle libertà fondamentali.

IL TITOLARE ED EVENTUALI CONTITOLARI DEL TRATTAMENTO. IL RESPONSABILE DEL TRATTAMENTO

Sono introdotte le figure dei rappresentanti di titolare e di responsabile non stabiliti nel territorio comunitario; viene prevista la protezione dei dati fin dalla progettazione e la protezione per impostazione predefinita (*privacy by design*), oltre a misure tecniche e organizzative più adeguate alla tutela dei dati personali trattati nell'ambito dell'attività aziendale, che dovranno essere adottate in fase di progettazione del trattamento stesso e durante la sua esecuzione.

Sono, in tal modo, superate le misure minime ed idonee, finora esistenti, da un nuovo principio di discrezionalità, in favore del titolare del trattamento, cui compete decidere quali protezioni utilizzare, adeguandole ai rischi che l'uso dei dati comporta. Entra in campo una maggior consapevolezza e, conseguentemente, responsabilizzazione di questo soggetto.

Sotto il profilo terminologico, è interessante come i termini "Titolare del trattamento" e "Responsabile del trattamento", già presenti nel Codice privacy italiano (d.lgs. 196/2003), compaiono anche nei testi italiani del Regolamento 2016/679 e nella Direttiva 2016/680. E' un adattamento terminologico caldeggiato dal Garante per la protezione dei dati personali preoccupato di non veder sottoposti gli operatori italiani ad un inutile sforzo adattativo e interpretativo. Le precedenti versioni italiane del Regolamento, infatti, riportavano i termini "*responsabile del trattamento*" (*data controller*) e "*incaricato del trattamento*" (*data processor*). Tuttavia, trattandosi, di fatto, di figure identiche quanto a caratteristiche soggettive a quelle che nel Codice privacy italiano sono indicate rispettivamente come "titolare" e "responsabile", l'Autorità italiana ha chiesto ed ottenuto che i nuovi testi mantenessero tali diciture in modo da evitare a imprese, enti, professionisti e cittadini ogni possibile problema di interpretazione giuridica ed eventuali costi, anche materiali, connessi al cambiamento terminologico.

LA SICUREZZA DEI DATI PERSONALI

Come accennato, per quanto attiene al livello di sicurezza delle misure da adottare sono ormai superati i concetti di misure minime ed idonee per fare posto ad un principio di discrezionalità, in favore del titolare del trattamento, cui competerà decidere quali protezioni utilizzare, adeguandole ai rischi che l'uso dei dati comporta. Si dovrà effet-

tuare una valutazione di impatto dei trattamenti sulla protezione dei dati (*privacy impact assessment*), al risultato della quale commisurare le misure di sicurezza adottate

E' prevista la sicurezza del trattamento, la notifica all'autorità di controllo di una violazione dei dati personali, la comunicazione all'interessato di una violazione degli stessi, oltre a notificazioni delle violazioni alle autorità nazionali ed agli utenti nei casi più gravi. All'origine vi deve essere una valutazione d'impatto sulla protezione dei dati e consultazione preventiva

IL RESPONSABILE DELLA PROTEZIONE DEI DATI PERSONALI

E' una nuova figura professionale (*data protection officer*), di cui si dovrà tener conto d'ora in avanti. Vigila sull'applicazione del Regolamento 2016/679 e interagisce con l'autorità di controllo; deve avere competenze giuridiche, informatiche, di *risk management* e di analisi dei processi, ha il compito di valutare e organizzare la gestione dei dati all'interno dell'azienda – e dunque anche la loro protezione - affinché il trattamento sia posto in essere nel pieno rispetto della normativa. E' nominato dal titolare o dal responsabile del trattamento. Si tratta di una sorta di *Compliance officer* specializzato nel mondo privacy, munito di notevoli responsabilità e di incombenze di varia portata.

I MEZZI DI RICORSO. RESPONSABILITÀ

L'ordinamento comunitario si preoccupa anche del diritto al risarcimento e delle eventuali responsabilità.



Il titolare del trattamento o il responsabile del trattamento dovrebbe risarcire i danni cagionati a una persona da un trattamento non conforme al Regolamento 2016/679 ma, parimenti, essere esonerato da tale responsabilità ove dimostri che l'evento dannoso non gli è in alcun modo imputabile.

I TRASFERIMENTI DI DATI PERSONALI VERSO PAESI TERZI O ORGANIZZAZIONI INTERNAZIONALI

Il trasferimento di dati personali verso un Paese terzo o un'organizzazione internazionale è ammesso (secondo il disposto dell'art.44) se la Commissione ha deciso che il Paese terzo, un territorio o uno o più settori specifici all'interno del Paese terzo, o l'organizzazione internazionale in questione garantiscono un livello di protezione adeguato. In tal caso il trasferimento

non necessita di autorizzazioni specifiche. Altrimenti, può avvenire sulla base di una decisione di adeguatezza, vale a dire il trasferimento è soggetto ad appositi vincoli di protezione.

LE AUTORITA' DI CONTROLLO INDIPENDENTI

L'art. 51 prevede che ogni Stato membro dispone che una o più autorità pubbliche indipendenti siano incaricate di sorvegliare l'applicazione del Regolamento al fine di tutelare i diritti e le libertà fondamentali delle persone fisiche con riguardo al trattamento e di agevolare la libera circolazione dei dati personali all'interno dell'UE. Si individuano, in proposito, le caratteristiche di questa autorità di controllo, la sua indipendenza, le condizioni generali per i suoi membri, le norme istitutive, competenze, compiti e poteri. Come

noto, in Italia opera il Garante della privacy.

Un'interessante innovazione è rappresentata dal principio del "one-stop-shop", a fronte del quale le imprese avranno a che fare con un'unica autorità di vigilanza: è la possibilità offerta ad una società attiva in più Stati di trattare solo con l'autorità garante del Paese in cui ha il proprio stabilimento principale. Si riducono, in tale maniera, i costi necessari per la risoluzione delle controversie e dovrebbe essere garantita una maggior certezza del diritto.

DISPOSIZIONI RELATIVE A SPECIFICHE SITUAZIONI DI TRATTAMENTO

Sono, parimenti, contemplate - e tutelati i relativi dati personali - le situazioni concernenti trattamento e libertà d'espressione e di informazione, trattamento e accesso del pubblico ai documenti ufficiali, trattamento del numero di identificazione nazionale, trattamento dei dati nell'ambito dei rapporti di lavoro, garanzie e deroghe relative al trattamento a fini di archiviazione nel pubblico interesse, di ricerca scientifica o storica o a fini, obblighi di segretezza, norme di protezione dei dati vigenti presso chiese e associazioni religiose.

LE SANZIONI

Un rilevante ostacolo che impedisce l'armonizzazione in materia sanzionatoria è costituito dalla persistente carenza di uniformità normativa fra gli Stati membri. Si richiede alle autorità di controllo di questi di provvedervi, prevedendo, ad esempio, fra l'altro:

- per le violazioni più gravi, sanzioni amministrative pecuniarie fino a € / mln 20
- per le imprese, fino al 4% del fatturato mondiale annuo dell'esercizio precedente, se superiore a detta soglia.

L'art.84 del Regolamento 2016/679 prevede sanzioni effettive, proporzionate e dissuasive. Resta salva la competenza del singolo Stato nel delineare il perimetro delle violazioni amministrative (es., penale). Gli Stati membri comunicheranno alla Commissione Europea le fattispecie individuate, entro 2 anni dall'entrata in vigore del Regolamento.

LA DIRETTIVA UE 2016/680

La Direttiva – che abroga la decisione quadro 2008/977/gai del Consiglio, finora mai attuata in Italia - stabilisce le norme relative alla protezione delle persone fisiche con riguardo al trattamento dei dati personali da parte delle autorità competenti a fini di prevenzione, indagine, accertamento e perseguimento di reati o esecuzione di sanzioni penali, incluse la salvaguardia e la prevenzione di minacce alla sicurezza pubblica.

Nella dichiarazione 21, sulla protezione dei dati personali nel settore della cooperazione giudiziaria in materia penale e della cooperazione di polizia (allegato all'Atto finale della Conferenza intergovernativa che adottò il Trattato di Lisbona), la Conferenza riconosce che potrebbero rivelarsi necessarie, in considerazione della specificità di questi settori, apposite norme dedicate alla

protezione ed alla libera circolazione dei dati personali nei settori della cooperazione giudiziaria in materia penale e della cooperazione di polizia, ai sensi dell' art. 16 del Trattato funzionamento UE.

Le autorità competenti sono quelle pubbliche (giudiziarie, polizia o altre autorità incaricate dell'applicazione della legge) e qualsiasi altro organismo o entità incaricati dallo Stato membro di esercitare l'autorità pubblica e i poteri pubblici. Qualora tale organismo o entità tratti dati personali per finalità diverse da quelle della Direttiva 2016/680, si applica il Regolamento 2016/679.

La protezione prevista si applica alle persone fisiche, a prescindere da nazionalità e residenza, in relazione al trattamento dei loro dati personali.

CONCLUSIONE

Con l'emanazione del "Pacchetto", la protezione dei dati personali si riafferma quale diritto fondamentale in un vasto contesto di adempimenti pubblicitici e privatistici di portata comunitaria e interna a ciascun Paese UE. Vi corrisponde l'esigenza di conformarsi e di ottemperare alle nuove disposizioni.

Il Regolamento 2016/679 si pone quale norma generale, di ampia – amplissima – portata, mentre la Direttiva 680/2016 svolge un ruolo molto più limitato, di natura speciale, rivolta a particolari situazioni estremamente delicate. Mentre per quest'ultima si attendono i lavori di recepimento

nell'ordinamento interno dei vari Paesi, fra cui il nostro, per il Regolamento si è ormai iniziata un'opera di riesame e riordino di ciò che esiste oggi in vista di porre norme nuove e attuare istituti che dovranno assumere significato e valenza uniforme, nei limiti del possibile, per l'intera Unione europea. Compito assai arduo, anche se necessario in un ambito sovranazionale interdipendente e libero quale quello comunitario, che abbisogna ormai da tempo – e non solo in questo settore – di disposizioni armonizzate, se non addirittura perfettamente uniformi da conoscere, adempiere e far rispettare nell'interesse di tutti i cittadini dell'UE.

Per quanto concerne il mondo del *leasing*, senza naturalmente dimenticare gli aspetti di natura pubblicistica che certo avranno cospicua rilevanza, vengono in considerazione, fra l'altro, il diritto all'oblio, la portabilità dei dati personali, l'esigenza di predisporre l'apparato dedicato alla protezione dei dati personali, con tutto quanto comporta, in epoca anteriore al sorgere dell'iniziativa commerciale, nonché la nuova figura professionale del *data protection officer*, i cui contorni devono ancora essere ben definiti.

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.

PLF Il primo e unico servizio per la valutazione del Portafoglio Leasing del Fornitore



Alessandro Berra
Emanuela Cioci
Luigi Panarino

“Il triangolo no!” cantava qualche anno fa uno dei più grandi cantautori italia-

ni. Forse perché “sorcini” impenitenti o forse perché troppo attenti ad adottare i perlopiù sofisticati sistemi di rating delle capogruppo, negli ultimi anni alcuni risk manager di società di leasing si sono concentrati sempre più su una valutazione (comunque doverosa) di controparte (il cliente) con l’obiettivo di vedere il cliente omogeneo rispetto agli altri prodotti bancari, lasciando però passare in secondo piano gli altri due lati del triangolo che caratterizzano e rendono unico il leasing: il bene ed il fornitore.

È appurato che sia se si opera tramite il canale vendor sia se si adottano altri canali di vendita, un’adeguata valutazione del bene e del fornitore rappresenta indubbiamente un valido strumento di prevenzione del rischio nel leasing.

Ripartendo da questo “triangolo” Assilea Servizi, il braccio operativo dell’Associa-

zione, ha realizzato un nuovo servizio per analizzare anticipatamente un eventuale rischio che, fino ad ora non era possibile valutare, se non a posteriori: il Portafoglio leasing del Fornitore del bene (PLF).

Il PLF è uno strumento unico nel panorama delle Centrali Rischi pubbliche e private italiane; queste ultime, essendo rivolte esclusivamente al cliente finale, non possono cogliere l’importante legame a tre che caratterizza il leasing (fornitore, bene, cliente) e che risulta determinante ai fini della valutazione della rischiosità del finanziamento.

Come tutte le innovazioni apportate fin qui alla BDCR Assilea, anche questa del Fornitore è nata proprio da un’esigenza specifica dei Soci Assilea. Già nel passaggio dalla BDCR 1.0 alla BDCR 2.0 era stata predisposta nel tracciato record di

Unicità del Servizio

- Esclusiva: dati non presenti in nessuna CR italiana nè privata nè pubblica
- Lettura dei dati da un'altra prospettiva
- Informazioni uniche e specifiche



contribuzione la possibilità di raccogliere informazioni legate al bene e al poco conosciuto 'terzo attore' del contratto di leasing.

La nostra mission è sempre stata quella di percepire i bisogni o recepire le indicazioni dei Soci Assilea e realizzarli tempestivamente. E' chiaro che, come per tutta l'attuale BDCR, il merito principale di questo risultato va alle Società di leasing partecipanti alla BDCR che con i loro dati rendono tutto questo possibile.

Il servizio, rivolto esclusivamente alle Società partecipanti alla Centrale Rischi Assilea che conferiscono le informazioni

del bene e del fornitore, restituisce due tabelle: la prima contenente i beni e i contratti venduti dal fornitore suddivisi per stato contratto; la seconda raccoglie i numeri dei contratti in vita ed estinti suddivisi per tipologia cespite.

In questa prima fase l'interrogazione sarà possibile solo in modalità web accedendo ad una specifica sezione del portale BDCR delle interrogazioni.

Si tratta solo del primo passo. Sono infatti già in fase avanzata possibili implementazioni del servizio: in particolare l'introduzione di specifici indicatori di sintesi e la possibilità di interrogazione tramite A2A.

Chi volesse conoscere questo nuovo strumento per prevenire frodi o per assumere decisioni adeguate sul proprio portafoglio, può prendere contatti con lo staff BDCR alla casella di posta elettronica bdcr@assilea.it.

I riscontri pervenuti, veramente notevoli, ci rendono orgogliosi di introdurre una novità, semplice e intuitiva, per cercare di lavorare sempre meglio insieme!

Usura: novità in arrivo

Banca d'Italia ha recentemente emanato - 29 luglio 2016 - le nuove istruzioni per la rilevazione dei tassi effettivi globali ai sensi della legge sull'usura (L. 108 del 7 marzo 1996). Le principali novità in esse contenute evidenziano una particolare attenzione posta dal Regolatore a fattispecie sempre più comuni nella attività degli Intermediari: si pensi al nuovo perimetro delle operazioni riconducibili alla categoria degli "Altri finanziamenti", al concetto di "variazioni delle condizioni contrattuali" ed al trattamento degli "oneri e spese".



Nicola Bruno
Amministratore
TREBI GENERALCONSULT S.r.l.

1. Altri finanziamenti

La prima fondamentale novità intro-

dotta dalle nuove istruzioni è la ridefinizione della categoria 10 "altri finanziamenti" che vede ora ricomprendere nel novero anche "i finanziamenti per leasing in costruendo e quelli relativi ad immobili in attesa di locazione".

La normativa introduce, per la prima volta, l'esplicita distinzione tra le fasi "ante" e "post decorrenza", ancorché solo per alcune fattispecie. Questa distinzione appare molto opportuna sotto il profilo finanziario e di rischio, se pensiamo, per esempio, alla specificità del *leasing in costruendo* che, oltre ad essere un'operazione intrinsecamente più complessa e rischiosa, non presenta nemmeno come sottostante un bene finito. Infatti, la classificazione in "altri finanziamenti" permette di raffrontare tassi soglia normalmente superiori e quindi maggiormente coerenti con il profilo di rischio dell'operazione stessa. Per quanto riguarda *gli immobili in attesa locazione*, può valere

un ragionamento simile pensando alle operazioni caratterizzate da periodi di "preammortamento" o di "prefinanziamento", intendendo, per tali, tutte quelle operazioni caratterizzate dal riconoscimento delle sole componenti di interessi e degli oneri accessori ante decorrenza del finanziamento.

Conseguenza diretta della nuova classificazione è la necessità di dover effettuare, in questi casi, due segnalazioni separate: una alla stipula del contratto ed una alla sua effettiva decorrenza, con il contestuale confronto con i tassi limiti definiti per la rispettiva categoria. Parimenti sarebbero auspicabili chiarimenti da parte del Regolatore sulla modalità tecnica di computo del tasso per queste casistiche.

2. Variazione delle condizioni contrattuali

Di particolare interesse, risulta la nuova formulazione del concetto di "variazione di condizione contrattuale" intendendo,

per tale, non solo la variazione di durata, importo erogato, tasso di interesse - come definite nella previgente normativa - ma anche di tutte le variazioni delle "spese" non previste *ab origine* contrattualmente, incluse quelle che si applicano in caso di ristrutturazione dei contratti. Inoltre, sul tema delle variazioni contrattuali, è importante sottolineare il chiarimento emerso dalla norma che nelle nuove operazioni da segnalare, per stabilire la classe d'importo ed il TEG, si dovranno prendere in considerazione i flussi di cassa ed il piano di ammortamento modificato riferiti alla sola durata residua del contratto. L'impatto di tali specifiche è decisamente rilevante in quanto il calcolo del TEG dovuto ad una variazione a partire dal capitale residuo comporta la determinazione di un tasso diverso rispetto al calcolo effettuato sin dall'inizio dell'operazione.

La riformulazione così espressa, impone agli Intermediari la necessità di una verifica dei propri processi interni riconducibili alla gestione degli eventi post contrattuali, nonché ai processi decisionali inerenti le modalità di gestione delle variazioni massive delle *spese*, ora considerate ai fini della verifica del TEG.

3. Il trattamento degli oneri assicurativi

Rientra nel novero delle principali novità della norma, la precisazione introdotta dal Regolatore in merito al trattamento degli oneri relativi alle *assicurazioni* o garanzie intese a tutelare il rimborso del credito. Nello specifico caso degli oneri assicurativi per furto ed incendio, infatti, viene espressamente indicato che *solo in caso di obiettive difficoltà di stima degli oneri assicurativi è possibile includere nel calcolo del TEG unicamente il premio*

noto relativo al primo anno, precisazione questa che ci porta sicuramente a dover considerare all'interno del calcolo del TEG ulteriori flussi relativi all'onere assicurativo.

4. Periodo transitorio

In considerazione della rilevanza dei cambiamenti, il Regolatore ha previsto un periodo *transitorio* di applicazione della norma per consentire agli Intermediari di effettuare tutte le valutazioni relative ai cambiamenti indotti dalla nuova disciplina e per raccogliere elementi che consentano una taratura più precisa dei tassi soglia da utilizzare nelle varie fattispecie. (Vedi Tabella)

E' inoltre appena il caso di segnalare che, oltre alle nuove categorie di operazioni interessate al calcolo del TEG, la normativa prevede una variazione delle classi di

FASCE TEMPORALI	MODALITÀ DI SEGNALAZIONE	CALCOLO TEG
<p>Periodo Transitorio: dal 01/10/2016 al 31/03/2017</p>	<p>Scadenze: 25/01/2017; 25/04/2017: la segnalazione avverrà nel rispetto delle nuove istruzioni (classificazione leasing in costruendo ed in attesa locazione in classe 10, segnalazione dei rapporti che hanno subito delle variazioni di spese non previste contrattualmente...)</p>	<p>Nel periodo transitorio il controllo del TEG verrà effettuato secondo le vecchie regole;</p> <p>Nel periodo transitorio la segnalazione dei TEG, rispetterà invece le nuove regole.</p>
<p>A regime: dal 01/04/2016</p>	<p>Scadenze dal 25/07/2017: la segnalazione avverrà nel rispetto delle nuove istruzioni (classificazione leasing in costruendo ed in attesa locazione in classe 10, segnalazione dei rapporti che hanno subito delle variazioni di spese non previste contrattualmente...)</p>	<p>Il controllo e la segnalazione dei TEG, per i periodi successivi al transitorio, rispetteranno le nuove regole.</p>

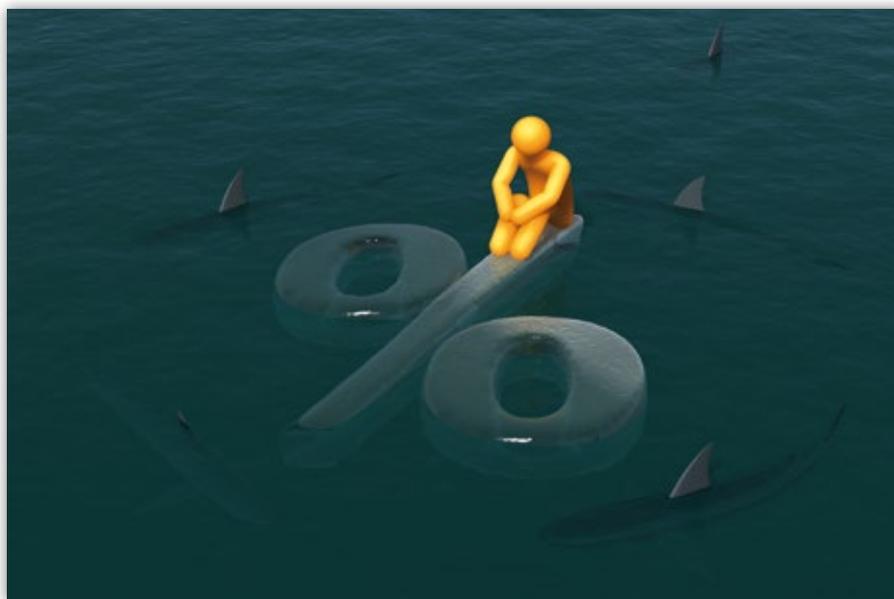
riferimento; in particolare, rispetto alla ultima segnalazione effettuata, le classi vengono aumentate riducendo di conseguenza le fasce di importo.

5. Impatti sui processi operativi

Una riflessione che si apre nel valutare gli impatti della nuova normativa, è correlata alla necessità di gestire, nei processi operativi, anche la fattispecie inerente ad un contratto che, al momento della stipula, abbia passato positivamente il controllo del TEG e che invece, al momento della decorrenza, risulti oltre i tassi soglia. Tale casistica si può ad esempio presentare ove, a parità di tutte le altre condizioni, il tasso soglia appartenga a trimestri differenti tra stipula e decorrenza; ovvero, nel caso in cui alla decorrenza si abbia una riduzione della durata della prima rata rispetto ai flussi previsti alla stipula con conseguente aumento del TEG.

6. Conclusioni

Come abbiamo avuto modo di evidenziare precedentemente, le nuove disposizioni emanate impattano in modo rilevante diversi ambiti delle attività degli Intermediari: nella *comunicazione* alla clientela, dove la nuova formulazione impostata dal Regolatore dovrà essere pubblicizzata in modo adeguato, negli aspetti *operativi / gestionali*, che meritano ulteriori approfondimenti da parte degli Operatori per essere opportunamente governati e, non per ultimo, nelle *procedure di controllo* da implementare per il rispetto del TEG, ricordando i profili penali ad esse connesse.



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



I numeri del Fondo di Garanzia?... li abbiamo tutti!

intervista con il Presidente ed il Vice Presidente di **PROMOZIONI SERVIZI SRL**



Alessandro Castiglioni
Presidente Promozioni Servizi
S.r.l.

P&S nasce nel 2012 a Vicenza per iniziativa del Dr. Loris Tessari, operante da oltre trent'anni nel mondo dell'age-



Loris Tessari
Vice Presidente Promozioni
Servizi S.r.l.

volazione per le Imprese con Studio Promozioni Srl, e del Dr. Alessandro Castiglioni con un percorso all'inter-

no di Istituti di Credito a livello nazionale, occupandosi dal 2004 di Fondo di Garanzia per le PMI.

Dr. Tessari: “lo spirito che anima il nostro connubio è di fornire un servizio di completa assistenza alle Banche ed alle Società di leasing nell'accesso al Fondo di Garanzia per le PMI, dialogando con l'Ente Gestore Banca del Mezzogiorno – Mediocredito Centrale in nome e per conto degli Enti Richiedenti”.

Dr. Castiglioni: “I numeri del Fondo di Garanzia che, nel 2015 ha superato le 102.000 operazioni per oltre 15 miliardi di euro di finanziamenti garantiti, dimostrano che *avevamo visto giusto...*: sono tanti gli Enti Finanziatori che oggi operano con noi con reciproca soddisfazione.

Ed il leasing? Per quanto prodotto

ideale dove “applicare” la garanzia a prima richiesta con copertura all’80% ad assorbimento ZERO ed accantonamento ZERO, ad oggi, i numeri sono di molto inferiori alle attese: **poco più di 500 operazioni per “soli” 250 milioni di euro di finanziamenti erogati.**

Dr. Tessari: “Quale il motivo? E’ un quesito che ci dobbiamo porre ed al quale poter però trovare delle adeguate risposte. Lo scetticismo iniziale che traeva origine sia dalla tempistica di delibera dell’Ente Gestore MCC, sia dall’incertezza nella fase di attivazione della garanzia per l’escussione delle somme, sono, alla luce della nostra esperienza, superati.”

Dr. Castiglioni: “Da poco abbiamo avuto il piacere di aggregarci ed essere accolti nel mondo di Assilea ed Assilea Servizi per poter portare il nostro personale contributo con l’obiettivo di migliorarci e assistere, per quanto in nostra facoltà, le Società di leasing. La probabile riforma del Fondo di Garanzia del 2017 non dovrebbe compromettere la percentuale di copertura riservata alle operazioni di investimento mantenendo, quindi pressoché invariata la valenza dell’opportunità alle Società di leasing di mitigazione del rischio e di risparmio di patrimonio, a prescindere dai nuovi modelli di rating che verranno introdotti con percentuali di copertura inversamente proporzionali al merito creditizio del cliente. Tra le novità più interessanti per il “mondo leasing”, la possibilità di acquisire garanzia per il valore massimo per singola impresa

(2,5/mio di euro) indipendentemente dal fatturato e dal rating espresso”.

Dr. Tessari: “Il nostro impegno è di crescere nello specifico comparto delle garanzie ad assorbimento ZERO e per questo motivo stiamo esplorando anche altre opportunità (FEI), nonché allargare il raggio d’azione nell’attività di partnership nel segmento dell’Agricoltura: di quest’anno la collaborazione con Creditagri Italia e con ISMEA. Con l’entusiasmo che ci ha contraddistinti sino ad oggi e l’ottimismo rivolto ad una nuova spinta agli investimenti, vogliamo pensare a quanti imprenditori - ogni giorno - sviluppano idee ed investono nel futuro. Noi vogliamo esserci”.

Servizi e Soluzioni a supporto della Funzione Compliance Regulatory Hub vs Burden Regolamentare



Carlo Gaj Levra
CEO NIKE Consulting

Il settore finanziario sta vivendo una fase di evoluzione normativa senza

precedenti: il rafforzamento del ruolo dell'Unione europea, sin dall'avvio della procedura Lamfalussy nel 2011, unitamente alla rinnovata e più forte attenzione del legislatore alla tutela del consumatore, al rafforzamento della vigilanza prudenziale e alla prevenzione dell'uso criminoso delle istituzioni finanziarie, stanno determinando la più ampia revisione della regolamentazione finanziaria mai realizzata.

Segno di questa trasformazione è sicuramente la rilevante proliferazione regolamentare cui stiamo assistendo. Nell'esperienza contemporanea diviene sempre più frequente il caso in cui la produzione normativa sia affidata ad una coppia di atti, il primo dei quali costituisce il principio e – in termini generali – indirizza la Vigilanza, mentre il secondo è di dettaglio ed appare condizionato dal primo e affidato alle Autorità di settore.

La necessità di armonizzazione del corpus giuridico finanziario dell'Unione e la moltiplicazione di ambiti sui quali sono espresse norme di dettaglio, ha determinato un vero e proprio "tsunami" regolamentare e ha concretamente introdotto disposizioni capillari e frammentarie che determinano per gli Intermediari la necessità di avvalersi di una "mappa" che guidi l'operatività di settore attraverso migliaia di obblighi e divieti.

In un contesto come quello rappresentato, NIKE consulting, da sempre specializzata nel settore dell'Internal governance, ha potuto osservare come la maggior parte delle Funzioni di controllo stesse reagendo allo stesso modo per affrontare il burden regolamentare. *"Le diverse fasi di monitoraggio e analisi della regolamentazione si possono reputare comuni tra le varie funzioni*

di Conformità e questo ci ha portato a costituire una divisione regolamentare interna alla società dedicata esclusivamente a queste attività e alla produzione di servizi one to many con benefici rilevanti per gli intermediari stessi in termini di costi e di tempo. Attraverso questi servizi, gli intermediari possono dedicare il tempo recuperato in attività di controllo e assurance nonché avere la sicurezza che l'evoluzione regolamentare, sia sempre monitorata, analizzata ed informatizzata”, osserva Carlo Gaj Levra, CEO della società.

L'istituzione dell'Albo Unico per gli Intermediari Finanziari ricalca l'intenzione del Regolatore nel creare un “level playing field”, seguendo il principio di proporzionalità, tra gli intermediari finanziari 106 e gli istituti bancari.

L'attività di monitoraggio normativo svolta da NIKE consulting ha rilevato, nel primo semestre 2016, l'emaneazione da parte dei regolamentatori nazionali

ed europei di circa 630 documenti di rilievo per i settori bancario e assicurativo, sia in fase di consultazione, sia definitivi.

Quanto sopra esposto si traduce in termini statistici in una produzione media giornaliera di circa 5 documenti emanati; informazione che testimonia la frammentarietà della nuova produzione e la pervasività dell'aggiornamento normativo nel periodo.

Per garantire il necessario supporto alle proprie Associate, che sono e saranno impegnate nell'affrontare questa evoluzione regolamentare segnata altresì da una maggiore attenzione della Vigilanza all'efficacia dell'Internal governance, Assilea è lieta di promuovere il nuovo Regulatory HUB pensato per supportare le Funzioni di Compliance e le altre Funzioni di controllo.

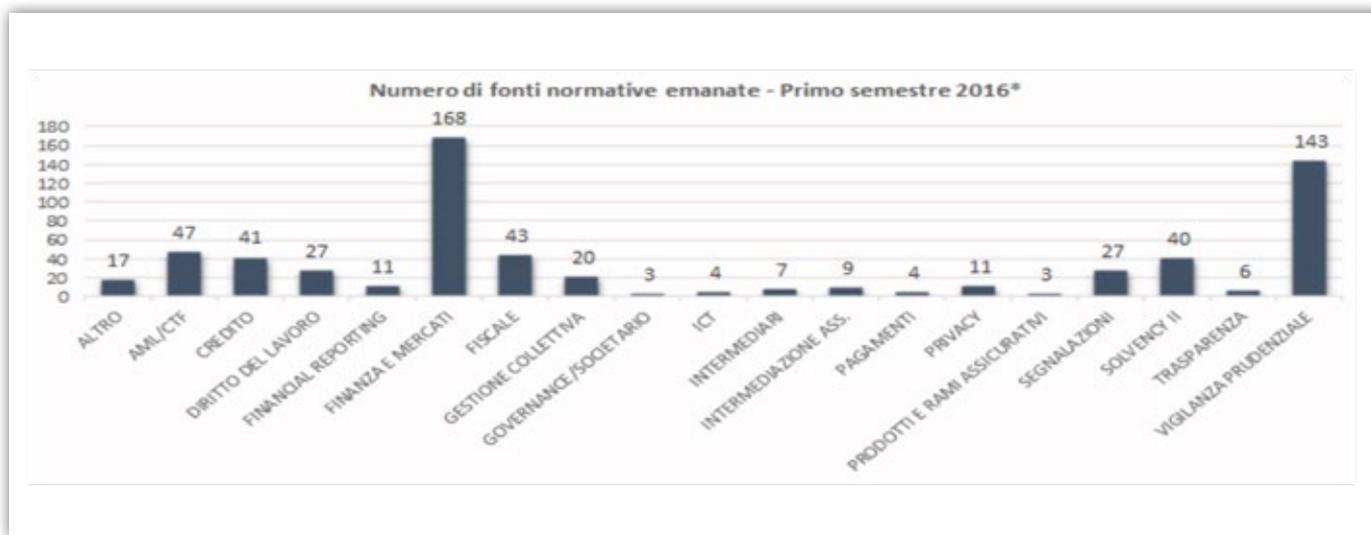
Tale Portale si prefigura come lo strumento ottimale per facilitare le attività

di verifica e aggiornamento e per superare alle esigenze di time saving: tante funzionalità accessibili da un portale web Assilea, interfaccia grafica user-friendly e completezza informativa.

Il Regulatory HUB soddisfa le necessità di informazione, aggiornamento, analisi e gestione della regolamentazione finanziaria attraverso 3 soluzioni di servizi standardizzati a supporto delle funzioni di controllo:

MATRICO® è la soluzione per le funzioni aziendali organizzative e di controllo che si occupano di effettuare valutazioni di conformità e analisi di impatto.

- elenco strutturato e aggiornato mensilmente dei requisiti normativi con impatto su un intermediario del credito italiano
- tool di Risk Assessment studiato per accelerare le attività di controllo e garantire una metodologia conforme ai



*Fonte Re.Search

migliori standard di settore.

INFOPROVIDING è la soluzione per l'aggiornamento quotidiano del personale della società con una ricognizione tempestiva ad ampio spettro tramite una informativa sintetica sulle novità normative, le consultazioni, le sentenze e sanzioni di Vigilanza, gli approfondimenti e le best practices nonché la più rilevante rassegna stampa.

RE.SEARCH è un motore di ricerca specializzato in ambito regolamentare che permette all'utente la ricerca rapida e mirata di documenti di carattere normativo.

BENEFICI ATTESI

- › Disporre di un unico punto di riferimento aziendale per la gestione delle informazioni regolamentari senza costi di installazione e senza impatti sull'IT aziendale
- › Ridurre le attività di monitoraggio e di lavorazione delle Legal inventory a beneficio di attività di controllo e advisory
- › Disporre del più ampio perimetro regolamentare esistente sul mercato italiano ed europeo, attraverso servizi realizzati da un team di analisti interni stabilmente allocati
- › Beneficiare di un processo di lavoro metodologicamente coerente e costruito sulle migliori prassi di settore, utile nel rapporto con i supervisor interni ed esterni

Il Regulatory HUB è realizzato in collaborazione con



Numeri da contattare per avere maggiori informazioni e richieste di approfondimento:

Andrea Beverini: 06.99703633
Simone Di Pietro: 06.99703633

Comprare? Si può

CASA? COSA POSSIBILE!

www.casa.governo.it

Arredare? Si può



Ristrutturare? Si può

Per realizzare la tua casa
puoi contare anche sui
bonus fiscali e i fondi pubblici



Ministero
dell'Economia
e delle Finanze



A cura della Direzione della
Comunicazione Istituzionale



SOCIAL

www.casa.governo.it
www.mef.gov.it/casaconviene

DOWNLOAD



Gente di Leasing: premio targa d'argento



Mariano Canciani
Socio Amministratore Delta
Credit Veneto

Nel corso degli anni i Convegni leasing da noi organizzati hanno subito

una progressiva trasformazione facendo tesoro dei vari suggerimenti pervenuti dalle Società di leasing partecipanti.

Dal 2005 ad oggi l'impostazione della struttura del Convegno è notevolmente cambiata e si è arricchita di varie proposte.

Una delle iniziative che costantemente abbiamo proposto e che hanno sempre suscitato interesse ed approvazione da parte dei convenuti è la consegna del premio "Quality & Collection" ai migliori agenti e dipendenti della nostra azienda.

Sorprendentemente, quello che era stato progettato come un momento privato inserito in un contesto pubblico, realizzato quasi in punta di piedi per non infastidire nessuno ed evitare di rubare troppo tempo alla manifestazione, risultava essere uno dei punti di forza di maggior appeal e con

grande consenso da parte della platea. Non che la cosa mi sorprenda, ma in effetti è triste constatare come venga spesso sottovalutato l'aspetto della gratificazione personale nell'ambito dell'ambiente di lavoro.

Proprio per questo motivo molti partecipanti ai lavori mi riferivano, anche piacevolmente sorpresi, che trovavano oltremodo positiva questa sorta di riconoscimento e ciò al di là del fatto che il premio fosse o meno puramente simbolico.

L'idea di creare un premio dedicato a "gente di leasing" nasce proprio dal presupposto di gratificare chi quotidianamente opera in questo settore.

La "Targa d'Argento", prima edizione quest'anno, è stata concepita come un riconoscimento a chi si è particolarmente distinto nella propria azienda indipendentemente dalla mansione o carica.



Chiunque lavori nell'ambito di una Società di leasing può candidarsi o essere candidato da un suo collega. Attualmente sono arrivate le candidature dell'Avv. Amato Trunfio di Cnh

Industrial, dell'Avv. Alberto Sandrini di Unicredit leasing, del Dr. Piergiorgio Odorico e del Dr. Simone Marangon di Biella leasing, del Dr. Stefano Esposito di Sardalesing e del Dr. Mau-

rizio Giusti del Banco Popolare. Fino al 5 ottobre ci sono stati più di 100 votanti e considerato il fatto che si tratta di una nuova iniziativa, lo possiamo considerare un buon inizio. La Targa d'Argento è già pronta; quale sarà il nome che verrà inciso?

Il 14 Ottobre lo sapremo visitando il sito di Delta Convegni e cliccando sul link <http://convegni.deltacreditveneto.it>



Npl: da problema a opportunità. Ma solo con una corretta gestione



Claudia Negri
Consulting and Support
Department Manager
Sefin S.p.A.

*La gestione dei crediti non performing.
Aspetti giuridici, fiscali, contabili e re-*

porting agli enti di vigilanza. E' questo il titolo del convegno, patrocinato da Assilea, tenutosi lo scorso 20 settembre all'Ac Hotel di Milano e organizzato da Sefin, azienda attiva da oltre 35 anni nel mondo dei servizi informatici e consulenziali a supporto degli intermediari finanziari.

Ad aprire i lavori la dott.ssa [Claudia Negri](#), ispiratrice dell'evento e responsabile del Consulting & Support Dept. di Sefin, che, partendo da un'asserzione di Galileo, ha tracciato l'idea forza della manifestazione: “ <<Dietro ogni problema c'è un'opportunità>>.

Dobbiamo vedere gli NPL non più solo in termini di [problema](#), ma come un'[opportunità](#) da cui ripartire, un'occasione di mercato ma anche un driver di cambiamento e di rilancio per tutto il sistema del credito.

E' chiaro che la risoluzione del <<problema>> delle sofferenze passa in primo luogo per gli attori e le istituzioni

preposte a stabilire decisioni e regole del gioco, ma il ruolo di tutti gli operatori del settore è quello di declinare e interpretare, all'interno di uno schema di mercato e quindi <<di opportunità>>, la corretta gestione di queste regole e dello scenario in divenire.

Affinchè, però, la dialettica <<regole del gioco – opportunità>> degli NPL si risolva in una sintesi positiva, la gestione di tutta la filiera deve dotarsi di strumenti idonei e saperi.

Come Sefin, il nostro contributo dal lato degli strumenti è rappresentato da BCM, il gestionale per gestire il ciclo di vita dei crediti deteriorati, e dagli altri strumenti e servizi per adempiere agli obblighi segnalatici agli Enti di Vigilanza, dove abbiamo raccolto e imbrigliato tutta la nostra esperienza di studio e quella sviluppata sul campo.

Sul fronte dei saperi, invece, vogliamo contribuire favorendo la <<la circola-

di esercizio e consolidati per le società commerciali e dal D.Lgs. 136/2015 per la parte relativa ai conti annuali e consolidati delle banche e degli altri istituti finanziari, l'introduzione per gli NPL del concetto di costo ammortizzato, peraltro già previsto dagli IAS. Con il superamento, almeno per i crediti di durata superiore ai 12 mesi, dei concetti di valore d'acquisto e costo storico come criteri di contabilizzazione dei crediti, sarà molto importante valutare ogni singolo credito o almeno tentare di raggruppare i crediti in classi omogenee in quanto a durata, rischiosità e garanzie. E per gli NPL sarà un'operazione tutt'altro che semplice. Pertanto sarà opportuno iniziare per tempo e soprattutto dotarsi degli opportuni strumenti organizzativi.

A seguire gli interventi degli Avv. [Nicola Concia](#) e [Massimo Compagnino](#), consulenti legali in diritto finanziario sempre dello Studio Lupi & Associati, che si sono soffermati su una disamina critica del d.m. n. 53 del 2 aprile 2015, che, con tecnica legislativa apparentemente indiretta, ha di fatto aperto alle agenzie di recupero crediti la possibilità, a determinate condizioni, di rendersi cessionarie di crediti deteriorati e aprendo un nuovo interessante mercato.

Inoltre sono stati approfonditi la *ratio* e il funzionamento della GACS (la garanzia statale sulle cartolarizzazioni delle sofferenze), introdotta dalla legge 49/2016 e adottata per facilitare il finanziamento delle operazioni di cessione delle sofferenze, di cui possono beneficiare banche e intermediari

finanziari iscritti all'albo di cui all'art. 106 T.U.B.

Ha ripreso poi i lavori la dott.ssa [Alessandra De Sabato](#), responsabile ufficio segnalazioni di Centotrenta Servicing Spa, che, in allungo al ragionamento *de quo*, dopo aver motivato la necessità per le banche italiane di dismettere tali asset dai loro bilanci, ha spiegato come tale obiettivo possa essere raggiunto strutturando una operazione di cartolarizzazione, declinandone nei dettagli attori coinvolti e passaggi.

A seguire, di concerto con [Gian Battista Bocchi](#) di Sefin, esperto in segnalazioni e antiriciclaggio, è stato affrontato il tema delle incombenze segnaletiche delle SPV nei confronti di Banca d'Italia ovvero: la segnalazione mensile in Centrale dei Rischi, la gestione della messaggistica da e verso la Banca d'Italia e la segnalazione trimestrale statistica (base VE).

Infine l'attenzione si è spostata sulle basi 3, 4 e YF degli Intermediari Finanziari iscritti al Nuovo Albo Unico art. 106 e sulla Relazione annuale ICAAP, per terminare con un veloce escursus sulla normativa antiriciclaggio, sulla gestione dell'AUI e sulle segnalazioni S.A.R.A.

Prossimi appuntamenti: seminari formativi specifici sui temi affrontati.



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.



In BDCR Assilea... da sempre



Marcello Ciprietti
Responsabile Area
Amministrazione Claris
Leasing

Quando Lea Caselli mi ha chiamato per chiedermi di scrivere un articolo sulla BDCR vista la mia lunga militanza nel settore, sono rimasto un pò sorpreso; man mano che la conversazione si sviluppava ho avuto la piena

consapevolezza di quanto tempo fosse passato dal mio debutto nel mondo del leasing, circa ventisei anni fa.

Ho ripensato agli anni belli di lavoro in questo settore, quando la situazione socio-economica, completamente diversa da quella attuale, permetteva il raggiungimento di notevoli volumi contrattuali ma, cosa ancora più importante, con una qualità del credito nemmeno lontanamente paragonabile a quella attuale.

In quegli anni la BDCR era appena partita, ed era l'unico strumento a disposizione di istruttori ed analisti per una prima valutazione del rischio di credito delle operazioni di locazione finanziaria. Infatti solo nel 1995 un provvedimento di Banca d'Italia individuò, nell'ambito delle società finanziarie, quelle tenute a partecipare al servizio centralizzato dei rischi, mentre la banca dati di Assilea esisteva già da diversi anni senza soglie minime che tenevamo fuori dalla segnalazioni porzioni di clientela con una evidente penalizzazione nell'analisi del rischio

di credito.

Creare una banca dati, pensata e gestita da Assilea ed alimentata esclusivamente con i dati delle proprie Associate, fatta quindi di solo leasing, fu sicuramente innovativo e lungimirante e da subito riferimento imprescindibile per gli operatori di questo particolare e, per così dire, atipico strumento finanziario.

Avendo sempre lavorato all'interno di realtà medio piccole ho sempre partecipato sia all'elaborazione delle procedure propedeutiche all'estrazione dei dati da conferire, sia alla verifica degli stessi, nella consapevolezza che si dovesse prestare la massima attenzione a quanto segnalato nel prospetto riepilogativo dei dati riferiti ai locatari e ai relativi collegati.

Negli anni numerose implementazioni sono state apportate alla BDCR, grazie alla collaborazione fattiva tra associate partecipanti e Assilea, allo scopo di fornire ad istruttori ed analisti supporto alla fase di delibera, di monitoraggio andamentale e di recu-



glio fornitori.

La conoscenza approfondita della clientela e delle dinamiche del mercato, da sempre alla base dei processi di delibera, si pongono, al pari delle altre procedure di analisi del credito, come uno degli strumenti a disposizione delle associate per raggiungere gli standard di qualità creditizia che determinano risultati economici positivi e consentono di raggiungere i coefficienti patrimoniali imposti dagli organi di Vigilanza nazionali ed europei.

però crediti.

Ora è infatti possibile, anche tramite funzioni interattive, avere informazioni sempre più dettagliate sulla situazione anagrafica del cliente e dei soggetti collegati, sull'esposizione nei confronti del sistema leasing e sui dati relativi alle eventuali "patologie correnti e storiche", oltre a ricevere statistiche sul rischio di credito che consentono il monitoraggio trimestrale della rischiosità del portafoglio leasing del soggetto e rappresentano un mezzo di comprensione e di valutazione delle dinamiche del mercato stesso. La BDCR Assilea cerca di assecondare le necessità delle Partecipanti, che si evolvono con i repentini e imprevedibili mutamenti del mercato, mettendo a disposizione nuove funzioni, magari

sperimentate già "in casa" da qualche società, che poi l'Associazione mette a fattor comune inserendole all'interno della propria banca dati come, ad esempio, la valutazione del portafoglio





SERVICE CREDIT®
collection lab



Per una crescita progressiva e continua

Service Credit S.p.A.

COSENZA

Via Piave, 36 – 87100
T. +39 0984.1811300
F. +39 0984.1811380

ROMA

Via Sabotino, 2 - 00195
T. +39 06.88939765
F. +39 06.88936721

www.servicecredit.it

info@servicecredit.it

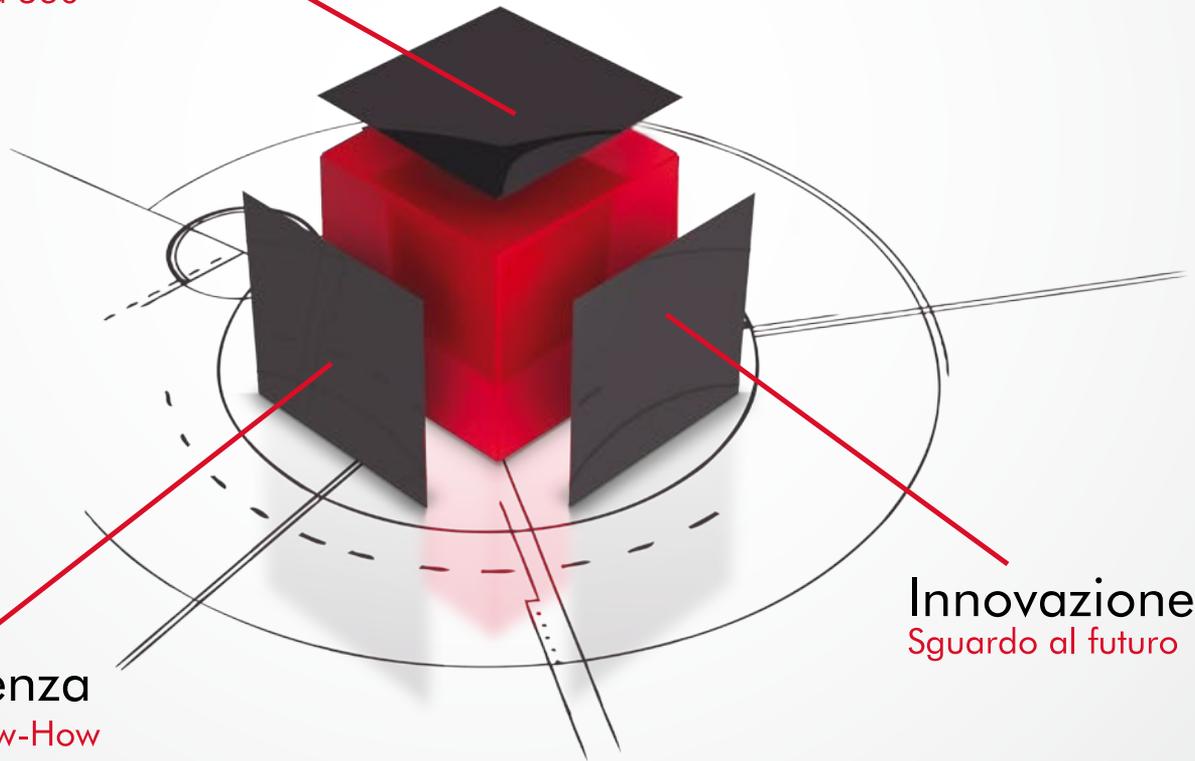


TREBI Generalconsult
Full Service Software

Software House e Information Management Leader per prodotti finanziari

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

Flessibilità
Assistenza a 360°



Competenza
Business Know-How

Innovazione
Sguardo al futuro

Leasing

Noleggio

Finanziamenti

Cessione Quinto

Mutui

www.trebigen.it

Cosa ci chiedono le Partecipanti alla BDCR

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

In banca dati a volte è presente il dato riferito alla Delibera: di cosa si tratta?

L'importo di delibera viene segnalato quando un' associata partecipante è disposta a concedere credito ad un soggetto richiedente sulla base di una richiesta di finanziamento. Tale importo deve essere aggiornato mensilmente dalla segnalante; l'aggiornamento può essere in aumento, se si aggiungono ulteriori concessioni di credito, in diminuzione e si può eventualmente azzerare per effetto di stipula di uno o più contratti o se, viceversa, l'associata ha annullato l'importo di credito deliberato.

La nostra software house ha sede operativa all'estero ed i suoi dipendenti IT

sono prettamente di madrelingua inglese. La manualistica BDCR è disponibile anche in lingua inglese?

Entro la fine del 2016 sarà disponibile nella sezione Aiuto del portale BDCR raggiungibile al sito <https://thbdcrintesa.it> il Nuovo Glossario BDCR interamente tradotto in lingua inglese.

In un unico documento saranno quindi disponibili: struttura e disegno del file XML di contribuzione (input ed output), struttura e disegno del file XML delle regolarizzazioni, struttura e disegno del tracciato di risposta web services (standard ed aggregata).

Vorremmo iniziare ad inviare il flusso di contribuzione mensile tramite la sezione Gestione Flussi del portale BDCR. È possibile creare un'uten-

za, da fornire al nostro ufficio IT, che possa inviare solo il file senza alcuna possibilità di accedere alla sezione di consultazione?

Absolutamente sì. I vostri utenti Master possono accedere alla sezione [Amministrazione/Gestione Utente/Inserisci](#) del portale BDCR e creare un'utenza specifica con esclusivo profilo tecnico per l'invio del flusso di contribuzione mensile ed eventualmente dei file di regolarizzazione.

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

Attività Assilea in pillole

A

Agevolato. L'Associazione, nel mese di settembre, ha sostenuto presso il Ministero per lo Sviluppo Economico la possibilità di un rifinanziamento della misura agevolativa c.d. "Sabatini Ter", stante l'esaurimento prematuro dei fondi stanziati in ordine alla stessa, al fine di consentire alla misura di proseguire fino alla naturale scadenza (originariamente fissata per il dicembre 2016). Al riguardo in data 21 settembre u.s., è stata annunciata la conferma della misura Agevolativa "Nuova Sabatini" per l'anno 2017.

I

IFRS 9. Il 15 settembre si è tenuta la prima riunione del Gruppo di Lavoro sull'IFRS 9, in cui si sono analizzati alcuni aspetti della nuova normativa, in particolare con riferimento al suo ambito di applicazione per il leasing ed alle criticità dell'implementazione del nuovo standard contabile soprattutto in termini calcolo delle perdite attese multiperiodali. L'Associazione collazionerà specifici approfondimenti sul

tema dalle Associate e dai partecipanti al Gruppo di Lavoro e proporrà alcuni strumenti e servizi statistici in grado di supportare le analisi della rischiosità di portafoglio anche in un'ottica IFRS 9.

IVA. Note di variazione. Il 7 luglio si è riunito il Gruppo di Lavoro in materia di "Note di variazione IVA", che ha esaminato il nuovo articolo 26 del DPR n.633/72 - come modificato dalla Legge di Stabilità 2016 - in materia di variazioni dell'imponibile ovvero dell'imposta sul valore aggiunto; tale argomento formerà oggetto di una prossima circolare fiscale.

T

Trasparenza. Si è tenuta in data 6 settembre una riunione del Gruppo di lavoro "leasing prima casa" con l'obiettivo di valutare gli impatti delle modifiche apportate al testo delle Disposizioni di Trasparenza (in attuazione del Capo I-bis Titolo VI del TUB sul credito immobiliare ai consumatori) che producono i principali impatti nell'ambito dell'operatività del c.d. leasing prima casa. Le osservazioni sono confluite in un Position Paper associativo sottopo-

sto alla Banca d'Italia nell'ambito della fase di pubblica consultazione.

Tassa Auto. Il 4 luglio u.s. si è riunito il Gruppo di Lavoro sulla "Soggettività passiva Tassa Auto" che ha esaminato le azioni da intraprendere e le conseguenze per le società di leasing a seguito del decreto legge n.113/2016, che ha, tra l'altro, abrogato la norma di interpretazione autentica sulla soggettività passiva della tassa nel settore del leasing, contenuta nel decreto legge n. 78/2015.

U

Usura. Il 29 settembre si è tenuto il Gruppo di Lavoro "Usura", nel corso del quale sono state analizzate le ripercussioni sull'operatività della locazione finanziaria relative alle recenti novità riguardanti le nuove Istruzioni della Banca d'Italia per la rilevazione dei TEGM ai sensi della legge sull'usura e la Delibera CICR del 3 agosto 2016 ai sensi dell'articolo 120 c.2 del TUB in tema di anatocismo.

re-marketing 3.0

WE'LL GUIDE THEM TO YOU



partner ufficiale per la gestione
del remarketing immobiliare



Re-marketing - Trading & Servicing **Strumentali** e **Immobili**
www.revisitalia.com

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



Nautica Easy

REVIS

Sede legale: Via Cavour 191 - 00184 ROMA (RM)

Sede Operativa: Via del Lavoro 55 - 50041 Calenzano (FI)

tel +39 055 8839848 r.a.

www.revisitalia.com

SIAMO PRESENTI SU



Aggregato
ASSILEA
Associazione Italiana Leasing

Mondo leasing



WEBSTORE: L'AUTO A NOLEGGIO SU MISURA PER TE LA TROVI SUL WEB

Arval Italia lancia Webstore, il nuovo configuratore auto che, in pochi click, consente di scegliere il proprio veicolo a noleggio tra tutti quelli disponibili sul mercato, di configurarlo e di conoscerne in tempo reale il canone di noleggio

Milano 20 giugno 2016

Arval Italia, azienda leader nel noleggio a lungo termine e nella gestione di flotte aziendali, lancia Webstore, il nuovo configuratore che mette a disposizione degli utenti molte nuove e utili funzionalità.

Il sito www.arval.it si arricchisce, quindi, di un nuovo strumento - <https://www.arval.it/catalogo> - che permette di configurare in autonomia e con un sistema intuitivo e di facile utilizzo la propria auto o il proprio veicolo commerciale a Noleggio a Lungo Termine, attingendo a un catalogo completo che

comprende tutte le automobili e i veicoli commerciali disponibili sul mercato.

Attraverso Webstore, l'utente potrà così scegliere il veicolo di suo interesse all'interno del catalogo e aggiungere gli optional, disegnando così l'auto dei propri desideri.

La vera novità è rappresentata dal fatto che il nuovo configuratore presenta all'utente il veicolo così configurato già con il canone di noleggio previsto, che si aggiorna automaticamente in base all'aggiunta e alla rimozione degli op-

tional, e con tutti i servizi inclusi nel canone stesso.

Inoltre, sarà possibile confrontare tra loro diversi veicoli, potendo così paragonare le caratteristiche e le dotazioni dei veicoli stessi, con anche i relativi canoni di noleggio.

Una volta terminata la ricerca e individuato il veicolo più adatto alle proprie esigenze, l'utente potrà inoltrare direttamente dal sito la sua richiesta di preventivo gratuita ad Arval.

Webstore rappresenta una vera innovazione perché permette di trovare in modo immediato, semplice ed efficace la soluzione di mobilità più adatta alle proprie esigenze tra tutte quelle disponibili sul mercato direttamente sul web, un canale che è sempre più utilizzato da chi è alla ricerca di un veicolo a noleggio.

Infatti, in soli sei mesi dal lancio della nuova versione del sito, completamente rinnovato con l'obiettivo di rendere la navigazione più facile e intuitiva e di offrire contenuti che rispondessero alle attese dei diversi target di riferimento, le visite a www.arval.it sono incrementate costantemente, con una crescita che tocca addirittura il 48% per gli utenti che navigano da mobile.

Contatti

Arval Italia

Alessia Pedersini
alessia.pedersini@arval.it
+ 39 02 89 20 31

Arval

Fondata nel 1989 e interamente di

proprietà di BNP Paribas, Arval è specializzata nel noleggio e gestione di flotte aziendali. Arval offre ai suoi Clienti - professionisti, PMI e grandi imprese internazionali - soluzioni per ottimizzare la mobilità dei loro Driver, esternalizzando i rischi associati alla gestione della flotta. L'expert advice e l'eccellente qualità del servizio sono i cardini su cui Arval fonda la propria customer promise. Arval è presente in 28 paesi con oltre 5.500 dipendenti. La flotta totale noleggiata da Arval raggiunge 949.000 veicoli in tutto il mondo (dicembre 2015). Arval fa parte di Element-Arval Global Alliance, la più longeva e strategica alleanza nel settore del noleggio e gestione di flotte aziendali e leader mondiale con 3 milioni di veicoli gestiti in quasi 50 paesi. All'interno del Gruppo BNP Paribas, Arval è inserita nella linea di business Retail Banking.

arval.com

Arval Italia

Presente in Italia dal 1995, Arval gestisce oltre 150.000 veicoli a livello nazionale e più di 23.000 aziende clienti e, da ormai 20 anni, è il leader nel mercato italiano nel settore del noleggio a lungo termine e gestione di flotte aziendali. Arval, grazie a un'eccellente qualità del servizio e a una struttura commerciale che pone il Cliente al centro, punta da sempre a offrire soluzioni di mobilità innovative ai propri Clienti: professionisti, PMI e grandi aziende internazionali che cercano la soluzione perfetta per ottimizzare la propria mobilità o quella dei loro collaboratori.

arval.it

BNP Paribas

BNP Paribas è una banca leader in Europa con una presenza a livello internazionale. È presente in 75 paesi con oltre 189.000 collaboratori, di cui più di 146.000 in Europa. Il gruppo detiene posizioni chiave nei suoi tre principali settori di attività: Domestic Markets e International Financial Services, con reti di banche retail e servizi finanziari raggruppati sotto la divisione Retail Banking & Services, e Corporate & Institutional Banking, dedicata ai clienti corporate e istituzionali. Il Gruppo accompagna tutti i clienti (privati, associazioni, imprenditori, PMI, grandi imprese e istituzionali) per aiutarli a realizzare i loro progetti, proponendo loro servizi di finanziamento, di investimento, di risparmio e di custodia. In Europa, il Gruppo opera in quattro mercati domestici (il Belgio, la Francia, l'Italia e il Lussemburgo) e BNP Paribas Personal Finance è il numero uno del prestito ai privati. BNP Paribas sviluppa inoltre il proprio modello integrato di banca retail nei paesi del bacino del Mediterraneo, in Turchia, in Europa dell'Est e può contare su una rete importante nella parte occidentale degli Stati Uniti. Nelle sue attività di Corporate & Institutional Banking e International Financial Services, BNP Paribas è leader in Europa con una forte presenza nelle Americhe e un dispositivo solido e in forte crescita nella regione Asia-Pacifico.

CREDEMLEASING, UTILE IN CRESCITA DEL 24%

**Maurizio Giglioli: strumento deputato a sostenere la ripartenza dell'economia del paese
Nuova Ferrara 19 agosto 2016**

DATI DELLA SEMESTRALE

Credemleasing, utile in crescita del 24% Ggiglioli: strumento deputato a sostenere la ripartenza dell'economia del paese Il Consiglio di Amministrazione di Credemleasing, società del Gruppo Credem attiva nel settore del leasing finanziario (autoveicoli, strumentale, immobiliare, navale, energie rinnovabili) guidata dall'Amministratore Delegato Maurizio Giglioli, ha approvato nei giorni scorsi i risultati del primo semestre 2016. In particolare, l'utile netto è in crescita del 24% e si attesta a 7,4 milioni di euro rispetto ai 6 milioni di euro del giugno 2015. Il margine finanziario raggiunge 18 milioni di euro, +14,6% rispetto ai 15,7 milioni di euro nello stesso periodo dell'anno precedente e risulta influenzato dalla positiva crescita delle consistenze e dalla dinamica finanziaria dei tassi di mercato che ha inciso sulla marginalità delle operazioni di leasing. Le rettifiche nette sui crediti sono pari a 2,1 milioni di euro (-13,7% a/a) ed il costo del credito (1) scende allo 0,09% degli impieghi lordi, confermando l'eccellente qualità dell'attivo. Il valore complessivo dei nuovi contratti stipulati a giugno 2016 è pari a 348,8 milioni di euro, in aumento del 2,5% rispetto ai 340,3 milioni di euro del giugno 2015. «Nel

primo semestre il mercato del leasing italiano(2) si mantiene vivace con un +13,1% nei volumi e +18,4% nel numero dei contratti stipulati", ha commentato Maurizio Giglioli, Amministratore Delegato di Credemleasing e Vice Presidente della Associazione Italiana Leasing. Il leasing si conferma come strumento deputato a sostenere la ripartenza dell'economia del paese. Con le nuove regole in corso di approvazione nel cosiddetto Ddl concorrenza, il prodotto acquisirà una tipizzazione in grado di rendere ancora più trasparenti e tutelanti i rapporti tra banca e cliente».

SANITA': COOPERATIVA OSA EMETTE MINIBOND A 7 ANNI, RACCOLTI 8,3 MLN

La Cooperativa socio-sanitaria Osa ha emesso un minibond a 7 anni con rendimento del 7% e importo massimo di 10 milioni. Al termine del primo periodo di offerta le sottoscrizioni, da parte di investitori professionali, hanno raggiunto quota 8,27 milioni. Il termine per la sottoscrizione dei titoli restanti è il 31 dicembre 2016. Il minibond è così sbarcato sul mercato ExtraMOT PRO di Borsa Italiana. Le risorse raccolte mediante il prestito obbligazionario, spiega una nota, 'consentiranno alla cooperativa Osa di disporre dei mezzi necessari per finanziare i propri progetti di sviluppo. L'operazione è finalizzata a soddisfare la crescente domanda di assistenza che deriva sia

da fattori epidemiologici, quali l'invecchiamento della popolazione, sia dalle nuove regole che faranno dell'assistenza primaria (extra-ospedaliera) il vero caposaldo del sistema sanitario nazionale'. L'operazione è stata curata da Finmark Corporate Finance in qualità di advisor finanziario e dallo studio Gianni, Origoni, Grippo, Cappelli & Partners come consulente legale. Epic Sim ha svolto attività di mediazione.

DEA CAPITAL PUNTA SUL RECUPERO CREDITI E COMPRA SPC CREDIT MANAGEMENT

BeBeez 12 settembre 2016

Dea Capital entra nel settore del recupero degli Npl. La semestrale della holding di investimento del gruppo De Agostini quotato a Piazza Affari riferisce infatti che lo scorso luglio Dea Capital ha acquistato, attraverso la controllata *Dea Capital Real Estate*, il 66,3% di *SPC Credit Management*, società specializzata nel recupero crediti, sia di tipo secured, sia di tipo unsecured, con focus sui comparti leasing, banking, consumer e commercial in Italia.

L'operazione, si legge ancora nella semestrale, è stata condotta attraverso l'acquisizione del veicolo *Mato srl*, detentore della quota di maggioranza di SPC, e il successivo aumento di capitale della stessa SPC, con un investimento complessivo di un milione di euro.

Gli accordi sottoscritti con i soci di minoranza (il management di SPC guidato da [Alfredo Goldaniga](#), partner industriali), regolamentati da un patto parasociale, prevedono il completamento di ulteriori aumenti di capitale per la società, da perfezionarsi entro il 2017, per un investimento ulteriore previsto, per la quota di competenza Dea Capital, pari a 0,6 milioni, per una quota di partecipazione attestata al 68,7% a conclusione di detti aumenti di capitale.

Commentando l'operazione, l'amministratore delegato di Dea Capital, [Paolo Ceretti](#), ha detto nei giorni scorsi a [MF Milano Finanza](#): "Anche grazie all'acquisizione di Spc, vogliamo presentarci al mercato e soprattutto agli investitori internazionali come un operatore integrato soprattutto nel settore dei [non performing secured](#), cioè con sottostante prevalentemente immobiliare". E questo non stupisce, visto che Dea Capital controlla al 64,3% Idea Fimit sgr, che gestisce 7,8 miliardi di euro di asset immobiliari, compreso un fondo operativo dallo scorso maggio dedicato agli Npl immobiliari. La prima operazione del [fondo Idea Npl](#) è avvenuta per tramite di un veicolo di cartolarizzazione, interamente dedicato all'iniziativa, che ha acquisito un portafoglio di crediti in sofferenza prevalentemente garantiti da ipoteche di primo grado, Npl di tipologia secured, il cui valore nominale supera i 22 milioni di euro. A vendere un gruppo bancario italiano. Il fondo potrà raggiungere nell'arco dei prossimi 12 mesi un importo massimo di 500 milioni.

Ceretti ha precisato infine a [MF Milano Finanza](#) che "una naturale evoluzione di questo progetto sarà quello del "co-investimento con soggetti esteri nel business dei crediti deteriorati e inesigibili anche perché il settore si sta dimostrando una asset class che interessa soggetti quali i family office attratti dai tassi di mercato", ha concluso Ceretti.

LA PRIMA CASA? CON I LEASING È PIÙ FACILE

Prima in Europa, Vitalia introduce questo tipo di finanziamento anche per le abitazioni. Un'opportunità conveniente soprattutto per i giovani. Un milione le persone interessate

Patrimoni 30 settembre 2016

La legge di stabilità del 2016 ha disciplinato il leasing nel settore immobiliare portando cambiamenti di grandissimo rilievo. «Il leasing abitativo è una grande innovazione, innanzitutto perché si tratta del primo esempio di tale tipologia di finanziamento introdotto in tutta Europa», spiega [Maurizio Giglioli](#), vicepresidente Assilea (Associazione italiana leasing) e amministratore delegato Credemleasing. In Italia potenzialmente può coinvolgere circa un milione di persone, stimando circa oltre 200mila giovani under 35 e 800mila over 35, che oggi non riescono ad avere la capacità di attivare un mutuo e che, grazie al leasing, potrebbero

acquisire la loro prima casa. Ma quali sono le particolarità che caratterizzano questo strumento? «Oltre ai vantaggi fiscali, il leasing abitativo prevede una norma unica nel suo genere a tutela del cliente: quest'ultimo può [richiedere senza spese la sospensione](#) del contratto in caso di cessazione del rapporto di lavoro subordinato, di agenzia, di rappresentanza commerciale e altri rapporti di collaborazione. Dal punto di vista sociale, [apre maggiormente il mercato della prima casa](#) ai giovani e alle coppie a mediobasso reddito che fino a ora spesso dovevano affrontare complessità importanti. Sotto l'aspetto finanziario, come accennavo, presenta importanti sgravi fiscali e risulta molto vantaggioso rispetto ad altre forme di finanziamento più tradizionali. Sotto quello civilistico, presenta una serie di tutele per il privato con delle norme di rango primario fino a oggi non previste».

Il residenziale in Italia è [da tempo in significativa contrazione](#), anche se nei primi mesi del 2016 si sta assistendo a segnali di lento recupero. Il leasing abitativo potrebbe rappresentare un ulteriore aiuto per dare solidità al settore. «Ritengo che sicuramente sarà di stimolo e in generale lo renderà più competitivo, come ha sottolineato lo stesso viceministro [Luigi Casero](#) in occasione della presentazione della *Guida al leasing prima casa*, una sorta di sana concorrenza con il tradizionale mutuo comporterà un'offerta globale più competitiva sul mercato. Aumenterà l'offerta per i consumatori, e a una maggiore concorrenza corrisponderà una mag-

giore possibilità di accedere a un finanziamento», sottolinea il manager di Credem, che poi spiega **cosa distingue il leasing dal mutuo**: «La prima differenza è che con il mutuo viene messa a disposizione del richiedente una somma di denaro per l'acquisto dell'immobile e il mutuo viene garantito mediante ipoteca da iscrivere sull'immobile così acquistato. Con il leasing immobiliare, invece, viene messo a disposizione del richiedente l'immobile stesso, che l'utilizzatore potrà acquistare se intenderà avvalersi della facoltà di riscatto. Con il contratto di leasing infatti la società di leasing, banca o finanziaria, acquista e mette a disposizione del cliente un immobile scelto dal cliente stesso a fronte di un canone periodico. Al termine del contratto il cliente ha la facoltà di acquistarlo a un importo predeterminato al momento della stipula originaria del contratto». Anche dal punto di vista del fisco il leasing ha maggior appeal rispetto a un contratto di finanziamento tradizionale. Infatti per l'acquisto dell'abitazione principale la **detrazione Irpef è del 19%** fino a un importo massimo di 5mila euro l'anno per gli under 35, mentre l'importo viene dimezzato per gli over 35 e riguarda l'intero canone, quindi sia la quota capitale sia la quota interessi. Nel caso del mutuo, invece, si ha un importo massimo detraibile di 4mila euro e interessa solo la quota degli interessi passivi. Sul tema agevolazioni, il vicepresidente di Assilea, puntualizza che «i vantaggi fiscali sono maggiori per gli under 35, con reddito fino a 55mila euro l'anno. Ma presentando modalità

e caratteristiche diverse da altri strumenti di finanziamento tradizionali il leasing per l'acquisto della prima casa è comunque un'opportunità in più per il consumatore. I vantaggi fiscali infatti restano anche per gli over 35, ma nella misura del 50%. In entrambi i casi sono comunque vincolati all'acquisto della prima casa. Non a caso le associazioni di questi ultimi hanno mostrato un grande interesse verso questo strumento e ben in undici hanno condiviso con Assilea, il Notariato e il Mef la *Guida per l'utilizzatore*».

Le modalità di rimborso sono molto semplici e chiare, a fronte del contratto di leasing è previsto il pagamento di un canone periodico, che può essere mensile, trimestrale o semestrale. Al termine del contratto il consumatore può acquistare l'immobile a un prezzo predeterminato alla stipula. L'importo del riscatto è già concordato al momento della firma del contratto, che prevede un acconto iniziale, un canone e l'ammontare del riscatto finale. L'acconto è generalmente inferiore rispetto alla somma contante richiesta per coprire la parte non finanziata di un mutuo e questo consente di accedere al leasing anche a persone con redditi medio-bassi e che non abbiano importanti capitali accantonati.

I vantaggi apportati dal leasing sono numerosi, a partire dalla deducibilità del canone, l'imposta di registro sull'atto di acquisto ridotta, la detraibilità del prezzo di riscatto nell'anno, l'assenza di costi di iscrizione e cancellazione di ipoteca, l'applicabilità delle altre deduzioni fiscali per le spese di

ristrutturazione e quelle per il risparmio energetico sostenute dal cliente, la finanziabilità dell'Iva. Vanno inoltre considerati il **maggior valore finanziato dal leasing rispetto al mutuo** e il fatto che nel leasing non si paga l'imposta sostitutiva dello 0,25% che invece si paga sul mutuo. Inoltre, nel caso di acquisto da privato o da impresa, ma con vendita esente da Iva, l'imposta di registro è limitata all'1,5%. Non meno importante è la sospensione, senza spese e interessi, dei canoni per massimo 12 mesi in caso di cessazione del rapporto di lavoro, non solo quello subordinato, ma anche i rapporti di lavoro di agenzia, di rappresentanza commerciale e altri rapporti di collaborazione anche se non a carattere subordinato. Tutto rose e fiori o ci sono anche degli aspetti negativi? «Non parlerei di criticità», dice Giglioli, «piuttosto, a fronte dei moltissimi vantaggi, devono essere conteggiati dei **tassi lievemente maggiori** rispetto al classico mutuo e, al momento, la non applicazione del fondo di garanzia per la prima casa che riguarda solo i mutui ipotecari. In particolare, il fondo di garanzia contro-garantito dallo Stato prevede il rilascio di garanzie a copertura del 50% della quota capitale dei mutui ipotecari, fino a 250mila euro, erogati per l'acquisto o la ristrutturazione per l'accrescimento dell'efficienza energetica, degli immobili adibiti a prima casa, con priorità di accesso per le giovani coppie o ai nuclei familiari monogenitoriali con figli minori, nonché ai giovani con contratti di lavoro atipico con età inferiore a 35 anni».

E per quanto riguarda l'immobile che viene acquistato dalla banca su indicazione del cliente, vuoi dire che l'istituto di credito fa anche la trattativa sul prezzo? «No», spiega il manager di Credem, «**il cliente sceglie l'immobile e pattuisce il prezzo** con il venditore, successivamente stipula il contratto con la società di leasing. Quest'ultima acquista poi la casa secondo le specifiche indicazioni del cliente, mettendola a sua disposizione per un dato periodo di tempo a fronte del pagamento di un canone». Il vicepresidente di Assilea fa anche chiarezza sugli obblighi che competono a chi contrae un leasing immobiliare. «Tenuto conto che lo scopo è l'acquisizione finale, il cliente, anche se non proprietario, assume tutti i rischi e i benefici legati all'utilizzo del bene. Per tale motivo di norma, nel contratto di leasing, è previsto l'obbligo a carico dell'utilizzatore di stipulare apposita polizza assicurativa per i danni subiti dall'immobile o causati a terzi. Le spese per manutenzione ordinaria e quelle per riparazioni straordinarie sono a carico dell'utilizzatore. Ovviamente il contratto di leasing è **cedibile a terzi** con il consenso della società di leasing che deve essere messa in grado di verificare l'affidabilità economica del terzo subentrante. La Legge di stabilità 2016 favorisce questa cessione prevedendo un regime fiscale agevolato con un'imposta di registro dell'1,5% se il subentrante è un soggetto aventi i requisiti per fruire delle agevolazioni leasing prima casa o, diversamente, del 9%». Per quanto riguarda invece casi dolorosi per chi ha comprato casa, come il

fallimento del venditore o costruttore, ci sono delle tutele chiare: l'immobile così acquistato non è soggetto a revocatoria fallimentare e anche in caso di fallimento della società di leasing il contratto prosegue regolarmente come previsto dalla legge fallimentare.

Fratelli Giacomel S.p.A.

Fonte: sito Mediocredito Italiano



LA TESTIMONIANZA

La Fratelli Giacomel S.p.A. è concessionaria specializzata nella vendita e noleggio di veicoli dei marchi Volkswagen, Volkswagen Veicoli Commerciali, Audi, Skoda e Seat ed una delle più note autofficine e carrozzerie. Un'azienda dinamica, in espansione e in continua evoluzione per migliorare il servizio in linea con i più avanzati criteri operativi del settore.

Ernesto Giacomel, uno dei titolari, racconta: *"Sappiamo di poter contare su tutto il Gruppo Intesa Sanpaolo: quando abbiamo un'esigenza di natura finanziaria il nostro gestore coinvolge gli specialisti dei vari servizi del gruppo, insieme abbiamo sempre trovato la soluzione più opportuna e molte soluzioni sono ormai riunite in Mediocredito Italiano. La fiducia reciproca*

fondata su tanti anni di collaborazione rende la relazione facile e gratificante per tutti".

LA RELAZIONE

Il gruppo Fratelli Giacomel collabora con Mediocredito Italiano da molti anni, consolidando via via un reciproco rapporto di fiducia. Mediocredito Italiano ha infatti sempre collaborato con l'impresa sostenendo lo sviluppo con **finanziamenti a medio termine**, collaborando nella gestione dei crediti con operazioni di **factoring** ed in particolare accompagnando la Fratelli Giacomel negli importanti investimenti immobiliari che caratterizzano la qualità della loro proposta.

Infatti la modernissima sede di Assago, un'area operativa di 11.000 metri quadri con 8.340 metri quadrati coperti, allestita di attrezzature e macchinari d'avanguardia tecnologica è emblematica del loro successo. E la proprietà dell'immobile deriva dall'esercizio dell'opzione finale di un contratto di **leasing**. Altre operazioni di locazione finanziaria stanno ora accompagnando l'acquisto di una nuova location, poco distante dalla sede, e della concessionaria Volkswagen di

Melegnano.

Inoltre Fratelli Giacomel non è solo cliente: essendo scelta da numerosi clienti di Mediocredito Italiano per acquistare la propria **auto in leasing**, diventa frequentemente fornitore della Banca, con la quale ha una consuetudine operativa di lunga data anche da questo punto di vista.

La Lettera di Assilea...

la tua parola chiave

nel mondo **Leasing**



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

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

Inviando la nostra **Newsletter** a 4000 contatti

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



SPAZIO SOCIAL

Rubrica di Social & Comunicazione Assilea

a cura di Benedetta Fiorini

Responsabile Comunicazione e Social & Media



#BenvenutineisocialAssilea!

Nello scorso numero c'eravamo conosciuti dicendo: "*La Comunicazione Assilea non dorme mai...*" proprio per questo abbiamo pensato d'introdurre all'interno della nostra Rivista una Rubrica tutta dedicata alle iniziative di comunicazione dell'Associazione e a ciò che pensiamo essere utile mettere in evidenza tra gli eventi, informazioni e argomenti d'attualità...ecco perché si chiamerà *Primo Piano*.

Nella seconda parte *Social media Assilea ... una selezione* vi riportiamo i post pubblicati dai vari social # Assilea su cui vogliamo puntare l'attenzione.

A tal proposito abbiamo aggiunto un qr code per consentire a chi lo desidera di approfondire subito.

Seguiteci e... *twittate!*

PRIMO PIANO

ASSILEA: IL LEASING UNITO PER LE IMPRESE TERREMOTATE

Con questa iniziativa abbiamo voluto essere di sostegno alle imprese colpite dal tragico evento sismico avvenuto nei comuni delle regioni di Abruzzo, Lazio, Marche ed Umbria, come già a suo tempo fatto per le zone terremotate dell'Emilia Romagna.

Le società di leasing mettono a disposizione in comodato (a titolo gratuito o a prezzi calmierati) di imprese ed imprenditori colpiti, i loro capannoni e ed immobili a uso industriale o commerciale al momento in attesa di vendita o di rilocalazione. Questo per consentire alle aziende danneggiate dal sisma, che hanno la necessità di trovare degli immobili da utilizzare temporaneamente, di riavviare la propria attività già durante la fase di ricostruzione o di messa in sicurezza delle loro aziende.

Un segnale di come il nostro settore è da sempre vicino ed interconnesso all'economia reale del territorio nazionale anche in momenti particolarmente delicati e critici come questo, proprio perché il Leasing è per da sempre lo strumento della piccola e media imprenditoria per velocità di erogazione e di sostegno a chi nonostante tutto vuole continuare a lavorare...il nostro Presidente Corrado Piazzalunga ha così commentato l'iniziativa: "*Il nostro vuole essere un segno di solidarietà nei confronti delle forze produttive del paese, specialmente delle PMI italiane, che da sempre si sono affidate allo strumento del leasing per crescere. Siamo e vogliamo continuare a essere al fianco di chi ha dovuto interrompere la propria attività per aiutarlo a ripartire il più presto possibile*".

CASA? ASSILEA E #CASACONVIENE... LA GUIDA SOCIAL!

Il Ministero dell'Economia, insieme ad Assilea e altri partner ha lanciato la nuova e importante campagna social per divulgare tutte le informazioni, le agevolazioni i bonus... per aiutare ad entrare nel mondo della "casa" e di coloro che sono interessati ad acquistare una casa anche in #leasing.

L'iniziativa diffusa sui social con l'hashtag #CasaConviene è partita l'8 settembre con la condivisione e la pubblicazione coordinata sia nostra che degli altri partner selezionati, dei vari messaggi per diffondere informazioni e agevolazioni fiscali.

Tutte le opportunità a disposizione dei cittadini per l'acquisto o la ristrutturazione della casa.

Ogni vostro desiderio abitativo trova la possibilità di realizzarsi all'interno di una guida semplice, molto fruibile e dalla grafica accattivante.

VENTO IN POPPA...SI PARTE!!!

E' arrivata la stagione della Nautica

La nautica ha aperto la sua stagione con una kermesse di eventi che entusiasmano non poco gli appassionati ma anche nuovi curiosi che, partecipando non potranno non innamorarsi di quello che verrà loro messo a disposizione per la loro passione: il mare!

Dunque, un momento di festa e di incontro, ma anche un periodo cruciale per l'intero comparto, che sembra iniziare sotto buoni auspici come dimostra anche il Leasing Nautico che per i primi cinque mesi del 2015 segna un + 44% dei contratti e + 26% in valore assoluto rispetto ai primi cinque mesi del 2015. Quella appena trascorsa e per alcuni fortunati ancora non terminata, è stata una buona estate diportisticamente parlando, dove tantissimi amanti del mare sono tornati a navigare, a salpare con le loro barche per porti, marine e...

Seguiteci sempre sui nostri Social per rimanere sempre aggiornati con #Assilea... "Buon vento a tutti!"

SOCIAL MEDIA ASSILEA...UNA SELEZIONE

Twitter **MutuoSvelto** @MutuoSvelto ASSILEA ha ritwittato



#mutuo #casa Comprare la casa in leasing? Ora conviene rispetto al mutuo - Varese News

LinkedIn **Assilea Associazione Italiana Leasing** [associazione-italiana-leasing](#)



La Legge di Stabilità 2016 ha introdotto il #leasing prima casa. Assilea con Bcc e Iccrea Bancaimpresa organizzano oggi 27 ore 17.00 Centro congressi - Villa Andrea - Varese un convegno dedicato ai giovani, in particolare "Una casa in leasing, nuove opportunità per comprare l'abitazione principale"

Facebook **Assilea** AssileaIT



La casa rimane il bene più amato dagli italiani... Prova il #leasing immobiliare abitativo #Assilea #casaconviene #Mef

Twitter **SPC SpA** @SPC_Spa ASSILEA ha ritwittato



Oggi a Varese - Giovani e prima casa - un convegno sul leasing abitativo, con @Assilea_IT

Twitter **Assilea** @Assilea_IT

"Una casa in #leasing, nuove opportunità per comprare l'abitazione principale" oggi ore 17 Centro congressi, Villa Andrea #Varese #giovani

Facebook **Assilea** AssileaIT



Gianluca De Candia Direttore Generale di @Assilea_IT in partnership con Carla DeMarrà, Presidente di #Ucina e con il Consigliere Fortis, Economista #PalazzoChigi presenta dati di settore nautico: aziende leasing tornano sul mercato #leasingnautico #segno-positivo #leasing #salonenautico #boat #sailing #Genova #ripresa

Twitter **Salone Nautico** @SaloneNautico ASSILEA ha ritwittato

"Agevolare l'accesso al leasing è uno dei metodi per far crescere il settore della #nautica" #Sn56

LinkedIn **Assilea Associazione Italiana Leasing** [associazione-italiana-leasing](#)



Continua il trend positivo dello stipulato leasing che nel mese di agosto registra una crescita dello stipulato leasing del 18,5% in termini di numero di nuovi contratti (oltre 255 mila unità) e del 13,5% in termini di valori (11,7 miliardi di euro)

Instagram **Assilea** assilea_it



Facebook **Assilea** AssileaIT



Assilea: il Leasing unito per le imprese terremotate. Visita il nostro sito www.assilea.it per avere maggiori informazioni ed accedere all'elenco degli immobili disponibili #campagnadisolidarietà

LinkedIn **Assilea Associazione Italiana Leasing** [associazione-italiana-leasing](#)



Pubblichiamo il dettaglio dei comparti che hanno registrato il maggiore incremento - AUTO e STRUMENTALE - e i dati della "Nuova Sabatini" particolarmente interessanti per il settore leasing.

LinkedIn: www.linkedin.com/company/associazione-italiana-leasing

Twitter: twitter.com/Assilea_IT

Facebook: www.facebook.com/AssileaIT

Youtube: www.youtube.com/user/VideoAssilea

Instagram: www.instagram.com/assilea_it/

Wiki: it.wikipedia.org/wiki/Assilea



twitter



facebook



linkedin



youtube



instagram



wiki



AREA STAMPA

I comunicati stampa Assilea e tutte le notizie sul leasing tratte dalla rassegna pubblicata sul sito dell'Associazione www.assilea.it

Lea Caselli

Se vuoi leggere tutti i comunicati stampa Assilea dal tuo smartphone, usa il qr code qui a fianco

<https://www.assilea.it/jsp/informazione/comunicatistampa/comunicatissilea.do>



Se vuoi leggere la Rassegna Stampa completa dal tuo smartphone, usa il qr code qui a fianco

<https://www.assilea.it/rassegnaStampa.do>



Si parla di Leasing...

26 settembre 2016

CORRIERE DI BOLOGNA Corriere Imprese - L' asta del tribunale? l'Auction la batte online

CORRIERECONOMIA Effetto Bce: la concorrenza tra banche si fa sui servizi

GAZZETTA DI MODENA Chiedilo al notaio

GAZZETTA DI MODENA Cosa sono rent to buy e leasing abitativo?

ITALIA OGGI SETTE Domande telematiche dal 20/10 al 15/4

ITALIA OGGI SETTE Ici-Imu, la sanzione è ripetibile

ITALIA OGGI SETTE Trasporto, incentivati i rinnovi

MI-LORENTEGGIO.COM Giovani e prima casa, un convegno sul leasing abitativo

SEMPIONENEWS.IT Giovani e prima casa, un convegno della Bcc sul leasing abitativo

SOLE 24 ORE Leasing e concordato, applicazione ampia per le norme del 2015

SOLE 24 ORE Rimborsi auto, deduzioni frenate

SOLE 24 ORE Unico, i controlli prima dell'invio = Per Unico arriva l'ora dei controlli finali

SOLE 24 ORE ESPERTO RISPONDE Strumentali: la deduzione fino a 516,46 euro

27 settembre 2016

DENARO 25 mln per rinnovare il parco veicolare = Auto-trasporto, 25 milioni di euro per rinnovare il parco veicolare

ITALIA OGGI La Sabatini fa la lista

MATTINO Da Genova al futuro, la barca va

MF Il Salone di Genova saluta la ripresa della nautica

REPUBBLICA GENOVA Nautico, torna il sorriso "Qui anche nel 2017"

SOLE 24 ORE INSERTI Come affrontare (o evitare) le liti in casa e condominio

SOLE 24 ORE INSERTI Domande e risposte l'agente deve dare tutte

SOLE 24 ORE INSERTI Rent to buy e leasing abitativo le alternative al mutuo

28 settembre 2016

PREALPINA Si compra casa col leasing Paracadute per l'edilizia

PROVINCIA DI VARESE Comprare casa con il leasing Opportunità per i giovani

QUATTORRUOTE Come detrarre L'Iva (caso per caso)
QUATTORRUOTE Con aziende ad hoc si affida la gestione a terzi
QUATTORRUOTE Se dal dealer va la partita Iva
REPUBBLICA MILANO Ristrutturazioni, mutui e agevolazioni il web spiega come uscire dal labirinto
SOLE 24 ORE Bonus produttività a quadri e dirigenti
SOLE 24 ORE Interessi in deducibili sulle spese ordinarie

29 settembre 2016

REPUBBLICA GENOVA Ristrutturazioni, mutui e agevolazioni il web spiega come uscire dal labirinto Redazione
SOLE 24 Il rilancio della robotica riparte da Industria 4.0 = Robot, il rilancio con Industria 4.0 Luca Orlando
VARESENEWS.IT Comprare la casa in leasing? Ora conviene rispetto al mutuo

30 settembre 2016

GAZZETTA DI MODENA #CasaConviene, al via la campagna sulle agevolazioni
ITALIA OGGI Spinta alle Adr
SOLE 24 ORE Fotovoltaico, maglie strette = Impianti eolici e fotovoltaici, no all'ammortamento al 9%

01 ottobre 2016

MESSAGGERO VENETO In fabbrica più robot che operai: sforniranno prodotti iperconnessi
PATRIMONI La prima casa? Con il leasing è più facile
SOLE 24 ORE PLUS Quale futuro per la finanza etica?

02 ottobre 2016

SOLE 24 ORE Pmi, nel 2017 ricavi in crescita

03 ottobre 2016

AFFARI E FINANZA L'auto automatica si integra con il treno la tecnologia rivoluziona il car sharing
AFFARI E FINANZA Nautica, le vendite hanno levato l'ancora
AFFARI E FINANZA Noleggio, il mercato italiano mette il turbo
CORRIERE DI BOLOGNA Corriere Imprese - Prudenza. Temo l'incertezza politica
SECOLO XIX Al piano Industria 4.0 arriva una maxi-dote
SOLE 24 ORE Mediazione, una su cinque va a segno
SOLE 24 ORE Prelievo light sul rustico in leasing
SOLE 24 ORE ESPERTO RISPONDE Leasing, il riscatto e la capitalizzazione
STAMPA Ecobonus sui condomini e fondi ai comuni. Banche, oggi vertice da Padoan : Manovra da 23 miliardi Ecobonus per il condominio

04 ottobre 2016

SOLE 24 ORE Effetto Industria 4.0 sui macchinari

Consulta i comunicati stampa in versione integrale su
www.assilea.it/jsp/informazione/comunicatistampa/comunicatiassilea.do

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



VITA ASSOCIATIVA

Variazione Soci

[De Lage Landen Renting S.r.l.](#), società di noleggio facente parte del gruppo De Lage Landen International B.V., ha chiesto l'iscrizione in qualità di Socio Corrispondente (art. 3 c. 2.a dello Statuto) ed entra a far parte del Gruppo ai fini associativi De Lage Landen International.

[Hewlett Packard Financial Services Canada Company](#), socio ordinario, ha comunicato l'avvenuta cessione del ramo di azienda alla Hewlett Packard International Bank Plc – Filiale Italiana, la quale subentra pertanto alla cedente nei rapporti associativi.

[Commercio e Finanza L&F S.p.A. in A.S.](#), socio corrispondente, ha comunicato l'avvenuta fusione per incorporazione nella [Nuova Cassa di Risparmio di Ferrara S.p.A.](#), la quale subentra pertanto alla società incorporata nei rapporti associativi.

[Medioleasing S.p.A. in A.S.](#), socio corrispondente, ha comunicato l'avvenuta fusione per incorporazione nella Nuova Banca delle Marche S.p.A., la quale subentra pertanto alla società incorporata nei rapporti associativi.

[Cisco System Capital Italy S.r.l. in liquidazione](#), socio corrispondente, ha presentato domanda di recesso dall'Associazione a valere dal 1 gennaio 2017, per cessazione dell'attività.

Variazione Aggregati

Gli Agenti in attività finanziaria [Soluzioni Leasing e factoring S.r.l.](#), [Vastaroli Gianfranco D.I.](#) e [Finleasing Sud s.r.l.](#) hanno chiesto l'iscrizione nell'elenco a) degli Aggregati.

[Europefin – Mediazione creditizia s.r.l.](#) ha chiesto l'iscrizione nell'elenco b) – Mediatori creditizi.

[Fire s.p.a.](#), società di recupero crediti, ha presentato domanda di iscrizione nell'elenco chiesto c) recuperatori del credito.

[Aspera S.r.l.](#), società di servizi professionali dedicati ad intermediari finanziari ha presentato domanda di associazione come aggregato outsourcer.

[Promozioni Servizi S.r.l.](#), società di servizi che offre in outsourcing assistenza nella gestione delle agevolazioni pubbliche, ha inviato richiesta di iscrizione come Aggregato Outsourcer.

Il Comitato Esecutivo ha accolto la domanda di recesso dell'Agente in attività finanziaria [Finnedir S.r.l.](#); ha inoltre deliberato la decadenza dall'elenco degli Agenti in attività finanziaria di [Pafin Leasebroker S.r.l.](#) e [Alfonzi Mario Ditta Individuale](#) per mancanza dei requisiti richiesti e l'esclusione dell'agente in attività finanziaria [Bonetto Dante Ditta Individuale](#).

Nomine

Vincenzo Russo, responsabile della Divisione Leasing del Socio corrispondente [Banco Popolare Società Cooperativa e direttore generale di Release S.p.A.](#), è stato cooptato in Consiglio Assilea, quale rappresentante dei Soci Corrispondenti, in sostituzione di Maurizio Riccadonna.

06 settembre 2016

Gruppo lavoro Leasing prima casa
Mar, 6 settembre, 11:00 – 13:30
Milano Studio Civale Associati - Via F. Sforza, 15 in videoconferenza
con Assilea - Roma, Via d'Azeglio, 33

15 settembre 2016

Gruppo Lavoro IFRS 9
Gio, 15 settembre, 10:30 – 13:30
Milano - presso Alba Leasing - Via Sile, 18

22 settembre 2016

Evento Ucina Confindustria Nautica
Gio, 22 settembre, 11:00 – 13:00
Genova - Salone Nautico

27 settembre 2016

Evento BCC Leasing abitativo
Mar, 27 settembre, 17:00 – 19:30
Varese

29 settembre 2016

Gruppo Lavoro Soggettività Passiva Auto
Gio, 29 settembre, 10:30 – 16:00
Milano - Alba Leasing Via Sile 18 in videoconferenza con Assilea
Roma, Via M. d'Azeglio, 33

29 settembre 2016

Gruppo Lavoro usura
Gio, 29 settembre, 11:00 – 14:00
Milano - Iccrea Bancaimpresa Via Esterle, 9/11 in videoconferenza
con Assilea - Roma, Via M. d'Azeglio, 33

04 ottobre 2016

Evento Assilea - Leasing e Industria 4.0
Mar, 4 ottobre, 12:00 – 15:00
Fiera di Milano -BI-MU Sala Epsilon padiglione 13

06 ottobre 2016

Convegno Leaseurope
Gio, 6 ottobre, 10:00 – ven, 7 ottobre, 18:00
Atene

14 ottobre 2016

XII Convegno Leasing - Edizione 2016
Delta Credit Veneto
Ven, 14 ottobre, 09:00 – 18:00
Galzignano Terme

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Agevolato	9	25/Ago/16	Regione Umbria. Modifiche alla Convenzione con le società di leasing.
Agevolato	10	30/Ago/16	Regione Puglia. Programma di Sviluppo Rurale 2014-2020. Bando a sostegno degli investimenti nelle aziende agricole.
Agevolato	11	05/Sett/16	Nuova Sabatini. Esaurimento delle risorse e chiusura dello sportello per la presentazione delle domande.
Agevolato	12	13/Sett/16	Nuova Sabatini. Elenchi delle richieste di prenotazione accolte e di quelle risultate prive di copertura finanziaria.
Agevolato	13	22/Sett/16	Nuova Sabatini. Prenotazione delle risorse relative a contributi per ulteriori Euro 5.870.600,07.
Auto	12	03/Ago/16	Immatricolazioni di luglio 2016.
Auto	13	26/Ago/16	Soggettività Passiva Tassa Auto. Conversione, con modificazioni, del decreto-legge 24 giugno 2016, n. 113, in Legge 7 agosto 2016, n. 160.
Auto	14	05/Sett/16	Immatricolazioni di agosto 2016.
Auto	15	03/Ott/16	Leasing auto. Giurisprudenza favorevole contenzioso tassa automobilistica.
BDCR	6	29/Sett/16	Il nuovo servizio Portafoglio Leasing Fornitore (PLF) in BDCR Assilea.
Fiscale	18	07/Lug/16	Disposizioni urgenti in materia di procedure esecutive e concorsuali, nonché a favore degli investitori in banche in liquidazione. Conversione in legge del c.d. decreto-banche .
Fiscale	19	26/Ago/16	Soggettività Passiva Tassa Auto. Conversione, con modificazioni, del decreto-legge 24 giugno 2016, n. 113, in Legge 7 agosto 2016, n. 160.
Fiscale	20	16/Sett/16	Sale & lease-back. Trattamento fiscale della plusvalenza per i soggetti non IAS adopter. Sentenza della Corte di Cassazione.
Fiscale	21	03/Ott/16	Leasing auto. Giurisprudenza favorevole contenzioso tassa automobilistica.
Formazione Leasing Forum	16	03/Ago/16	Corso in aula "La fiscalità del leasing auto".
Formazione Leasing Forum	17	30/Ago/16	Corso in aula "I rischi operativi: la valutazione dei controlli".

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Formazione Leasing Forum	18	01/Sett/16	Corso in aula "Usura e anatocismo: principi giuridici e finanziari - applicazioni pratiche".
Formazione Leasing Forum	19	13/Sett/16	Corso in aula "L'analisi dinamica del bilancio per la valutazione del merito creditizio aziendale e la capacità di servizio del debito".
Formazione Leasing Forum	20	22/Sett/16	Corso in aula "La gestione operativa del contratto di leasing".
Legale	19	07/Lug/16	Disposizioni urgenti in materia di procedure esecutive e concorsuali, nonché a favore degli investitori in banche in liquidazione. Conversione in legge del c.d. decreto-banche.
Legale	20	19/Lug/16	Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi - Progetto certificazione agenti ed aggiornamento del Manuale di minimum best practices di auditing sul canale agenti.
Legale	21	19/Lug/16	Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi. Chiarimenti in merito alla verifica del possesso del requisito di onorabilità e al rispetto dell'obbligo di aggiornamento professionale.
Legale	22	26/Lug/16	Il nuovo "Scudo Privacy" sul trasferimento dei dati personali dall'Unione Europea verso gli Stati Uniti.
Legale	23	04/Ago/16	Agenti in attività finanziaria e Mediatori creditizi - Bando d'esame per l'iscrizione negli elenchi e bando delle prove valutative riservate ai dipendenti ed ai collaboratori.
Legale	24	23/Ago/16	Intermediazione assicurativa. Sospensione del pagamento del contributo per l'anno 2016.
Legale	25	26/Ago/16	Terremoto in Centro Italia. Lista Comuni colpiti dagli eventi sismici.
Legale	26	29/Ago/16	Primi interventi urgenti conseguenti al terremoto in Centro Italia. Ordinanza n. 388/2016.
Lettere Circolari	10	25/Lug/16	Chiusura uffici.
Lettere Circolari	11	31/Ago/16	Convegno Leaseurope ad Atene - 6 e 7 ottobre 2016.
Studi e Statistiche	10	15/Lug/16	Statistiche congiunte di Assifact, Assilea e Assofin.
Tecnica	15	15/Lug/16	IFRS 9 Financial Instruments. Questionario Banca d'Italia per l'autodiagnosi sull'adozione del nuovo principio contabile.

CIRCOLARI

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Tecnica	16	03/Ago/16	Transazioni commerciali - saggio di interesse per i ritardi nei pagamenti.
Tecnica	17	21/Sett/16	Disciplina della riserva di conservazione del capitale (CCB). Documento di consultazione Banca d'Italia.
Tecnica	18	27/Sett/16	Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° ottobre 2016.
Tecnica	19	03/Ott/16	Usura - Tassi soglia vigenti a partire dal 1° ottobre 2016. Gazzetta Ufficiale.

PARERI

SERIE	NUM	DATA	OGGETTO
Fiscale	8	02/Sett/16	IVA. Trattamento dei canoni di locazione finanziaria in caso di leasing strumentale ad un'impresa utilizzatrice branch Etiope di una società Italiana.

LISTINO PUBBLICITARIO

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

Tiratura: _____ n. 2000 copie circa

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

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

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

da n. 6 numeri: _____ sconto del 30%

Banner pubblicitario sul portale internet associativo www.assilea.it

Contatti medi giornalieri: _____ n. 1.300 circa

Banner pubblicitario sulla newsletter elettronica "Il robot di Assilea"

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

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

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

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

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



ASSILEA

Associazione Italiana Leasing



ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING
ASSILEA

ASSILEA - ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING

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

www.assilea.it • info@assilea.it.

CALENDARIO FORMAZIONE 2016



CORSI IN HOUSE



E-LEARNING



CORSI IN AULA

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



INIZIATIVE IN PROGRAMMA 2016



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

Le date potranno subire variazioni

INIZIATIVA	TITOLO	DATA	GG	LUOGO	COSTO UNIT. (*)
formazione in aula	Usura e anatocismo: principi giuridici e finanziari applicazioni pratiche	30/09/16	1	Hilton Milano e in videoconferenza	€ 500,00
formazione in aula	L'analisi dinamica del bilancio per la valutazione del merito creditizio aziendale e la capacità di servizio del debito	6-7/10/2016	2	Hilton Milano e in videoconferenza	€ 900,00
formazione in aula	La gestione operativa del contratto di leasing	25/10/16	1	Hilton Milano e in videoconferenza	€ 500,00
formazione in aula	Gli effetti del fallimento del fornitore o dell'utilizzatore sul contratto di leasing	08/11/16	1	Hilton Milano e in videoconferenza	€ 500,00
formazione in aula	Nuova normativa CR/Quadratura prudenziale	15/11/16	1	Hilton Milano e in videoconferenza	€ 500,00
formazione in aula	Il pericolo delle frodi nel leasing	da definire	1	Hilton Milano e in videoconferenza	€ 500,00
formazione in aula	Controlli interni: doveri, obblighi e responsabilità degli amministratori e dei sindaci	da definire	1	Hilton Milano e in videoconferenza	€ 500,00
formazione in house	Crisi d'impresa ed evoluzione della normativa fallimentare	04/10/16	1	GE Capital Servizi Finanziari S.p.A. Mondovi (CN)	-
leasing forum	Il nuovo IFRS 16	da definire	1	Hilton Milano e in videoconferenza	da definire
leasing forum	Direttiva 17/2014	da definire	1	Hilton Milano e in videoconferenza	da definire
percorso	Monitoraggio e Certificazione Agenti e Mediatori	12/11/2016	1	Desenzano del Garda	-

(*) Costo per la modalità "videoconferenza": €450,00. I prezzi 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 (agenti in attività finanziaria, mediatori creditizi, esercenti attività di recupero crediti, outsourcers) verrà riconosciuto uno sconto del 20% sulla quota di iscrizione per la modalità "in aula".

FORMAZIONE OAM		CORSI PER AGENTI IN ATTIVITA' FINANZIARIA, MEDIATORI CREDITIZI, DIPENDENTI E COLLABORATORI		
DESTINATARI	TIPOLOGIA DI PERCORSO	MODALITA' DI EROGAZIONE	DURATA	COSTO UNITARIO (prezzo singola utenza)
Agenti e mediatori	Percorso formativo preparazione Esame Oam	FAD (formazione a distanza)	10 Ore	€ 120,00
Dipendenti e collaboratori	Percorso formativo preparazione Prova Valutativa dipendenti e collaboratori	FAD	20 Ore	€ 120,00
Tutti gli iscritti anno precedente ed in corso	Aggiornamento professionale biennale (30 + 30 ore)	FAD	60 Ore in 2 anni	€ 105,00
<i>Nella seguente tabella elenchiamo gli sconti per acquisti multipli</i>			Dal 3° al 10° iscritto	10%
			Dal 11° al 20° iscritto	15%
			Dal 21° al 50° iscritto	20%
			Dal 51° al 100° iscritto	30%
			Oltre il 101° iscritto	40%

Per conoscere i prezzi e richiedere un preventivo, contattare i referenti ASSILEA FORMAZIONE.

MONITORAGGIO E CERTIFICAZIONE



IL PERCORSO PER AGENTI E MEDIATORI

IL MONITORAGGIO AGENTI E MEDIATORI

Nell'ambito del Percorso di Certificazione Agenti e Mediatori, il Monitoraggio è un servizio rivolto alle Società di Leasing che vogliono affidarsi ad un auditor terzo in grado di supportarle nel controllo della propria rete commerciale, verificandone l'osservanza della normativa in vigore e l'allineamento rispetto alle direttive fornite.

Attività svolte per conto delle Mandanti

- Rilevazione del numero d'iscrizione negli Elenchi dell'Organismo Agenti e Mediatori e nel Registro Unico degli Intermediari Assicurativi di agenti, mediatori e rispettivi dipendenti e collaboratori.
- Verifica pagamento contributi delle società iscritte negli Elenchi OAM.
- Possesso della polizza RC professionale.
- Verifica adempimenti obblighi di formazione e aggiornamento professionale richiesti da Oam e Ivass.
- Verifica possesso dei requisiti di onorabilità degli amministratori delle agenzie tramite reperimento del certificato del casellario giudiziale e dei carichi pendenti.
- Verifica regolarità documentazione in uso su trasparenza, privacy, antiriciclaggio.
- Riporto anomalie desunte dal reperimento della documentazione.

Questo servizio può essere acquistato indipendentemente dall'adesione al percorso di Certificazione.

LA CERTIFICAZIONE AGENTI E MEDIATORI

La Certificazione Agenti e Mediatori è un percorso che prevede l'assegnazione del "Certificato Assilea", ovvero un attestato di conformità rilasciato esclusivamente a società di agenzia in attività finanziaria e di mediazione creditizia che siano in grado di dimostrare:

- di possedere un adeguato livello di conoscenza delle normative di settore
- di operare nel rispetto degli adempimenti di legge
- di recepire, attuare e consolidare le direttive delle mandanti (se richiesto)

Esaminato il contesto di riferimento in cui opera l'Agente in Attività Finanziaria e/o il Mediatore Creditizio, Assilea dirigerà il soggetto richiedente attraverso le linee guida e le istruzioni operative per l'ottenimento, e successivo mantenimento, del Certificato.

Il percorso, ideato e realizzato da Assilea Servizi in ambito associativo, è erogato avvalendosi di professionisti di comprovata esperienza e competenza nelle materie oggetto di certificazione e nelle attività di auditing dei processi organizzativi di banche e intermediari finanziari.

L'Agente in Attività Finanziaria e/o il Mediatore Creditizio che aderisce al servizio, assume lo status di Aggregato Assilea, previa verifica dei requisiti statutari; tale status permane per tutta la durata della validità del Certificato.

MONITORAGGIO E CERTIFICAZIONE



IL PERCORSO PER AGENTI E MEDIATORI

Vantaggi

Il percorso di assegnazione del "Certificato Assilea" offre vantaggi alle diverse parti coinvolte ed interessate, in particolare:

alla Società di Leasing di:

- dotarsi di un auditor terzo esperto in grado di verificare il rispetto, da parte della rete, della normativa e dei processi
- integrare il programma di auditing

all'Agente e/o Mediatore di:

- essere indirizzato sulle "best practices" da attuare per allineare il proprio operato alle direttive della propria mandante e alle vigenti normative di legge
- beneficiare dello Status di Aggregato Assilea
- ricevere gratuitamente la formazione valida ai fini dell'aggiornamento professionale OAM - 60 ore per biennio (rif. Circolare OAM 19/2014)

Destinatari

Società di Leasing che iniziano ad operare con una rete agenziale o, se già operanti con agenti, che ne richiedano un maggiore controllo.

Società di Agenzia in Attività Finanziaria (persone fisiche o giuridiche) che si sottopongono di loro iniziativa ad un percorso di certificazione per testare in concreto la rispondenza della loro operatività alle prescrizioni di legge ed alle indicazioni delle mandanti.

Società di Mediazione Creditizia che si sottopongono di loro iniziativa ad un percorso di certificazione per testare in concreto la rispondenza della loro operatività alle prescrizioni di legge.

Fasi

Il percorso di conseguimento del Certificato e il suo mantenimento (due anni) prevede le seguenti fasi:

Assessment con il soggetto che richiede il Certificato al fine di:

- conoscere le prassi operative
- acquisire la documentazione in uso
- individuare le aspettative e le richieste specifiche
- analizzare i fabbisogni formativi

Formazione: diversificata a seconda del richiedente e rientrante negli adempimenti formativi obbligatori previsti dall'Oam.

Ispezione: in loco.

Verifica: per il mantenimento dei requisiti attraverso una visita periodica.

Referenti in Assilea

Ufficio Formazione: Dimitri Verdecchia (Tel. 06 99703654 - dimitri.verdecchia@assilea.it); Ilaria Nanni (Tel. 06 99703622 ilaria.nanni@assilea.it); **Ufficio Qualità:** Simone di Pietro (Tel. 06 99703653 - simone.di.pietro@assilea.it)