

Cartella stampa

versione aggiornata a gennaio 2020

Il Lease sostiene lo sviluppo e l'Economia Green	pag. 2
Con 28 mld per l'innovazione del Paese	pag. 2
La trasformazione tecnologica e digitale	pag. 3
Motore delle PMI	pag. 3
Al servizio di molti settori produttivi	pag. 4
Per una clientela sempre più garantita	pag. 4
Il Leasing in pillole	pag. 5
Le parole chiave	pag. 6
Assilea Associazione Italiana Leasing e NLT	pag. 7

CONTATTI:

Comunicazione Assilea - comunicazione@assilea.it - +39 06 99703651

Referente Ufficio Stampa: Roberto Neglia

Il Lease sostiene lo sviluppo e l'Economia Green

Il lease è uno dei principali strumenti finanziari **per la crescita economica del Paese**. Estremamente competitivo e **in continua evoluzione**, è in grado di cumulare i vantaggi di un'ampia gamma di servizi connessi al bene con il finanziamento tradizionale. E' particolarmente utilizzato da medie e piccole imprese e partite IVA e sempre più apprezzato da gruppi di maggiori dimensioni.

Il lease è stato indicato dalla UE come modello di business per favorire l'affermarsi del **Green Deal**. In generale, è lo strumento che meglio contribuisce al raggiungimento degli obiettivi in termini di **economia circolare e sostenibilità** attraverso:

- la sostituzione della proprietà con l'utilizzo e il ri-utilizzo degli asset e la diffusione di forme di noleggio a lungo termine a costi variabili
- il supporto e il monitoraggio del progressivo rinnovamento del parco strumentale e veicoli con beni a minore impatto ambientale.



Con 28 mld per l'innovazione del Paese

Nel 2019 il lease ha finanziato circa **28 miliardi di euro di nuovi investimenti** attraverso più di **700.000 contratti**. Oltre la metà del valore riguarda il comparto Auto (autovetture, veicoli commerciali e veicoli industriali), oltre un terzo si concentra nei Beni strumentali (9,3 miliardi), circa il 14% negli Immobili (3,8 miliardi).

Il lease cresce nei beni **Strumentali**, nell'**Agricoltura** e adesso anche nel **Sud** del Paese.

Lo Strumentale raggiunge il 33,6% del totale stipulato. I macchinari per l'agricoltura balzano al secondo posto per valore (9,6%), superando le macchine utensili per l'asportazione (7,4%) e quelle per la deformazione (7,2%) di materiale metalmeccanico e i macchinari per l'elaborazione e la trasmissione dati (5,2%). Si confermano al primo posto i macchinari non targati per l'edilizia civile e stradale (12,0%).

Nell'Auto, a fronte di una stagnazione delle immatricolazioni di autovetture, cresce il ricorso al lease, sia da parte delle imprese, sia da parte dei privati. Il peso del **noleggio a lungo termine** di autovetture sale dal 40,2% al 46,6% del comparto, seguono il leasing di autovetture (23,2%), veicoli industriali (15,1%) e veicoli commerciali (9,9%), poi i veicoli commerciali in NLT (5,2%).

Il leasing

Le prime regioni per stipulato leasing sono la **Lombardia** (24,7%), il Veneto (13,4%), l'Emilia Romagna (12,1%). Il **Sud** cresce del +12,7% in valore e +8,9% in numero, rispettivamente +19,8% e +14,8% per la Puglia e +10,1% e +6,1% per la Campania.

Il leasing è scelto per il **68%** delle prenotazioni totali relative ai finanziamenti della **Nuova Sabatini**.

Nel 2019 il numero dei contratti di **leasing operativo** effettua il sorpasso su quelli del leasing finanziario, anche se per importi nettamente minori, pari rispettivamente a poco meno di 14.000 euro e 75.000 euro. Tuttavia, l'operativo con taglia superiore ai 50.000 euro mostra una crescita superiore al 10%.

Nell'**Immobiliare** si confermano al primo posto gli immobili industriali, seguiti da quelli commerciali e dagli immobili uso ufficio; cresce lo stipulato leasing di alberghi. Il **Nautico** raggiunge un valore di poco inferiore al mezzo miliardo di euro, con una crescita del 29,3% e un importante incremento del ticket medio.

La trasformazione tecnologica e digitale

Dopo il Super e l'Iper ammortamento, dal 2020 il leasing finanziario consente di beneficiare del [Credito di imposta a intensità crescente](#) per investimenti in beni strumentali, che incentiva maggiormente gli investimenti in formazione 4.0 e in trasformazione tecnologica e digitale.

In particolare, alle imprese che a decorrere dal 1° gennaio 2020 e fino al 31 dicembre 2020, effettuano investimenti in beni strumentali nuovi (destinati a strutture produttive ubicate nel territorio dello Stato) è riconosciuto un credito nella misura del:

- **6% del costo**, nel limite massimo di costi ammissibili pari a 2 milioni di euro, per gli investimenti in beni che precedentemente godevano del Super ammortamento;
- **40% del costo**, per la quota di investimenti fino a 2,5 milioni di euro e nella misura del 20% per la quota di investimenti oltre i 2,5 milioni di euro e fino al limite massimo di costi complessivamente ammissibili pari a 10 milioni di euro, per gli investimenti in beni che precedentemente godevano dell'Iper ammortamento;
- **15% del costo**, nel limite massimo di costi ammissibili pari a 700.000 euro, per i software.

Gli investimenti possono avvenire anche entro il 30 giugno 2021 a condizione che entro il 2020 il relativo ordine risultasse accettato dal venditore e sia avvenuto il pagamento di acconti (ovvero di un maxi-canone in caso di locazione finanziaria), in misura almeno pari al 20% del costo totale.

Motore delle PMI

Il lease permette all'utilizzatore finale di usufruire di numerosi plus:

Agevolazioni per gli investimenti produttivi

il leasing beneficia del Credito d'imposta a intensità crescente e della Nuova legge Sabatini

Innovazione tecnologica

leasing e noleggio a lungo termine aiutano imprese e professionisti a mantenersi tecnologicamente all'avanguardia, superando la tendenza al prolungamento dell'uso dei beni

Liquidità

il lease consente di acquisire la disponibilità immediata di un bene senza intaccare la liquidità dell'impresa

Minori costi

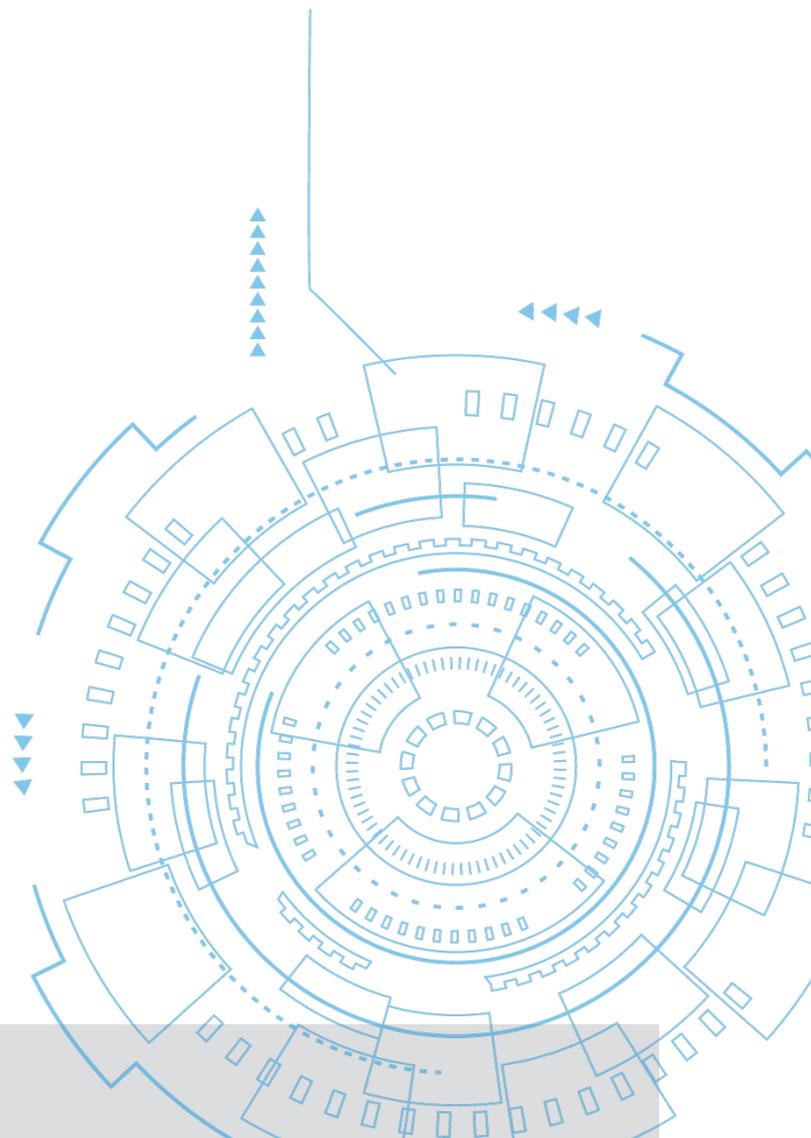
grazie all'esistenza di un bene con un valore intrinseco posto a garanzia, si riducono i costi e gli oneri nel caso che l'impresa beneficiaria entri in difficoltà

Servizi aggiuntivi

sono ricompresi in un unico canone servizi come coperture assicurative sul bene e sulla persona, manutenzione, consulenza tecnica integrata, la gestione degli incentivi

Semplificazione fiscale

la possibilità di dedurre i canoni di leasing in un periodo fiscale più breve rispetto a quello che avviene in caso di acquisto.



Al servizio di molti settori produttivi

Il lease può essere scelto per diverse classi di beni e quindi, di fatto, per supportare lo sviluppo dei rispettivi settori produttivi:

Leasing strumentale

per tutte le tipologie di beni per l'esercizio di attività di impresa, come macchine utensili, per l'ufficio, per la stampa e le arti grafiche, macchinari per l'edilizia, ecc.

Leasing auto, aeronavale e ferroviario

utilizzato per i beni mobili, come mezzi di trasporto - autovetture, veicoli industriali e commerciali - aeromobili, unità da diporto in uso privato e commerciale, materiale ferroviario

Leasing energetico

utilizzato per la produzione di energia da rinnovabili, con impianti eolici, solari, ad acqua, a biocombustibili, a biomasse, geotermici, e per l'efficientamento energetico.

Leasing immobiliare

per i beni già edificati e da costruire quali capannoni, laboratori, stabilimenti, uffici, negozi, laboratori, ecc.

Leasing abitativo

Lo strumento innovativo che si affianca al tradizionale finanziamento per l'acquisto dell'immobile abitativo, con particolari vantaggi fiscali

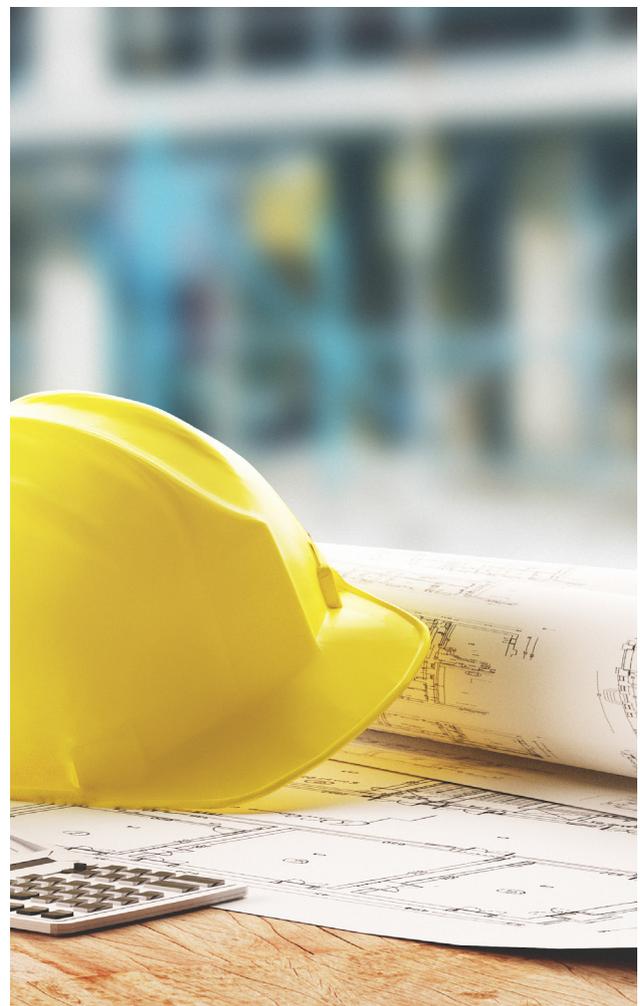
Leasing pubblico

per il finanziamento degli investimenti richiesti da soggetti pubblici in qualità di utilizzatori del bene, per esempio per scuole, ospedali, attrezzature mediche, veicoli

Noleggio a lungo termine auto e veicoli commerciali (NLT)
E' il contratto utilizzato soprattutto per il settore Auto con il quale il contraente si impegna a pagare un canone per l'utilizzo del bene inclusi tutti i costi connessi, per una data percorrenza chilometrica e per un certo periodo di tempo. Non è prevista la facoltà di riscatto e il contratto comincia a essere utilizzato anche per mezzi di seconda mano.

Per una clientela sempre più garantita

La normativa introdotta dalla [Legge sulla Concorrenza 2017](#) detta le regole del contratto di leasing, introducendo nuovi strumenti di tutela del cliente e fissa un numero minimo di canoni non pagati - sei per l'immobiliare e quattro per il mobiliare, anche non consecutivi - necessari per far scattare la risoluzione del contratto (che non si applica al leasing immobiliare abitativo).



Il Leasing in Pillole

Con il contratto di leasing la società concedente, dietro versamento di canoni periodici, mette a disposizione dell'utilizzatore beni mobili e immobili, strumentali alla sua attività di impresa o professionale, acquistati o fatti costruire appositamente dalla stessa concedente sulla base delle indicazioni fornite dall'utilizzatore e, secondo le tipologie di contratto, con o senza possibilità di riscattarli



Leasing finanziario

E' un contratto di durata con causa di finanziamento la cui attività è riservata a banche e Istituti finanziari iscritti in un elenco tenuto da Banca d'Italia. Elemento essenziale del contratto è la presenza dell'opzione finale di acquisto (cd. riscatto).

Presenta diversi vantaggi quali:

- tempi di istruttoria rapidi
- finanziamento integrale dell'investimento (iva compresa)
- flessibilità e possibilità di personalizzazione del piano dei rimborsi in base alle esigenze del cliente. IL

Leasing operativo

E' una formula di leasing che non prevede un'opzione di riscatto e può essere posto in atto, alternativamente:

- da un intermediario finanziario: in questo caso si tratta, come per la locazione finanziaria, di un'operazione trilaterale con causa di finanziamento in cui i rischi sul bene e l'esecuzione degli eventuali servizi sono trasferiti dalla società di leasing ad un soggetto terzo (di norma il fornitore);
- da un intermediario non finanziario, che può trattenere in tutto o in parte i rischi sul bene e gestire in proprio o meno i servizi; in questo caso:

- l'operazione è trilaterale e i beni da concedere in locazione generalmente non sono acquistati a stock ma ad hoc per il singolo cliente,
- il concedente risponde degli eventuali vizi sul bene locato;
- direttamente dal produttore del bene: in questo caso si tratta di un'operazione commerciale a struttura bilaterale nella quale il concedente/produttore risponde in prima persona degli eventuali vizi sul bene locato.

L'assenza dell'opzione finale di acquisto (riscatto) rende tale schema contrattuale - spesso usata nel settore immobiliare, in cui fornitore e utilizzatore coincidono - particolarmente adatto all'utilizzo di beni strumentali per i quali l'interesse all'utilizzo da parte del conduttore coincide con la sola durata contrattuale.

Lease-back

Vede il cliente nella doppia veste di fornitore e utilizzatore del bene concesso in leasing.

Leasing abitativo

La società di leasing si obbliga ad acquistare o a far costruire l'immobile, su scelta e secondo le indicazioni dell'utilizzatore, che lo riceve in uso per un tempo determinato a fronte di un corrispettivo periodico. Alla scadenza del contratto, l'utilizzatore ha la facoltà acquistare la proprietà del bene a un prezzo prestabilito (cd. riscatto).

Le parole chiave

Canone

E' il corrispettivo periodico del leasing o del noleggio a lungo termine. I canoni possono essere di norma mensili, trimestrali o semestrali; il primo canone versato alla firma del contratto può essere di importo più elevato.

Canone di prelocazione

E' il corrispettivo dovuto dal concedente in relazione agli esborsi da questi effettuati prima della decorrenza della locazione finanziaria nell'ipotesi di leasing di unità da costruire o in costruendo (SAL).

Cessione del Contratto

E' il contratto con il quale si realizza il trasferimento in capo ad un soggetto terzo (cessionario) della medesima situazione giuridica che faceva capo al cedente e quindi di tutti gli oneri e i diritti derivanti dal contratto di leasing stesso. Per il perfezionamento della cessione è necessario il consenso della società di leasing.

Concedente

E' la banca o l'intermediario finanziario che acquista materialmente il bene scelto dall'utilizzatore, lo "concede" in locazione finanziaria, conservandone la proprietà sino al momento del suo eventuale riscatto.

Fornitore

E' colui che vende il bene, scelto dall'utilizzatore, alla società di leasing oppure lo costruisce.

Istruttoria - Merito del credito

Processo che accerta la capacità economico finanziaria del richiedente il bene in leasing di pagare i canoni per tutto l'arco di durata contrattuale.

Lease-back

E' il contratto di locazione finanziaria di ritorno nel quale chi vende il bene lo riprende in locazione finanziaria.

Locazione finanziaria

Contratto in base al quale la società di leasing (concedente) si obbliga ad acquistare o a far costruire un bene mobile e immobile, su scelta e secondo le indicazioni dell'utilizzatore che ne assume tutti i rischi anche di perimento, e lo mette a disposizione per un dato tempo verso un determinato corrispettivo che tiene conto del prezzo di acquisto o di costruzione, dei servizi e della durata del contratto. Alla scadenza l'utilizzatore ha diritto di acquistare la proprietà del bene a un prezzo prestabilito ovvero, in caso di mancato esercizio del diritto, l'obbligo di restituirlo.

Opzione finale (riscatto)

E' la facoltà in forza della quale il cliente alla fine del contratto, sempre che abbia adempiuto a tutte le proprie obbligazioni, può decidere se acquistare il bene al prezzo pattuito.

Penale di risoluzione

Clausola presente nei contratti di locazione finanziaria con la quale si determina in via preventiva e astratta l'importo per il risarcimento del danno subito a seguito dell'inadempimento.

Piano di ammortamento

Piano di rimborso della locazione finanziaria con l'indicazione della composizione delle singole rate (quota capitale e interessi), calcolato al tasso definito nel contratto.

Piano di ammortamento progressivo francese

Il piano di ammortamento più diffuso in Italia che garantisce un importo del canone costante per tutta la durata contrattuale. La rata prevede una quota capitale crescente e una quota interessi decrescente.

All'inizio si pagano soprattutto interessi; a mano a mano che il capitale viene restituito l'ammontare degli interessi diminuisce e la quota capitale aumenta.

Riscatto anticipato

La società concedente può concedere all'utilizzatore che ne fa richiesta la facoltà di riscattare anticipatamente il bene. L'accoglimento o il rifiuto della richiesta del riscatto anticipato, se non prevista contrattualmente, è una facoltà della società di leasing.

Tasso leasing

Indicato obbligatoriamente nel contratto, nei fogli informativi e nel documento di sintesi ai fini della trasparenza delle condizioni contrattuali, è il tasso interno di attualizzazione per il quale si verifica l'uguaglianza fra costo di acquisto del bene locato (al netto delle imposte) e valore attuale dei canoni e del prezzo dell'opzione finale di acquisto (al netto delle imposte) contrattualmente previsti. E' calcolato come tasso periodale espresso in termini di Tasso Nominale Annuo. In sostanza è il TIR dell'operazione di leasing o meglio del flusso di cassa a essa correlato e costituito da:

- esborso pari al costo di acquisto del bene (senza IVA), che non è attualizzato in quanto si suppone posizionato all'istante zero dell'asse dei tempi
- incassi legati ai canoni e al prezzo di acquisto finale (senza IVA), da attualizzare in quanto percepiti (salvo semmai il solo canone alla stipula) durante tutta la vita del contratto.

Tasso di mora

Tasso dovuto per il ritardato pagamento di una somma di denaro.

TEGM

Tasso di interesse rilevato della Banca d'Italia e pubblicato ogni tre mesi del Ministero dell'Economia e delle Finanze al fine di determinare il c.d. "tasso soglia" usurario.

Utilizzatore

E' il soggetto che sceglie e utilizza il bene ricevuto in locazione finanziaria dietro pagamento dei canoni periodici e con facoltà di riscatto al termine del contratto.

