

# LEASE news

- └ **FOCUS: SOSTENIBILITÀ E GREEN DEAL**
- └ **RIVEDERE IL RECOVERY PLAN: L'OPINIONE DEL PROF. MARIO COMANA**
- └ **TRANSIZIONE: LE NOVITÀ NORMATIVE**
- └ **GALASSIA AUTO: DALL'ECOBONUS AL CREDITO D'IMPOSTA**
- └ **MORATORIE: QUANTO PESANO SUL PORTAFOGLIO LEASING?**
- └ **IMMOBILIARE: LA PIATTAFORMA ASSILEA DIVENTA UN GESTIONALE**



# REUNIO

WE SOLVE, YOU GAIN



**Remarketing  
internazionale**



**Credit management  
per il leasing**



**100 anni  
di esperienza**

# Determinati fino alla vetta

**FINARC PERCHÉ?**

**Perché potrai contare su un Partner  
affidabile con in testa un solo obiettivo**

**IL TUO**

**finarc**

CREDIT RECOVERY SERVICE  
PHONE & HOME COLLECTION

Finarcs.r.l. - Largodell'Artigianato 1 - 23100 Sondrio - T+390342512496 - F+390342212895 - [info@finarc.it](mailto:info@finarc.it) - [www.finarc.it](http://www.finarc.it)  
Sede Legale: Milano - Uffici di rappresentanza: Bologna - Foligno



# Lo sviluppo con lo sguardo rivolto al futuro

## SOSTENIBILITÀ E GREEN DEAL

Non solo un principio economico, ma un concetto più ampio di “bisogni” e “diritti naturali” delle generazioni future in ogni ambito: economico, politico, sociale e finanziario.



Cristian Pulitano  
Energy & Strategy

Il tema della sostenibilità, oggi all'ordine del giorno in ogni campo, politico ed economico, non può essere definito una recente corrente di pensiero. Questo concetto è andato via via delineandosi negli ultimi 50 anni, parallelamente al crescere della consapevolezza delle conseguenze negative determinate da uno sviluppo economico incontrollato.

**Incontro ai bisogni del presente, senza compromettere la capacità delle future generazioni.**

La definizione maggiormente condivisa di sviluppo sostenibile è quella contenuta nel rapporto Brundtland, elaborato nel 1987 dalla Commissione mondiale sull'ambiente e lo sviluppo: *“Lo sviluppo sostenibile è lo sviluppo che va incontro ai bisogni del presente, senza compromettere la capacità delle future generazioni di perseguire i propri bisogni”*. Il tema, perciò, non è strettamente ambientale, ma fa riferimento al concetto più ampio di “bisogni”, che includono aspetti economici e di benessere sociale. Solo negli ultimi anni, però, si è iniziato a percepire anche da parte dei non addetti ai lavori le conseguenze che questo si-

stema ha generato, in termini di aumento della temperatura media terrestre, qualità dell'aria, riduzione della biodiversità. Ciò ha permesso di accrescere la consapevolezza di una più ampia fetta di popolazione della necessità di un cambio di paradigma, che si è andata a riflettere in nuove posizioni anche a livello politico ed economico.

**Il Piano di investimenti per un'Europa sostenibile.**

Dal punto di vista politico, il concetto di sostenibilità è stato posto al centro dell'agenda dell'Unione Europea a dicembre 2019 con la pubblicazione, da parte della Commissione europea, del Green Deal europeo. Questo documento determina la nuova strategia di crescita dell'Unione, e si pone l'ambizioso obiettivo di far sì che l'Europa diventi il primo continente a impatto climatico zero entro il 2050. Questo obiettivo è più sfidante rispetto a quelli posti fino ad oggi dai singoli Paesi dell'Unione in altre sedi (come ad esempio il Protocollo di Kyoto del 1997 e l'Accordo di Parigi del 2015), ma è da considerare anche più concreto in quanto è stato seguito, a gennaio 2020, dal “Piano

di investimenti per un'Europa sostenibile" col fine di mobilitare, attraverso il bilancio UE e gli strumenti associati (in particolare il Programma InvestEU), investimenti sostenibili privati e pubblici per almeno mille miliardi di euro nel prossimo decennio.

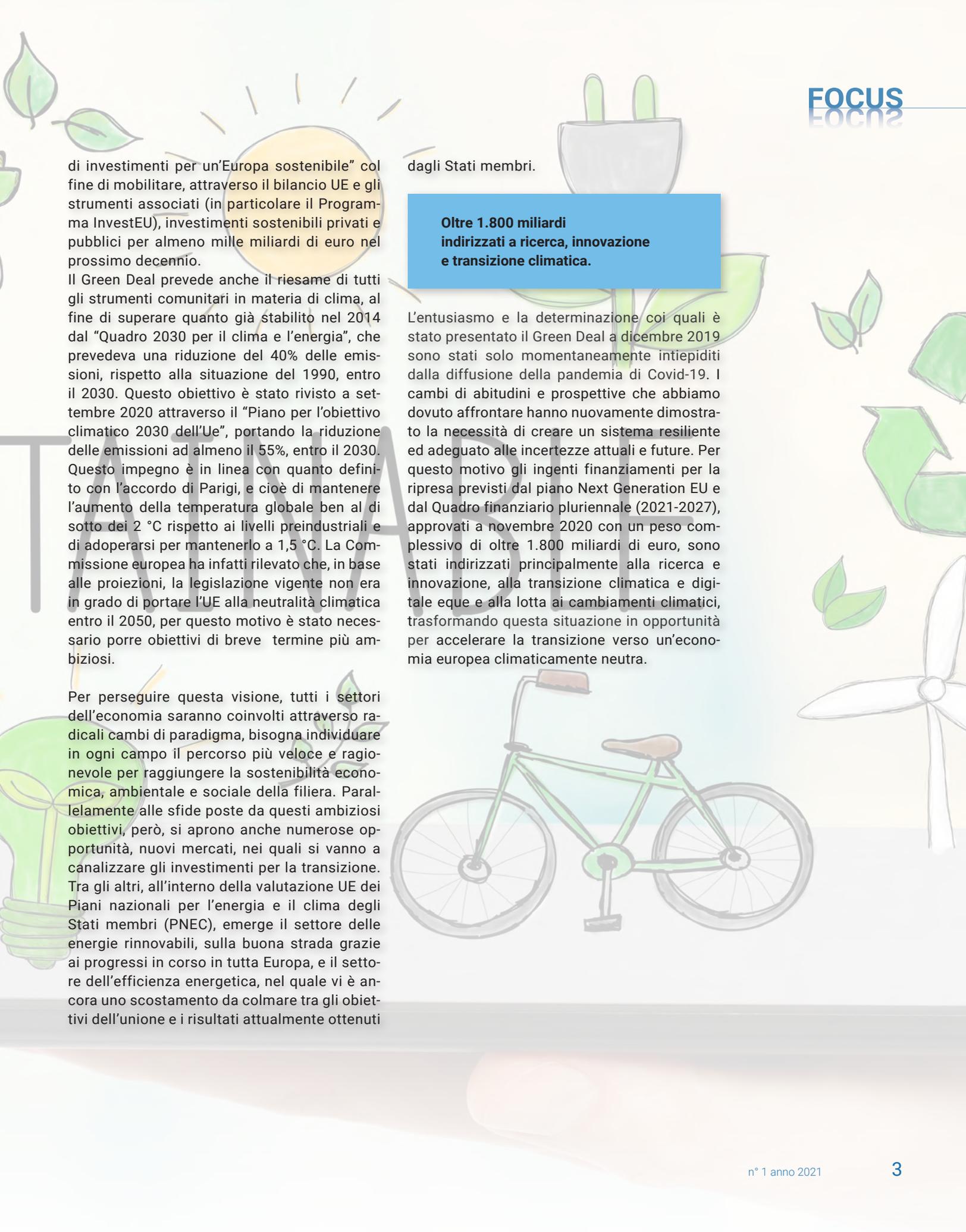
Il Green Deal prevede anche il riesame di tutti gli strumenti comunitari in materia di clima, al fine di superare quanto già stabilito nel 2014 dal "Quadro 2030 per il clima e l'energia", che prevedeva una riduzione del 40% delle emissioni, rispetto alla situazione del 1990, entro il 2030. Questo obiettivo è stato rivisto a settembre 2020 attraverso il "Piano per l'obiettivo climatico 2030 dell'Ue", portando la riduzione delle emissioni ad almeno il 55%, entro il 2030. Questo impegno è in linea con quanto definito con l'accordo di Parigi, e cioè di mantenere l'aumento della temperatura globale ben al di sotto dei 2 °C rispetto ai livelli preindustriali e di adoperarsi per mantenerlo a 1,5 °C. La Commissione europea ha infatti rilevato che, in base alle proiezioni, la legislazione vigente non era in grado di portare l'UE alla neutralità climatica entro il 2050, per questo motivo è stato necessario porre obiettivi di breve termine più ambiziosi.

Per perseguire questa visione, tutti i settori dell'economia saranno coinvolti attraverso radicali cambi di paradigma, bisogna individuare in ogni campo il percorso più veloce e ragionevole per raggiungere la sostenibilità economica, ambientale e sociale della filiera. Parallelamente alle sfide poste da questi ambiziosi obiettivi, però, si aprono anche numerose opportunità, nuovi mercati, nei quali si vanno a canalizzare gli investimenti per la transizione. Tra gli altri, all'interno della valutazione UE dei Piani nazionali per l'energia e il clima degli Stati membri (PNEC), emerge il settore delle energie rinnovabili, sulla buona strada grazie ai progressi in corso in tutta Europa, e il settore dell'efficienza energetica, nel quale vi è ancora uno scostamento da colmare tra gli obiettivi dell'unione e i risultati attualmente ottenuti

dagli Stati membri.

**Oltre 1.800 miliardi indirizzati a ricerca, innovazione e transizione climatica.**

L'entusiasmo e la determinazione coi quali è stato presentato il Green Deal a dicembre 2019 sono stati solo momentaneamente intiepiditi dalla diffusione della pandemia di Covid-19. I cambi di abitudini e prospettive che abbiamo dovuto affrontare hanno nuovamente dimostrato la necessità di creare un sistema resiliente ed adeguato alle incertezze attuali e future. Per questo motivo gli ingenti finanziamenti per la ripresa previsti dal piano Next Generation EU e dal Quadro finanziario pluriennale (2021-2027), approvati a novembre 2020 con un peso complessivo di oltre 1.800 miliardi di euro, sono stati indirizzati principalmente alla ricerca e innovazione, alla transizione climatica e digitale e alla lotta ai cambiamenti climatici, trasformando questa situazione in opportunità per accelerare la transizione verso un'economia europea climaticamente neutra.



# L'IMPATTO DELLA SOSTENIBILITA' DEI FINANZIAMENTI VISTA DAGLI OPERATORI DEL LEASE

## L'opinione di Luca Negrini, Responsabile pianificazione Commerciale Crédit Agricole Leasing Italia

### **La sostenibilità non è un tema nuovo per CALIT, come si è evoluto?**

Il nostro Gruppo sin dalle sue origini abbraccia questi temi. Come noto in Francia l'azionariato è detenuto da decine di casse rurali e regionali, tutti istituti che fanno della vocazione verso il territorio il loro marchio di fabbrica. Ricordo una pubblicità del nostro Gruppo di oltre 10 anni fa, dove Sean Connery proclamava: "it's time for green banking". Il Gruppo Crédit Agricole è entrato in Italia con questo pedigree e ha sviluppato una rete capillare andando ad acquisire altre banche legate al territorio. In passato la sostenibilità era intesa solo come di natura ambientale, oggi il concetto ha acquisito una visione a 360°, grazie anche agli obiettivi ESG che abbracciano tutta l'attività di un'azienda.

### **Qual è la risposta del mercato?**

Sicuramente positiva e anche in un anno in cui il contatto fisico con il cliente è stato praticamente azzerato, grazie al nostro impegno verso l'eccellenza relazionale e propensione alla digitalizzazione, siamo riusciti ad ottenere un buon risultato. Nel leasing, ad esempio, in controtendenza rispetto all'andamento del mercato, chiudiamo il 2020 con un quasi +6% restando comunque vicini ai nostri clienti.

### **Qual è la vostra posizione rispetto alla valutazione ESG della clientela?**

E' un'attività che stiamo mettendo in campo, sulla quale abbiamo avviato un *assessment*. In quest'ottica la relazione con il cliente sarà sempre più fondamentale per la condivisione delle motivazioni dell'investimento inteso come impatto stimato in tema di transizione energetica,

piuttosto che di riduzione delle emissioni, o di altre tematiche ESG. Tutto questo sarà premiante già nel breve termine ma avrà il suo pieno sviluppo in un'ottica di medio lungo periodo.

### **Come cambierà il pricing?**

Avere queste informazioni potrà essere discriminante, sia rispetto a logiche di credito, sia a logiche di prezzo; ovviamente l'obiettivo comune è riuscire ad avere anche dal punto di vista economico finanziario un risultato positivo. Tutti gli istituti bancari tenderanno a premiare tipologie di investimento sostenibile. Ad oggi è un percorso in evoluzione, anche se ci sono già esempi concreti. Qualche mese fa il nostro gruppo ha erogato un finanziamento a un'importante maison italiana del lusso, in ottica di sostenibilità sia ambientale, sia sociale, il cui pricing del finanziamento andrà calando in ragione del raggiungimento di determinati KPI sostenibili (*Key Performance Indicator*, ndr). Per il momento sono tipologie di finanziamento erogate a favore di realtà di elevato standing, un domani sarà tangibile anche nella piccola e media imprenditoria.

### **In che tempo avverrà?**

Il cammino è già stato avviato con obiettivi ben delineati su un orizzonte al 2030; possiamo dire di essere in fase di training; avere infatti un track record sulle prime operazioni perfezionate consentirà di effettuare le attività di *fine tuning* necessarie. Attualmente non esiste un'autorità che attribuisce il rating ESG del cliente, credo che questo sarà un passaggio fondamentale per rendere più concreto il concetto di finanza sostenibile. Un altro elemento importante è la non chiara definizione del quadro normativo e regolamentare per il quale si attenderanno i prossimi sviluppi.

# L'opinione di Claudio Rosa, Head of Engagement, BNP Paribas Leasing Solution Italia

## **La sostenibilità può essere un vantaggio per le società finanziarie?**

La sostenibilità è diventato un elemento centrale per tutti: per ciascuno personalmente e per tutte le aziende. Tutti, nelle attività che svolgiamo e nel modo in cui viviamo, dobbiamo avere come obiettivo prioritario la costruzione di un mondo migliore, più sostenibile e più inclusivo.

Questo, ormai da diversi anni, è l'intento fondamentale anche del Gruppo BNP Paribas. Essere la banca per un mondo che cambia significa continuare a migliorare il modo in cui sosteniamo i nostri stakeholder, mentre contribuiamo ad una crescita più equa e sostenibile in tutti i settori in cui operiamo.

Non si tratta di rendicontazioni nei bilanci o di iniziative di carattere filantropico. Si tratta di legare le proprie scelte di Business ai valori che si vogliono perseguire per generare un'economia positiva. In BNP Paribas Leasing Solutions parliamo infatti di "Positive Leasing".

In questo nuovo approccio di Business, possiamo giocare un ruolo decisivo nella lotta al cambiamento climatico e nella lotta alle disuguaglianze sociali ed economiche, coinvolgendo i nostri Partner e i nostri Clienti. Ciò significa porre in essere nuovi modelli economici e sociali che sostengono concretamente lo sviluppo dei nostri territori, assicurano equità e favoriscono l'inclusione.

In questo senso, l'impatto ambientale, la creazione di prodotti e servizi dedicati alla sostenibilità e al green, il rispetto dei diritti dei lavoratori, l'attenzione al territorio e il concetto di inclusione sono diventati fattori fondamentali sui quali si gioca la presenza sul mercato e la competitività.

## **Come si è organizzato il Gruppo BNP Paribas per rispondere alle nuove esigenze della sostenibilità?**

Con una serie di Policy dedicate, il Gruppo BNP Paribas ha deciso di uscire da alcune delle primarie attività del vecchio modello economico come ad esempio il finanziamento del carbone o dello "shale gas" (gas da argille) ed orientare i suoi finanziamenti verso le energie rinnovabili. Avere un impatto positivo, infatti, non significa solo uscire dalle attività "dannose" per il pianeta ma anche e soprattutto partecipare attivamente e supportare le nuove soluzioni alternative.

Già da oggi, il nostro Gruppo sta orientando il suo piano a medio termine sui 17 obiettivi per lo sviluppo sostenibile delle Nazioni Unite e sta cominciando a monitorare e a misurare l'impatto positivo della banca, fissando dei veri e propri obiettivi di finanziamento sostenibile.

Anche in BNP Paribas Leasing Solutions stiamo cominciando a misurare l'impatto positivo dei nostri finanziamenti secondo una metodologia che all'interno chiamiamo "Positive Impact Leasing" e che, prendendo in considerazione i criteri della tassonomia europea, considera oltre agli Asset green, anche la sostenibilità dell'attività dei clienti e il Business Model dei Partner.

## **E per quanto riguarda l'aspetto rischio?**

Già dall'anno passato, abbiamo iniziato un'azione di sensibilizzazione dei colleghi sui grandi temi del cambiamento climatico attraverso un programma di formazione online. Inoltre, i colleghi coinvolti nello studio delle domande di finanziamento hanno ricevuto un training dedicato ai rischi ESG e le posizioni del Gruppo rispetto ai settori più rischiosi sono state tradotte in procedure operative applicabili a tutti i collaboratori. Sul primo livello di difesa contro i rischi ambientali e sociali, è stata coinvolta anche la funzione CSR.

## L'opinione di Teresa Alberti, Business Innovation e Digital Marketing Alba Leasing

### **Come approcciate la sostenibilità?**

Negli anni abbiamo erogato tanti prodotti legati alla sostenibilità, ma non si trattava di un parametro vincolante, quanto piuttosto una scelta di politica aziendale. Per noi è già "il" tema da almeno un paio d'anni. Non solo per quanto riguarda i clienti ma anche relativamente a fornitori e vendor. Abbiamo creato una struttura organizzativa dedicata alla sostenibilità di cui è responsabile la Dott.ssa Nadia Marzocchini. Abbiamo investito in maniera importante in iniziative e cooperazioni finalizzate a sensibilizzare partner e clienti sul tema.

### **In quanto tempo diventerà un tema di mercato?**

In generale, credo che non sia solo un tema di mercato, ma ormai investe la sensibilità degli utenti. Basta vedere anche come è cambiata la comunicazione. Per quanto riguarda una società che eroga finanziamenti, come la nostra, la sostenibilità non è ancora un parametro inserito nella valutazione creditizia. Ma ci stiamo lavorando e - soprattutto - abbiamo un accordo con BEI per la disponibilità di 490 milioni di fondi erogabili soltanto ad aziende che rispondono a parametri di sostenibilità. Così, con il supporto di CRIF, abbiamo definito 12 profili di PMI sulle quali faremo una campagna informativa per comunicargli la possibilità di beneficiare di crediti garantiti dalla BEI attraverso Alba Leasing. E pur di sostenere queste aziende basate su parametri di sostenibilità, Alba si è offerta di raddoppiare il plafond qualora i fondi vadano esauriti.

### **Questa iniziativa vi lascerà una metodologia di valutazione del credito?**

Nel caso dei fondi BEI, il fatto che l'azienda rispetti i parametri di sostenibilità è una precondizione di accesso al finanziamento, ma ancora non ci troviamo a livello di incidenza sul merito creditizio, che viene valutato come qualsiasi investimento. Tuttavia il trend va in quella direzione. Consideriamo che fino a ieri non avevamo la possibilità di individuare all'interno del nostro portafoglio quei prodotti o quei clienti a basso impatto ambientale o comunque green. Oggi possiamo selezionarli, e anche questa è una precondizione necessaria per raggiungere l'obiettivo a lungo termine.

### **In questo approccio rientra anche il riuso dei beni usati?**

Ormai i macchinari hanno nativamente una scheda di memoria interna che può essere connessa a tutti i device. La memoria registra tutto quello che accade al bene: manutenzioni, eventuali rotture, sostituzione di pezzi, inoltre la scheda dà la possibilità di programmare la vita del bene, lasciando anche un valore residuo interessante e tale da consentire il riuso in mercato secondario. In questo senso, come dicevo prima, la possibilità di individuare questi beni finanziati in leasing operativo è sicuramente interessante ai fini dell'implementazione di politiche di circular economy.

# L'opinione di Valeria Anfossi, Responsabile del Coordinamento Marketing Imprese Intesa San Paolo

## **Sostenibilità degli investimenti. Qual è il vostro punto di vista?**

Intesa Sanpaolo ha una lunga e consolidata tradizione nell'ambito della sostenibilità, un impegno che è parte integrante della *mission* aziendale. Dal 2015 siamo impegnati nella *circular economy* e siamo partner della Ellen MacArthur Foundation, punto di riferimento sull'economia circolare a livello mondiale. Nel Piano Industriale del Gruppo 2018 - 2021 è stato incluso questo elemento come uno dei pilastri per generare un impatto positivo sull'ecosistema italiano ed è stato introdotto il Plafond Circular Economy di 5 miliardi, in seguito innalzato a 6 miliardi: una soluzione rivolta a PMI e grandi imprese per accompagnarle in progetti di trasformazione circolare. Insieme alla Fondazione abbiamo definito i criteri di ammissibilità al plafond e attraverso il Desk specializzato presso il nostro Innovation Center valutiamo i singoli progetti supportando i clienti in questa transizione.

## **Questo come impatterà sugli strumenti finanziari?**

Il ripensamento degli strumenti finanziari è uno dei fattori chiave per supportare le imprese nell'evoluzione sostenibile. Il prodotto S-Loan - Sustainable Loan ne è un primo esempio, grazie al quale la Banca incentiva e premia le imprese che muovono i primi passi sui temi della sostenibilità.

## **Se dovessimo guardare in prospettiva?**

Il percorso sta indubbiamente accelerando. Quello che oggi ci appare certo è che la sostenibilità è uno strumento cruciale della competitività delle imprese e, di conseguenza, il sistema bancario non potrà che andare a pre-

miare e ad accelerare la valorizzazione di questi investimenti.

## **La sostenibilità ambientale del cliente diventa un elemento della valutazione del cliente?**

La strada è ancora lunga, ma proprio per le motivazioni illustrate prima sono sicura che è questa la direzione corretta. Tra l'altro, le imprese che sono sostenibili hanno dimostrato di ottenere migliori risultati economici. Tutto quindi fa convergere in questo verso.

**Come vi state muovendo con la clientela?** Vogliamo promuovere la cultura della sostenibilità presso tutti i nostri clienti, incentivandoli e sostenendoli nell'intraprendere comportamenti virtuosi sugli ambiti ESG (*Environmental, Social, Governance*, ndr). Sempre in quest'ambito, inoltre valorizziamo l'imprenditoria femminile e insieme alla Fondazione Marisa Bellisario siamo partner del programma *Woman Value Company*, che premia le eccellenze italiane per la parità di genere.

## **Vi orientate anche su nuovi canali?**

La nuova società del Gruppo, Intesa Sanpaolo *Rent Foryou*, si occupa specificatamente di noleggio operativo che per le sue caratteristiche è a completo supporto delle politiche di *circular economy*. Nel momento in cui il bene resta nella proprietà della società finanziatrice o del vendor, infatti, questi ha la forza di gestire la seconda vita e lo smaltimento del bene stesso. E il cliente può abbattere una voce di costo importante, grazie al minor costo del noleggio dei mezzi rispetto all'acquisto, anche nell'ottica di una migliore gestione aziendale.

- 2**      **Sostenibilità e Green Deal**  
Cristian Pulitano
- 4**      **L'impatto della sostenibilità dei finanziamenti vista dagli operatori del lease**  
Luca Negrini, Claudio Rosa, Teresa Alberti e Valeria Anfossi
- 10**     **Cogliere al meglio l'opportunità del Recovery Plan. Come?**  
Roberto Neglia
- 14**     **Il Piano Transizione 4.0**  
Enrico Fossa
- 18**     **Galassia auto: dall'ecobonus al credito d'imposta**  
Alfiero Marchioni
- 22**     **Quanto incidono le moratorie sul portafoglio delle società di leasing?**  
Eleonora Pontecorvi
- 28**     **Stipulato lease: chiuso il 2020 a 22,8 miliardi**  
Beatrice Tibuzzi
- 32**     **GEPI, il cantiere è aperto e i lavori procedono**  
Andrea Beverini
- 34**     **Elettrificare per rivoluzionare**  
Luigi Macchiola
- 36**     **La Banca Dati Noleggio al calcio d'inizio**  
Alessandro Berra
- 38**     **Ripartire dalle persone con il Project Management**  
Katia Ricci e Giovanni Pisano
- 40**     **Riflessioni sulla nuova definizione di default**  
Andrea Cappelli
- 44**     **I requisiti di onorabilità, professionalità e indipendenza**  
Giuseppe Roddi

## **Direttore Generale Assilea**

Luigi Macchiola

## **Direttore Responsabile**

Roberto Neglia

## **Comitato di redazione**

Andrea Albensi, *Direttore Operativo*

Andrea Beverini, *Direttore Commerciale*

Alessandro Berra, *Responsabile Area Tecnica*

Fabrizio Contenta, *Responsabile Amministrazione e Controllo, Affari Generali e Societari*

Michela Moruzzi, *Responsabile Comunicazione*

Chiara Palermo, *Responsabile Area Relazioni Istituzionali e Rapporti con i Soci*

Danila Parrini, *Responsabile Relazioni Interne e Area Editoria*

Katia Ricci, *Responsabile Area Formazione e Servizi di Audit*

Beatrice Tibuzzi, *Responsabile Area Vigilanza e Area Centro Studi e Statistiche*

## **Segreteria di redazione**

Lea Caselli

## **Grafica e Impaginazione**

Marco Errico

## **Hanno collaborato a questo numero**

Teresa Alberti, Valeria Anfossi, Andrea Cappelli, Enrico Fossa, Alfiero Marchioni, Luca Negrini, Giovanni Pisano, Eleonora Pontecorvi, Cristian Pulitano, Giuseppe Roddi, Claudio Rosa.



## Il Coraggio delle scelte

Si dice che in ogni ambito della vita, compreso la gestione aziendale, la vision sia la proiezione di uno scenario futuro. Con il termine vision s'intende l'insieme degli obiettivi di lungo periodo che il Top Management vuole definire per la propria azienda. Il manifesto della vision dovrebbe essere tale da spronare i membri dell'azienda e renderli orgogliosi di farne parte.

ASSILEA nello scorso autunno ha rilasciato il Manifesto del Leasing in cui, facendo il verso al Recovery Plan della Commissione Europea, sono state indicate aree in cui l'attività leasing, secondo la vision, dovrebbe svilupparsi a beneficio delle associate.

Proprio nei momenti di difficoltà la vision è di fondamentale importanza: scelte appropriate porteranno nel tempo l'azienda al successo, scelte sbagliate per contro la porteranno all'insuccesso.

La vision non è sufficiente, però. Ci vuole anche il coraggio, il coraggio delle scelte, il coraggio cioè di tradurre la vision in azione. E più è difficile il momento più le scelte sono difficili. Qui subentra la capacità di tracciare la strategia che è il percorso che si intende seguire per arrivare alla vision.

Quanto testè detto vale in ogni ambito della vita, nella gestione aziendale, nella gestione familiare, nella gestione del Paese da parte del Governo, la cui vision deve combinarsi col coraggio delle scelte.

Auguri, prof. Draghi! Auguri di buon lavoro.

Le indicazioni che Ella ha dato nei Suoi discorsi alle Camere hanno riscosso unanime apprezzamento: indicare l'economia sociale di mercato e il ruolo dello Stato, distinguere il debito buona da quello

cattivo, sottolineare come la ricchezza vada prima prodotta e poi distribuita con equità significa avere al contempo vision e coraggio.

Sottolineare l'importanza degli investimenti da parte delle imprese alla produzione del reddito nazionale e quindi al benessere dei cittadini trova noi di ASSILEA assolutamente consenzienti e disponibili a fare la nostra parte. Il Leasing è uno strumento di finanziamento destinato alle imprese per i loro investimenti fissi: l'importanza degli investimenti al PIL è l'importanza del leasing. L'attrattività del leasing è testimoniata anche dalle percentuali del sostegno del MISE ad artigiani e PMI (la spina dorsale dell'economia italiana) nel contesto della Nuova Sabatini. I contributi del MISE intermediati dal "mondo leasing" rappresentano circa due terzi per la Sabatini ordinaria e tre quarti per la Sabatini 4.0. E' la dimostrazione oggettiva di quanto il leasing "piaccia" alla spina dorsale dell'economia italiana e del bene che il leasing fa all'economia italiana e di quello che può fare nel contesto della ripresa economica.

Vision, coraggio e poi?

Poi serve l'onestà intellettuale nel rispetto delle regole date dalla BCE / EBA.

O le si condividono e allora vanno rispettate evitando ogni confusione e ambiguità.

O non le si condividono, convinti che la loro applicazione d'embellée all'Italia sia un vero e oggettivo pericolo per il Paese, e allora le si vanno a discutere a Francoforte e a Bruxelles spiegandone le ragioni ai Paesi membri.

Prof. Draghi, qui ci rimettiamo a Lei e al Suo coraggio. Lei può. Grazie.

## PNRR, il segreto della riuscita sta tutto nei meccanismi sottostanti il Piano

### COGLIERE AL MEGLIO L'OPPORTUNITÀ DEL RECOVERY PLAN. COME?

Lo abbiamo chiesto al Professor Comana, Ordinario di Economia degli intermediari finanziari all'Università LUISS Guido Carli.



Roberto Neglia

**Professor Comana, nel giro di poco più di una settimana il panorama politico è stato capovolto e oggi, con il governo Draghi, il tema centrale è come implementare il Recovery Plan. Se l'ex premier Conte le avesse chiesto di scrivere il PNRR, da cosa sarebbe partito?**

Gli avrei risposto che la cosa più importante non sono i soldi, ma è il funzionamento dei meccanismi sottostanti. Intendo dire che 220 miliardi, come direbbe Totò: *"e chi li ha visti mai"*. Però se le risorse ovviamente contano, la prima cosa da fare è assicurarsi di spenderle. Faccio un esempio motoristico: quando avevamo i ciclomotori a carburatore c'era il problema dell'ingolfamento. La cosa che oggi più mi terrorizza è l'arrivo di una grande quantità di miscela al carburatore, mentre quest'ultimo è sporco, non è tarato e non è efficiente. Il motore si ferma. Per il Recovery Plan (PNRR) è lo stesso.

**Quindi?**

So che può sembrare banale, ma non è che una verità nota, se ripetuta, diventi per questo una bugia. E la verità è che bisogna snellire la burocrazia, incidere davvero sul Codice degli appalti - che invece è in attesa di decine di provvedimenti attuativi - e riformare i sistemi di controllo della condotta delle persone. A cominciare dalla riforma della giustizia, anche quella am-

ministrativa, troppo spesso dimenticata. Queste sono le premesse, tra l'altro a costo zero, ma anche le più difficili, impegnative e meno paganti in termini elettorali. Molto meno "sexy" dell'allocazione dei fondi. Ma proprio su questi temi, invece, c'è un assordante silenzio. Quindi, non sarei partito dai soldi, pur essendo un economista finanziario da cui forse ci si aspetterebbe di sentire che il credito e la finanza sono la cosa più importante.

**Sembra invece che la prima stesura del Piano si sia concentrata molto sulla distribuzione delle risorse e molto poco sulle procedure.**

Ahimè sì. Questo è vero in generale per tutte le risorse pubbliche e non è un caso che noi abbiamo ancora una gran quantità delle risorse ordinarie della UE non spese e neanche impegnate, nonostante fossero dirette ai settori più fragili e alle aree del Paese più bisognose. D'altra parte - venendo da un track record di scarsa capacità di spesa - mi sarei stupito molto se fossimo diventati di colpo bravissimi.

**Ora al governo c'è una squadra strettamente legata al presidente Draghi, che sembra costruita apposta per affrontare questi temi. La preoccupa che vengano finanziati programmi già in piedi, perlopiù di grandissimi gruppi, spesso pubblici senza la capacità di arrivare**

**con forza al PMI?**

Mi scandalizza poco che le risorse vadano a innestarsi su progetti già in itinere, perché ciò che conta è che - alla fine - vengano messi a terra. Anzi, direi che mi conforta, perché qualcuno comincia a farsi delle domande sul post *Recovery Fund*, cioè su un piano di finanza pubblica pluriennale che lasci intravedere quale sarà la fase di normalizzazione. Dunque, l'aver allocato a posta straordinaria questi investimenti ordinari, faciliterà il prefigurare un equilibrio di finanza pubblica di medio periodo. Quanto alle PMI - con tutta l'attenzione che abbiamo per queste imprese - storicamente non sono il traino dei grandi investimenti, che arrivano loro come *subcontractor* di grandi piani. E vale per tutti i comparti. Così, se la ristorazione è estremamente colpita dai *lockdown*, non possiamo

aspettarci un gigantesco investimento sul settore, anche perché quello di cui hanno bisogno sono i clienti. Ma se riattiviamo i grandi cantieri, anche nel paesino di provincia, a mezzogiorno, si riempiranno i tavoli di operai e muratori. Questo è il meccanismo con cui portare la linfa anche a livello capillare. Fatto salvo che nel *Recovery Plan* c'è comunque la possibilità di ampliare i finanziamenti per le imprese innovative, le start up, ecc.

**Oltre ai meccanismi inerenti la spesa c'è il tema delle riforme strutturali. Lei ha accennato alla giustizia, ma in genere si parla solo della prescrizione. Quanto pesa la giustizia amministrativa sugli investimenti?**

Pesa moltissimo. L'imprenditore vuole certezza sulle sue scelte. Questo riguarda i tempi di pagamento della P.A., la celerità e la determinazione dei procedimenti amministrativi, che sono il



**ROAD TO  
RECOVERY**

## COVID 19

presupposto ormai di qualsiasi investimento. Tu vuoi fare un campo eolico o una riconversione industriale: sappiamo che c'è un tempo di progettazione e soprattutto di *licensing* accidentato, lunghissimo e incerto. Questo non è ancora il Codice appalti, di cui pure si parla, che viene a valle. Insomma, quando Audi individua in Sant'Agata Bolognese il sito produttivo per Lamborghini, così importante per la ricaduta dell'indotto, se deve fare uno svincolo di accesso al nuovo stabilimento l'azienda deve essere in grado di interloquire velocemente con i vari livelli territoriali per sapere come deve essere fatto, con quali vincoli, oneri e in quali tempi. Come si vede, la giustizia penale viene quasi da ultimo.

### **Nell'ambito degli interventi strutturali, c'era anche necessità di provvedimenti specifici nel settore degli intermediari finanziari?**

La premessa è che purtroppo la titolarità di queste materie non è più nazionale e afferra all'ambito comunitario, dove la possibilità di intervenire per le nostre autorità è molto contenuta. Credo che si dovrebbe rendere molto più agevole il recupero dei *Non Performing Loans*. Prima dicevamo che ogni imprenditore ha bisogno di certezza delle regole del gioco. Allo stesso modo le banche e le società finanziarie sono fortemente penalizzate dalla inef-

ficacia e inefficienza della giustizia italiana, a cominciare da quella civile. Questo non è un punto che si risolve dal lato degli intermediari finanziari ed è una condizione esterna. L'altro tema è quello - complementare - della *bad bank*, cioè della possibilità della gestione degli NPL in un modo più efficiente. Attaccando un po' di pezzi alla volta, oggi ci troviamo una *bad bank* pubblica, diciamo di risulta, ma non ci siamo dotati di un disegno complessivo e non abbiamo dato al sistema finanziario uno strumento per affrontare l'ondata. Dunque da un lato il Paese non dà supporto, dall'altro la UE detta un ritmo di smaltimento degli NPL che presuppone l'esistenza di queste soluzioni. Il risultato è che gli intermediari finanziari hanno dovuto correre il doppio o prendere il doppio delle bastonate.

### **Circa gli interventi di riforma, il Piano se la cava con un generico riferimento al DI Semplificazioni**

È vero, c'è stata molta più attenzione all'allocazione delle risorse, anche perché mettere in fila cose da fare che costino più di 200 miliardi non è così ovvio. Quindi si è partiti dall'individuare i progetti che saturassero quell'ammontare, al netto della battaglia su investimenti in conto capitale piuttosto che spesa corrente. Tema che merita un approfondimento.

**Facciamolo**

Qui mi consenta di fare il professore di economia. È da molti decenni, sicuramente dagli anni 70, che ci riempiamo la bocca di politiche keynesiane, anche da parte di coloro che non sono andati oltre pagina tre, appagati dal refrain che più si spende, meglio è. Perché poi, quasi per magia, la spesa pubblica genererà un ritorno moltiplicato. Ora, a parte che Keynes ha scritto tutto e il contrario di tutto - visto che le sue teorie precedenti alla *General theory* erano di natura che oggi diremmo rigorista - questo non è per nulla automatico.

**In che senso?**

L'approccio di Keynes è sì basato sul moltiplicatore, cioè sull'idea che in presenza di risorse non occupate, non solo umane, l'immissione di una spesa pubblica innesta dei meccanismi di riduzione del risparmio, di aumento della domanda e di scambio con l'estero, che realizzano un incremento della produzione e della ricchezza. Ma lui ha speso un sacco di tempo e di energie sulle due sponde dell'Atlantico per spiegare dove queste risorse dovevano essere allocate. Perché non è vero che se butti il concime qua e là, ovunque la terra si rigenera. Questo è l'inganno del Gatto e la Volpe e ci porta a dire che la cattiva lettura di Keynes lo fa accostare al creatore del *welfare state*. È un falso. Keynes ha poi aderito - un po' suo malgrado - a questa linea e alla fine ha ammesso che anche la spesa corrente può avere un effetto moltiplicatore del reddito, ma è una scelta di serie B. Perché ha un moltiplicatore molto più ridotto e, soprattutto, non durevole nel tempo e non accresce il capitale economico del paese. Quindi una scelta realmente keynesiana non può dedicare una parte rilevante ai sussidi, ma si deve concentrare su investimenti durevoli capaci di accrescere la capacità di creare ricchezza.

**Spostiamoci, alla fine del ragionamento, proprio sul tema dell'allocazione delle risorse.**

Questa è la parte che mi lascia più neutrale, perché non c'è dubbio che i titoli sono quelli giu-

sti (erano anche abbastanza, se non scontati, certamente conosciuti). Le cifre sono talmente grandi, che se alla fine spenderemo la metà di quel che è previsto farei salti di gioia. Quello della ripartizione è quasi un non tema. Astrattamente tutti questi settori sono atti a generare un effetto moltiplicatore, poi bisogna vedere come al loro interno si fanno concretamente le cose.

**Un esempio?**

Investire sulla formazione è fondamentale e siamo tutti d'accordo. Mi pare però che non possano essere inseriti in questo ambito gli investimenti sull'edilizia antisismica delle scuole.

**C'è bisogno di più tecnica finanziaria nel Piano? Pensiamo ad esempio alla reazione alla pandemia, dove tutti gli interventi straordinari sono stati improntati alla logica dell'acquisto dei beni e quasi mai a quella del leasing e del noleggio.**

È corretto, anche perché adesso finalmente abbiamo una tendenziale equiparazione contabile e fiscale delle diverse modalità di acquisizione dei beni. In questo caso il carburatore è il bene strumentale: se non sono in grado di tararlo, mantenerlo, misurarne l'efficienza, ecc., il motorino va male. E l'economia oggi è fatta di beni capitali che non sono più il carburatore o l'aratro, ma l'hardware che si integra in servizi, i collegamenti, la formazione, ecc. Il macchinario da solo, ancorato alla sola proprietà, limita la sua stessa utilità. Le case automobilistiche hanno aperto la strada e stando andando verso nuove forme di fruizione dei loro prodotti, quasi il *pay per use*, spingendo sul noleggio a lungo termine, ma anche a medio termine.

**È un problema culturale?**

In parte sì. A cominciare dalla proprietà abitativa che nel nostro Paese ha una percentuale molto alta rispetto alla disponibilità locativa. Ma c'è anche un tema di proporzione tra soggetti indipendenti che offrono il prodotto leasing e società di matrice bancaria.

## Le novità normative per gli investimenti del triennio 2021-2023

### IL PIANO TRANSIZIONE 4.0

La Legge di Bilancio 2021 replica quanto previsto per il 2020, riproponendo crediti d'imposta per le spese sostenute, a titolo di investimento, in beni strumentali nuovi, ma con alcune specifiche differenze.



**Enrico Fossa**  
Partner di Paroli  
Bruno Fossa Studio  
Legale e Tributario

Il presente contributo ha la finalità di esaminare brevemente le novità normative introdotte con la Legge di Bilancio 2021 (Legge n. 178/2020 art. 1, commi 1051 -1063)<sup>1</sup> per la transizione tecnologica e la sostenibilità ambientale, nonché al fine di rilanciare il ciclo degli investimenti penalizzato dalla pandemia in corso, con le quali il nostro paese intende dotarsi di una nuova politica industriale 4.0, più incisiva ed attenta alla sostenibilità.

#### CREDITO D'IMPOSTA PER GLI INVESTIMENTI IN BENI STRUMENTALI NUOVI

##### Ambito soggettivo e oggettivo

Hanno diritto a un credito d'imposta correlato all'entità degli investimenti in beni strumentali "nuovi" effettuati in strutture situate in Italia, utilizzabile in compensazione di altri tributi e contributi nel modello F24, tutte le imprese residenti nel territorio dello Stato (incluse le stabili organizza-

1 Il credito d'imposta, istituito con la Legge n. 160/2019 (Art. 1, commi 184-197) in sostituzione degli interventi per super e iper-ammortamenti, rientra nella revisione complessiva delle misure fiscali di sostegno del "Piano industria 4.0" annunciato dal Governo già a novembre del 2019, alla luce del monitoraggio effettuato sull'efficacia delle misure fiscali Industria 4.0 previgenti e della necessità di supportare la trasformazione tecnologica (c.d. "Transizione 4.0") del tessuto produttivo italiano anche in chiave di sostenibilità ambientale. Rientrano in tale riforma anche il credito d'imposta in ricerca e sviluppo e credito d'imposta in formazione 4.0. Il credito d'imposta.

zioni di soggetti non residenti), indipendentemente dalla forma giuridica, dal settore economico di appartenenza, dalla dimensione e dalle modalità di determinazione del reddito d'impresa.

##### Ambito temporale

Investimenti in beni strumentali nuovi effettuati dal 16/11/2020 al 31/12/2022 (ovvero fino al 30/6/2023 se entro la fine del 2022 sono stati versati acconti almeno pari al 20% del costo di acquisizione).

##### Classificazione degli investimenti agevolati

Per determinare il beneficio fiscale spettante, è necessario fare riferimento alla classificazione dei beni strumentali riportata negli Allegati A (Beni materiali "Industria 4.0") e Allegato B (Beni immateriali "Industria 4.0") alla Legge n. 232 dell'11 dicembre 2016.

Si hanno quindi quattro casistiche:

1. investimenti in **beni materiali "ordinari"** (ossia non "Industria 4.0") è riconosciuto un credito d'imposta nella misura del:

- **10%** del costo per il periodo d'imposta dal 16.11.2020 al 31.12.2021, nel limite massi-

mo di costi ammissibili pari a **2 milioni di euro** per i beni materiali (elevata al **15%** per gli investimenti in strumenti e dispositivi tecnologici destinati dall'impresa alla realizzazione di modalità di lavoro agile ai sensi dell'Art. 18 della Legge n. 81/2017);

- **6%** per gli investimenti effettuati nel 2022 nel limite massimo di costi ammissibili pari a **2 milioni di euro** per i beni materiali.

2. investimenti in **beni immateriali "ordinari"** (ossia non "Industria 4.0") è riconosciuto un credito d'imposta nella misura del:

- **10%** del costo per il periodo d'imposta dal 16.11.2020 al 31.12.2021, nel limite massimo di costi ammissibili pari a **1 milione di euro** per i beni immateriali (elevata al **15%** per gli investimenti in strumenti e dispositivi tecnologici destinati dall'impresa alla realizzazione di modalità di lavoro agile ai sensi dell'Art. 18 della Legge n. 81/2017);

- **6%** per gli investimenti effettuati nel 2022 nel limite massimo di costi ammissibili pari a **1 milione di euro** per i beni immateriali.

3. investimenti in **beni materiali "4.0"** di cui all'Allegato A (beni funzionali alla trasformazione tecnologica e digitale delle imprese quali (i) i beni strumentali il cui funzionamento è controllato da sistemi computerizzati e/o gestito tramite opportuni sensori e azionamento (ii) i sistemi per l'assicurazione della qualità e della sostenibilità (iii) i dispositivi per l'interazione uomo-macchina e per il miglioramento dell'ergonomia e della sicurezza, del posto di lavoro in logica 4.0) è riconosciuto un credito d'imposta sul costo degli investimenti agevolabili "a scaglioni" come di seguito articolato:

- per gli investimenti effettuati dal 16.11.2020 al 31.12.2021: **50%** per la quota di investimenti fino a 2,5 milioni euro; **30%** per la quota di investimenti tra i 2,5 e i 10 milioni euro; **10%** per gli investimenti tra i 10 e i 20 milioni euro;

per gli investimenti effettuati nel 2022: **40%** per la quota di investimenti fino a 2,5 milioni euro; **20%** per la quota di investimenti tra i 2,5 e i 10 milioni euro; **10%** per gli investimenti tra i 10 e i 20 milioni euro.

4. investimenti in **beni immateriali "4.0"** di cui all'Allegato B (beni immateriali quali software, sistemi e *system integration*, piattaforme e applicazioni connessi a investimenti in beni materiali, soluzioni di *cloud computing*) il credito d'imposta riconosciuto è pari al **20%** e nel limite massimo di investimenti di **1 milione di euro** per tutto il periodo agevolato.

#### Modalità di utilizzo del credito d'imposta:

Regola generale. Il credito d'imposta, da utilizzare in compensazione orizzontale con altri tributi e contributi mediante Modello F24, è fruibile in 3 quote annuali di pari importo.

Il credito d'imposta non è soggetto al limite di utilizzo di 250.000 euro del Quadro RU e al limite generale di 700.000 euro.

Caso specifico. Spetta in un'unica quota annuale ai soggetti con ricavi inferiori ai 5 milioni euro e che tra il 16/11/2020 e il 31/12/2021 hanno effettuato investimenti in beni materiali e/o immateriali "ordinari".

Il credito d'imposta relativo ai beni materiali e/o immateriali "ordinari" è utilizzabile a partire dalla data di entrata in funzione dei beni.

Il credito d'imposta relativo ai beni materiali e/o immateriali "Industria 4.0" è utilizzabile a decorrere dall'anno di "interconnessione" (Cfr. Agenzia delle Entrate e MISE 30/3/2017 n. 4).

Si segnala che l'Agenzia delle Entrate ha pubblicato in data 13.01.2021 la Risoluzione n. 3/E recante l'istituzione dei codici tributo per l'utilizzo in compensazione tramite Modello F24.

#### Profili operativi di applicazione

Ai fini della maturazione del credito d'imposta, è obbligatorio che nella fattura di acquisto del bene venga riportato il riferimento normativo dell'age-

volazione (*"bene agevolabile ai sensi dell'articolo 1, commi da 1054 a 1058, Legge n. 178/2020"*). Qualora la fattura non riportasse il suddetto riferimento normativo, entro la data in cui sono state avviate eventuali attività di controllo, l'impresa beneficiaria dovrà "regolarizzare" (in conformità agli Interpelli nn. 438 e 439 del 5/10/2020) i documenti già emessi secondo le modalità di seguito descritte:

1. in relazione alle fatture emesse in formato cartaceo, il riferimento normativo può essere riportato dall'impresa acquirente sull'originale di ogni fattura, sia di acconto che di saldo, con scrittura indelebile, anche mediante l'utilizzo di un apposito timbro;

2. in relazione alle fatture elettroniche, il beneficiario, in alternativa, può:

stampare il documento di spesa apponendo la predetta scritta indelebile che, in ogni caso, dovrà essere conservata ai sensi dell'articolo 39 del decreto IVA; realizzare un'integrazione elettronica da unire all'originale e conservare insieme allo stesso con le modalità indicate nella Circolare 14/E del 17 giugno 2019 dell'Agenzia delle Entrate.

Sono esclusi dall'agevolazione (Art. 1, comma 1053) i veicoli e gli altri mezzi di trasporto di cui all'Art. 164 del T.U.I.R., i beni con aliquote di ammortamento fiscale inferiori al 6,5% (processo di ammortamento superiore a 15 anni), i fabbricati.

Infine, si evidenzia che per i beni materiali e/p immateriale "Industria 4.0":

- di costo unitario inferiore ad 300.000 euro, è richiesta una dichiarazione del legale rap-

presentante ex D.P.R. n. 445/2020 da cui risulti che i beni possiedono caratteristiche tecniche tali da includerli negli elenchi di cui agli Allegati A e B, e che sono interconnessi al sistema aziendale di gestione della produzione o alla rete di fornitura.

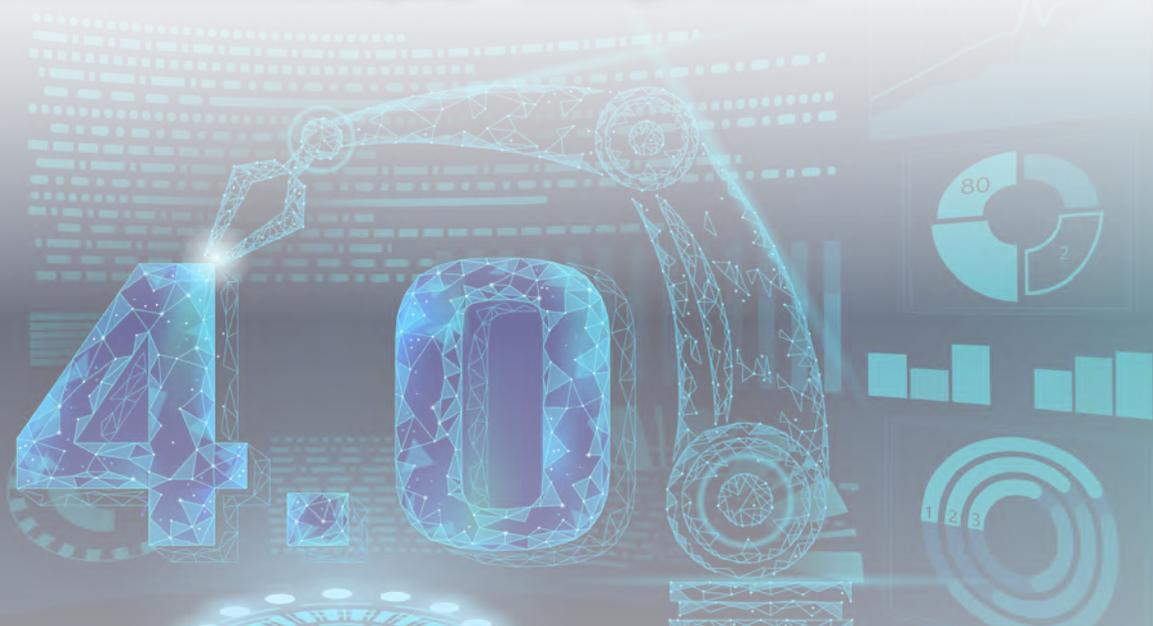
- di costo unitario superiore ad 300.000 euro, è richiesta una perizia asseverata da cui risulti che i beni possiedono caratteristiche tecniche tali da includerli negli elenchi di cui agli Allegati A e B, e che sono interconnessi al sistema aziendale di gestione della produzione o alla rete di fornitura.

La fruizione del beneficio spetta alla condizione del rispetto delle normative sulla sicurezza nei luoghi di lavoro ed al corretto adempimento degli obblighi di versamento dei contributi previdenziali ed assistenziali.

Il credito d'imposta non concorre alla formazione della base imponibile Ires e Irap, non è cedibile e/o trasferibile nel consolidato fiscale.

È prevista la rideterminazione del credito d'imposta in ipotesi di cessione entro il 31/12 del secondo anno successivo all'entrata in funzione/interconnessione (cosiddetto periodo di sorveglianza).

Le imprese devono effettuare una comunicazione al MISE (comunicazione consuntiva e non condizione per la spettanza del credito d'imposta) al fine di consentire al Ministero di acquisire le informazioni necessarie per valutare l'andamento e la diffusione delle misure agevolative riconducibili all'Industria 4.0. Infine, la norma agevolativa della Legge di bilancio 2021 non reca alcuna disposizione di coordinamento con il precedente credito d'imposta di cui alla Legge n. 160/2019.



**CREDITO D'IMPOSTA PER GLI INVESTIMENTI IN RICERCA E SVILUPPO**

Con i commi 1064 e 1065 della Legge di Bilancio 2021 viene prorogato - dal 2020 al 2022 - il credito d'imposta (introdotto con l'Art. 1, commi 198 e seguenti, della Legge n. 160 del 27 dicembre 2019) per gli investimenti in ricerca e sviluppo, transizione ecologica, innovazione tecnologica 4.0 e altre attività innovative.

In particolare, si evidenziano, nella tabella comparativa a fianco, le modifiche introdotte.

**CREDITO D'IMPOSTA PER LA FORMAZIONE 4.0**

Il comma 1064, lettere i) e l), della Legge di Bilancio 2021 prevede la proroga al 2022 del credito d'imposta alle imprese che effettuano spese di formazione 4.0 disciplinato dall'Art. 1, commi 46 - 55, della Legge n. 205/2017. Vengono inoltre ampliati i costi ammissibili in conformità con quanto disposto dall'Art. 31, comma 3, del Regolamento UE 651/2014. Sono quindi ammessi all'agevolazione:

1. le spese di personale relative ai formatori per le ore di partecipazione alla formazione;
2. i costi di esercizio relativi a formatori e partecipanti alla formazione direttamente connessi al progetto di formazione, quali le spese di viaggio, le spese di alloggio, i materiali e le forniture con attinenza diretta al progetto, l'ammortamento degli strumenti e delle attrezzature per la quota da riferire al loro uso esclusivo per il progetto di formazione;
3. i costi dei servizi di consulenza connessi al progetto di formazione;
4. le spese di personale relative ai partecipanti alla formazione e le spese generali indirette (spese amministrative, locazione, spese generali) per le ore durante le quali i partecipanti hanno seguito la formazione.

	<b>DISCIPLINA L. 160/2019 ANTE LEGGE BILANCIO 2021</b>	<b>DISCIPLINA L. 160/2019 POST LEGGE BILANCIO 2021</b>
<b>SOGGETTI BENEFICIARI</b>	Imprese, indipendentemente da forma giuridica, settore economico di appartenenza, dimensione, regime fiscale di determinazione del "reddito d'impresa"	Imprese, indipendentemente da forma giuridica, settore economico di appartenenza, dimensione, regime fiscale di determinazione del "reddito dell'impresa"
<b>AMBITO OGGETTIVO</b>	Attività di ricerca, sviluppo e innovazione	Attività di ricerca, sviluppo e innovazione (nessuna modifica)
<b>COSTI AGEVOLABILI</b>	Definiti dall'articolo 1 co. 200 - 202 della L. 160/2019	Definiti dall'articolo 1 co. 200 - 202 della L. 160/2019, con alcune precisazioni
<b>MISURA DEL CREDITO D'IMPOSTA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● R&amp;S: 12%, max 3 milioni</li> <li>● Innovazione tecnologica: 6%, max 1,5 milioni</li> <li>● Innovazione 4.0 e green: 10%, max 1,5 milioni</li> <li>● Design e ideazione estetica: 6%, max 1,5 milioni</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● R&amp;S: 20%, max 4 milioni</li> <li>● Innovazione tecnologica: 10%, max 2 milioni</li> <li>● Innovazione 4.0 e green: 15%, max 2 milioni</li> <li>● Design e ideazione estetica: 10%, max 2 milioni</li> </ul>
<b>MODALITÀ DI FRUIZIONE</b>	<p>Il credito d'imposta spettante è utilizzabile:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● esclusivamente in compensazione mediante il modello F24;</li> <li>● in tre quote annuali di pari importo;</li> <li>● dal periodo d'imposta successivo a quello di maturazione;</li> <li>● subordinatamente all'avvenuto adempimento degli obblighi di certificazione previsti.</li> </ul>	<p>Il credito d'imposta spettante è utilizzabile:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● esclusivamente in compensazione mediante il modello F24;</li> <li>● in tre quote annuali di pari importo;</li> <li>● dal periodo d'imposta successivo a quello di maturazione;</li> <li>● subordinatamente all'avvenuto adempimento degli obblighi di certificazione previsti.</li> </ul>
<b>ADEMPIMENTI DOCUMENTALI</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● certificazione della documentazione;</li> <li>● relazione tecnica;</li> <li>● comunicazione al Ministero dello Sviluppo economico.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● certificazione della documentazione;</li> <li>● relazione tecnica asseverata;</li> <li>● comunicazione al Ministero dello Sviluppo economico</li> </ul>

TAX DEDUCTIONS

## Tutte le agevolazioni del settore

# GALASSIA AUTO: DALL'ECOBONUS AL CREDITO D'IMPOSTA

Il focus sui provvedimenti emanati per rendere appetibile il rinnovo dei veicoli articolato fra contributi, fringe benefit e crediti di imposta.



**Alfiero Marchioni**

*Direzione Commerciale  
di Agenzia Italia SpA.*

### ECOBONUS E ECOMALUS

Introdotti originariamente dalla Legge di Bilancio 2019 (L. 145/2018), sono stati ora rivisti con la Legge di Bilancio 2021 (L. 178/2020).

Fermo restando l'ecobonus per l'acquisto di veicoli elettrici ed ibridi (art. 1 co. 1031 L. 145/2018), la L. 178 riconosce ulteriori contributi. Vediamoli brevemente suddividendoli in contributo 1, 2 e 3.

**Contributo 1:** l'art. 1 co. 652 riconosce un contributo tra i 1.000 e i 2.000 euro alle persone fisiche e giuridiche che acquistano in Italia dal 1° gennaio 2021 al 31 dicembre 2021, anche in leasing, un veicolo nuovo di fabbrica con determinate caratteristiche (categoria M1, prezzo inferiore a 50.000 euro IVA esclusa). L'importo varia a seconda che contestualmente avvenga la rottamazione di veicolo omologato in una classe inferiore ad Euro 6, immatricolato ante 1° gennaio 2011. Il contributo è parametrato al numero di grammi di CO2 emessi per Km ed è riconosciuto a condizione che sia praticato dal venditore uno sconto con soglia minima di 2.000 euro.

**Contributo 2:** l'art. 1 co. 654 prevede un contributo di 1.500 euro sempre per acquisti in Italia dal 1° gennaio 2021 al 30 giugno 2021, anche in leasing, di un (solo) veicolo nuovo con contestuale rottamazione di veicolo inferiore ad Euro 6 immatricolato prima del 1° gennaio 2011, qualora il numero di grammi di CO2 emessi per km sia compreso tra 61 e 135 e sia praticato dal venditore uno sconto pari ad almeno 2.000 euro.

Segnaliamo che tale seconda tipologia di contributo è riconosciuto per i veicoli di categoria M1 nuovi, omologati in una classe non inferiore ad Euro 6 di ultima generazione e abbiano un prezzo, da listino ufficiale, inferiore a 40.000 euro IVA esclusa.

**Contributo 3:** l'art. 1 co. 657 prevede un contributo a chi acquista in Italia, dal 1° gennaio 2021 al 30 giugno 2021, veicoli commerciali di categoria N1 (fino a 3,5 tonnellate) nuovi o autoveicoli speciali di categoria M1 nuovi. In questo caso è riconosciuto un contributo differenziato in base alla massa totale a terra del veicolo, all'alimentazione e all'eventuale rottamazione di veicolo della medesima categoria omologato in una classe fino ad Euro 4/IV.

AgenziaItalia

### Come viene gestito il contributo fiscalmente?

Alcune indicazioni di massima: il contributo è corrisposto all'acquirente dal venditore mediante compensazione con il prezzo di acquisto. Le imprese costruttrici o importatrici del veicolo nuovo rimborsano al venditore il contributo e recuperano detto importo quale credito di imposta, secondo le modalità di legge. Il meccanismo di funzionamento del contributo lascia presumere che la società di leasing finanziaria all'utilizzatore un importo già compensato. Il recupero del contributo sarà invece una questione tra venditore/concessionario e casa di produzione (a titolo di rimborso dello sconto praticato) come primo passaggio e successivamente come credito di imposta che l'ADE riconoscerà alla casa di produzione.

### E l'ecomalus come varia?

Dal 1° gennaio 2021 al 31 dicembre 2021 il pagamento è effettuato secondo quattro classi tra un minimo di 1.100 ad un massimo di 2.500 euro, a seconda della fascia di emissione: la novità è che le predette classi vengono rimodulate verso l'alto.

In particolare l'imposta sarà pagata non più a partire da emissioni di 161 bensì da 191 CO2 g/Km e l'imposta massima sarà pagata su emissioni superiori a 290 al posto dei precedenti 250 CO2 g/KM.

Ciò anche perché a decorrere dal 1° gennaio 2021 il numero dei grammi di CO2 emessi per km è quello relativo al ciclo di prova "WLTP" previsto dall'UE (come riportato nella carta di circolazione). Tale nuovo sistema, più rigoroso, andrà a sostituire il ciclo di guida "NDEC", non più in vigore. Per ulteriori aspetti tecnici si rinvia comunque alla norma.

### Dove posso trovare chiarimenti ed esempi utili sull'applicazione delle agevolazioni?

Segnaliamo il link del MISE: <https://ecobonus.mise.gov.it/faq/contributi-e-modalita-di-accesso>.

### FRINGE BENEFIT

Parliamo brevemente di fringe benefit: ora "pesa di più" nella busta paga del dipendente e non conviene, nel caso di concessione di veicoli più inquinanti.

Rifacciamo il punto: come sappiamo la Legge di Bilancio 2020 (L. 160/2019), modificando l'articolo 51 del Tuir, ha variato la quantificazione del fringe benefit in caso di concessione ai dipendenti di auto aziendali in uso promiscuo (auto nuove con contratto stipulato dal 1° luglio 2020). Il benefit continua ad essere calcolato facendo riferimento alla percorrenza di 15.000 km/anno come da Tabelle ACI, ma applicando una percentuale diversificata a seconda dei valori di emissione di CO2, penalizzando quindi i veicoli più inquinanti. Questa la tabella di riepilogo:

- autovetture con emissioni fino a 60 g/km: 25% (quindi 3.750 km) anziché 30% (pertanto con una riduzione rispetto all'importo attuale);
- autovetture con emissioni da 60 a 160 g/km: 30% (quindi 4.500 km), invariati rispetto alla misura attuale;
- autovetture con emissioni da 160 a 190 g/km: 40% (quindi 6.000 km) per il 2020, elevati al 50% (7.500 km) dal 2021;
- autovetture con emissioni superiori a 190 g/km: 50% (7.500 km) nel 2020, elevati al 60% (9.000 km) dal 2021.

**Facciamo un esempio per capire gli effetti disincentivanti:** prendiamo una tipica auto aziendale, Alfa Romeo Giulia 2.2. TD da 160 cavalli. Secondo la tabella Aci sui fringe benefit il costo per Km per quest'auto è di 0,5837 centesimi, che, moltiplicati per 15.000 km fanno 8.755,50 euro. Questo importo rappresenterebbe il valore annuo dell'auto in parola.

Di questi 8.755,50 euro, il 30% è considerato reddito del dipendente. Questo reddito, ripartito sui





12 mesi dell'anno, si traduce in 218,89 euro/mese sui quali il dipendente paga l'Irpef con l'aliquota basata sul reddito complessivo annuo.

Come se non bastasse, va sommata l'applicazione dell'ecomalus.

Francamente non si capiscono i reali obiettivi di tale intervento apparentemente con una mission "green", se non quelli di fare cassa. Ricordiamo che le auto aziendali assegnate ai dipendenti rappresentano un sistema per avere auto di ultima generazione quindi meno inquinanti, eliminando rischi di evasione fiscale nelle manutenzioni ed incentivando parchi rinnovati a 36 mesi con manutenzioni costanti, altro elemento notoriamente rilevante per l'efficienza dei veicoli e quindi per la riduzione dell'inquinamento.

Per giustificare le modifiche dei fringe benefit, il legislatore italiano ha fatto riferimento ad una media europea, dimenticando tuttavia che i costi per le auto aziendali, in Europa, sono di gran lunga inferiori. Pare che in Italia, spesso, si utilizzino argomenti "green" soltanto per aumentare la tassazione, già elevata visti i trattamenti penalizzati sull'iva e sulla deducibilità dei costi.

Si auspica quindi un nuovo intervento normativo volto a riequilibrare tale meccanismo, contemperando il tema "green" con il peso fiscale sui contribuenti.

## CREDITO D'IMPOSTA

Due parole conclusive con riferimento agli impatti nel settore auto del credito d'imposta relativo ai beni materiali strumentali. Il riferimento è sempre nella Legge di Bilancio 2021 (art. 1 co. 1054 e 1055, Legge 178/2020).

Restano esclusi dalla proroga determinate categorie di veicoli (tra cui: veicoli di società di noleggio, veicoli adibiti ad uso pubblico, veicoli concessi ai dipendenti in uso promiscuo, veicoli a disposizione per usi diversi dai precedenti).

Rimangono invece agevolabili gli investimenti in autobus, autoveicoli per trasporto promiscuo, autocarri, trattori stradali, autoveicoli per trasporti specifici, autoveicoli per uso speciale, autotreni, autoarticolati, autosnodati e i mezzi d'opera; come individuati dall'articolo 54 co. 1 del Codice della Strada (D.lgs. n. 285/1992) e non espressamente richiamati dall'articolo 164, comma 1 TUIR.

# Siete pronti per l'autovalutazione 2021? Chi ha scelto SADAS si!

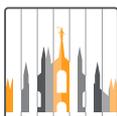
Per rispettare le imminenti scadenze definite da Banca d'Italia, è fondamentale avere tutti i dati necessari per la relazione dell'Autovalutazione: i nostri strumenti automatizzano l'intero processo e consentono di generare la matrice del rischio residuo

The logo for SADAS, featuring four vertical bars of varying heights in grey and orange, followed by the word "sadas" in a lowercase, sans-serif font.

Con un'esperienza pluriennale in ambito AML e con un know-how specializzato in gestione ed analisi dei dati, proponiamo alle **Società di Leasing** strumenti indispensabili per il **presidio Antiriciclaggio**, tra cui la generazione dell'AUI, la navigazione e i controlli diagnostici e di qualità delle registrazioni, il workflow delle SOS e l'Autovalutazione.



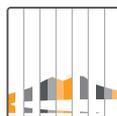
MILANO



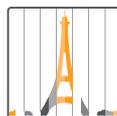
ROMA



NAPOLI



PARIGI



Contatti

[www.sadasdb.com](http://www.sadasdb.com)

[sales@sadasdb.com](mailto:sales@sadasdb.com)

## Le moratorie leasing, focus sui dati di adesione del lease

# QUANTO INCIDONO LE MORATORIE SUL PORTAFOGLIO DELLE SOCIETÀ DI LEASING?

Il Centro Studi e Statistiche di Assilea, alla luce della rilevanza dell'impatto delle misure adottate in risposta all'emergenza Covid-19, ha esaminato le sospensioni leasing concesse ai sensi del D.L. Cura Italia e dell'Addendum all'accordo sul credito Abi-Confindustria.



Eleonora Pontecorvi

La pandemia che ci ha visti coinvolti nel 2020, è stata (ed è) uno **shock violento per tutta l'economia europea e mondiale**. Molti Stati hanno adottato misure politiche in materia di bilancio e liquidità per aumentare la capacità dei loro sistemi sanitari e sostenere i cittadini e i settori particolarmente colpiti. Tra gli **interventi a sostegno del territorio**, al fine di supportare le attività imprenditoriali danneggiate dall'epidemia di COVID-19, il decreto-legge 'Cura Italia' ha previsto la sospensione del pagamento di rate o canoni di leasing.

Tale misura di soccorso, istituita per affrontare gli effetti della pandemia, vede un **importante ricorso anche nel mondo del lease**. Partendo dai dati conferiti dalle società del circuito associativo nella Banca Dati Centrale Rischi di Assilea (BDCR) è stato possibile effettuare delle analisi di dettaglio su: clientela, settori, regioni e comparti leasing maggiormente interessati dalla moratoria. Inoltre, alla luce dei recenti aggiornamenti delle Linee Guida EBA e, in particolare, all'introduzione del vincolo di durata complessiva di 9 mesi introdotto sulle moratorie e proroghe concesse in data successiva al 30.9.2020, abbiamo analizzato più nel dettaglio

le attuali scadenze delle moratorie in essere, anche in relazione alla ripartizione per data di concessione.

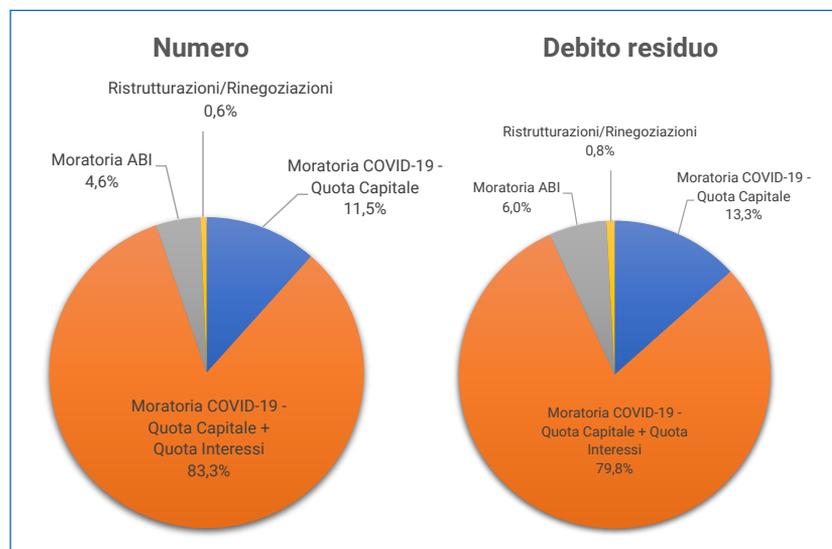
Il citato **studio di approfondimento sulle moratorie leasing** prende in esame un **campione di 38 società che rappresentano oltre l'81,5% dell'outstanding leasing** registrato a dicembre 2020.

Complessivamente, da marzo fino a dicembre 2020 sono state **concesse 212 mila moratorie leasing su esposizioni con un debito residuo di oltre 21,7 miliardi di euro**. Tali concessioni incidono sul totale portafoglio leasing delle società oggetto dello studio per il 26,6% sul numero dei contratti in essere e per il 39,4% sul loro debito residuo. Abbiamo notato che nei mesi di settembre, ottobre e novembre si sono concentrate le scadenze delle moratorie leasing Covid-19, molte delle quali sono state oggetto di rinnovo o proroga; a tal proposito, abbiamo ritenuto opportuno esaminare anche le sospensioni leasing ancora attive al 30.12.2020. Complessivamente, le **moratorie leasing ancora attive risultano essere 166 mila con un debito residuo di oltre 16,7 miliardi di euro** e con un'incidenza

molto elevata di quelle in scadenza al 31 gennaio 2021, passibili di proroga fino al 30 giugno 2021 ai sensi della Legge di Bilancio 2021. Tali moratorie attive pesano per il 20,8% nel numero e il 30,3% sul debito residuo del portafoglio leasing in decorrenza delle società oggetto dell'analisi. In **Figura 1** viene indicata la ripartizione tra le varie tipologie di moratorie e ristrutturazioni ancora attive, da cui emerge la **netta prevalenza di concessioni di moratorie governative** sia in numero sia nel relativo debito residuo.

Nelle **Tabelle 1a, 1b** viene mostrata la dinamica delle concessioni e delle progressive chiusure delle moratorie leasing nel numero e nel rispettivo debito residuo. In particolare, le richieste di nuove moratorie hanno mostrato un forte incremento nel mese di marzo per poi raggiungere il picco ad aprile 2020, seguito da un numero più limitato di nuove richieste nei mesi successivi. In termini percentuali, **oltre l'87% delle moratorie accolte è stato concesso nei mesi di marzo, aprile e maggio 2020**. Si osserva, inoltre, come le date di scadenza delle moratorie leasing, precedenti alla data di osservazione, si siano concentrate soprattutto nei mesi di settembre, ottobre 2020. Guardando invece alle chiusure successive alla data di osservazione, si nota un'elevata concentrazione nel mese di gennaio 2021, in quanto data di scadenza della proroga delle moratorie governative fissata dal "Decreto Agosto". Molte delle moratorie accolte con data di scadenza antecedente a dicembre 2020 sono state prorogate fino alla fine di gennaio 2021. Infatti, **guardando alle 166 mila moratorie leasing ancora attive, oltre il 90% di queste era in scadenza per la fine di gennaio 2021**. Analoga dinamica si osserva in termini di valore; il debito residuo delle moratorie leasing concesse ammonta ad oltre 21,7 miliardi di euro, di questi oltre 5 miliardi sono stati chiusi negli ultimi mesi estivi ed i primi mesi autunnali. In linea con quanto osservato sul numero delle moratorie, oltre il 90% del debito residuo, pari ad oltre 15 miliardi, era in scadenza alla fine di gennaio 2021.

**Figura 1 - Ripartizione per tipologia di moratoria delle concessioni leasing attive al 31 dicembre 2020**



Fonte: elaborazioni su dati BDCR

**Tab. 1a – Numero e Valore moratorie leasing per data di concessione**

Mese di concessione	Numero		Valore del debito residuo (in milioni di euro)	
	Totale concesse	Di cui attive al 31.12.2020	Totale concesse	Di cui attive al 31.12.2020
gen-20	488	398	188	145
feb-20	8.244	6.424	777	612
mar-20	62.462	45.314	6.587	4.826
apr-20	108.304	87.057	10.497	8.205
mag-20	14.081	11.622	1.024	792
giu-20	10.090	7.675	1.631	1.313
lug-20	3.001	2.829	230	186
ago-20	712	617	103	68
set-20	2.549	1.825	230	160
ott-20	788	685	153	133
nov-20	482	450	112	86
dic-20	1.167	1.113	229	215
<b>Totale</b>	<b>212.368</b>	<b>166.009</b>	<b>21.759</b>	<b>16.740</b>

Fonte: Elaborazioni Assilea su dati BDCR

**Tab. 1b – Numero e Valore moratorie leasing per data di scadenza**

Mese di scadenza	Numero		Valore del debito residuo (in milioni di euro)	
	Totale concesse	Di cui attive al 31.12.2020	Totale concesse	Di cui attive al 31.12.2020
gen-20	2	-	0	-
feb-20	2	-	2	-
mar-20	62	-	9	-
apr-20	236	-	22	-
mag-20	214	-	14	-
giu-20	541	-	27	-
lug-20	452	-	31	-
ago-20	3.873	-	114	-
set-20	20.305	-	2.527	-
ott-20	16.972	-	1.831	-
nov-20	1.408	-	145	-
dic-20	2.292	-	298	-
gen-21	149.218	149.218	15.028	15.028
feb-21	7.368	7.368	377	377
mar-21	3.077	3.077	505	505
apr-21	963	963	204	204
mag-21	3.645	3.645	175	175
giu-21	1.031	1.031	210	210
successivo	707	707	241	241
<b>Totale</b>	<b>212.368</b>	<b>166.009</b>	<b>21.759</b>	<b>16.740</b>

Fonte: Elaborazioni Assilea su dati BDCR

Dall'analisi complessiva sulle moratorie leasing accolte, il dettaglio per **forma giuridica della clientela leasing** vede un'importante quota di **sospensioni rivolte alle società di capitali** pari al 65,3% del numero delle moratorie leasing concesse e l'82% del valore del debito residuo di tali contratti. Segue, per valore, la quota delle moratorie concesse a società di persone (10,5%) e, in numero, dalle moratorie concesse a ditte individuali, persone fisiche e professionisti (18,1%) (cfr. Tab.2).

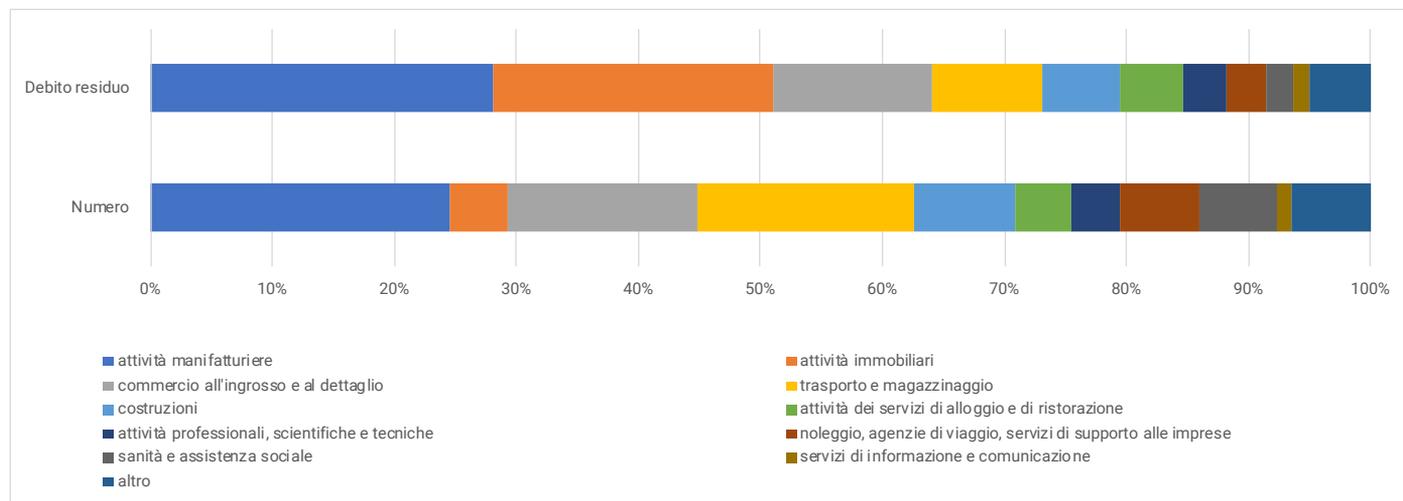
**Tab.2 – Moratorie leasing concesse per dimensione d'impresa (in % sul totale)**

	Ripartizione	
	% numero	% importo
Società di capitali	65,3%	82,0%
Società di persone	12,9%	10,5%
Ditte individuali, persone fisiche, professionisti	18,1%	6,1%
Altro	3,7%	1,4%
<b>TOTALE e incidenza media</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: Elaborazioni Assilea su dati BDCR

In tale contesto riveste particolare importanza il tema della liquidità delle imprese italiane, aspetto fondamentale nella situazione estremamente difficile creatasi con l'emergenza del coronavirus. In particolare, nel periodo di lockdown, ma anche nei mesi successivi a causa delle diverse forme di confinamento della popolazione, come le misure di blocco e il distanzia-

**Fig.2 – Ripartizione delle richieste di moratorie accolte per Attività della clientela leasing – Ateco (% in numero e importo)**



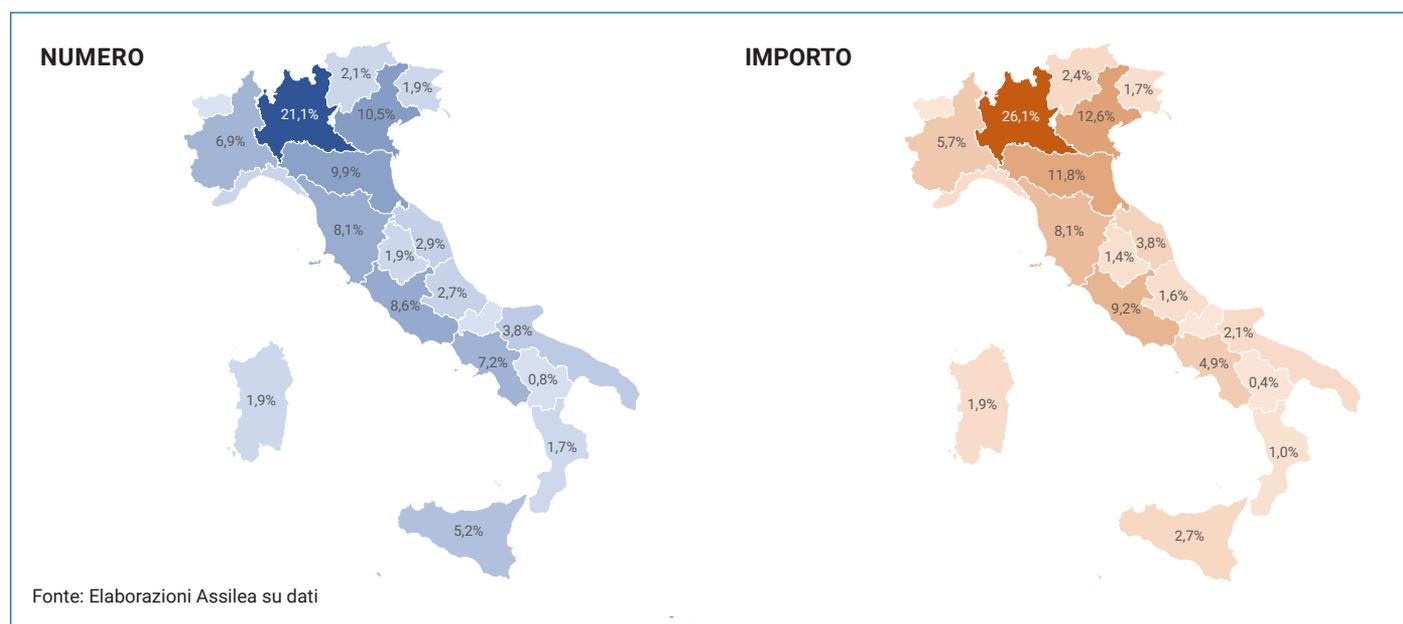
Fonte: Elaborazioni Assilea su dati BDCR

mento sociale, è stata colpita un'ampia gamma di settori di attività economica della clientela (**Ateco**). Nello specifico, **per il mercato del lease, hanno fatto maggiormente richiesta di sospensione dei canoni il settore delle attività manifatturiere** (24,6% in numero e 28,2% in valore), attività immobiliari e commercio all'ingrosso e al dettaglio (rispettivamente 22,9% e 13,0% in valore), seguite da quote importanti per i settori del trasporto e magazzinaggio, costruzioni e attività dei servizi di alloggio e ristorazione (cfr. Fig. 2).

In linea con la dinamica del leasing, che vede una

maggiore concentrazione e utilizzo dello strumento nelle regioni del Nord Italia, anche le richieste di sospensione dei canoni leasing che sono state concesse a seguito dell'emergenza Covid-19 giungono in maggior misura dalle regioni del Nord. Difatti dai dati riportati in **Figura 3**, si osserva che **le moratorie leasing hanno visto un'importante concentrazione in Lombardia** dove si è registrato oltre il 26% del valore totale delle sospensioni leasing e il 21,1% del numero. Anche altre regioni come il Veneto e l'Emilia-Romagna mostrano importanti percentuali in valore rispettivamente pari al 12,6% e 11,8%.

**Fig.3 - Richieste di moratorie leasing accolte per Regione (% in numero e importo)**

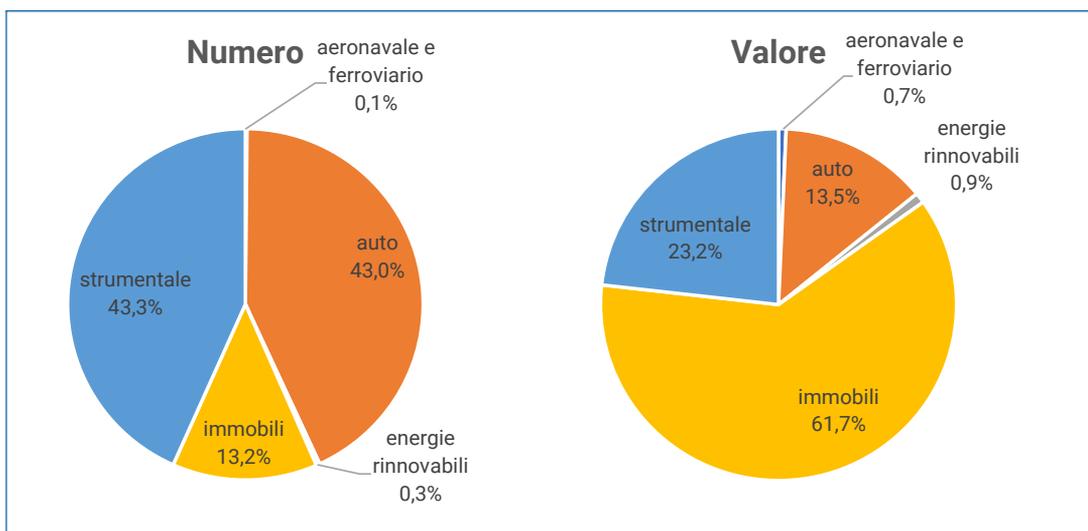


Fonte: Elaborazioni Assilea su dati

Infine, ponendo l'attenzione sulla **ripartizione delle moratorie leasing per macro-tipo bene**, in **Figura 4**, si osserva che i comparti con il maggior numero di concessioni registrate sui dati aggiornati a dicembre 2020 sono stati lo strumentale e l'auto con quote pari al 43,3% e 43,0%, seguiti dall'immobiliare con il 13,2%. Con riferimento in-

vece al peso dei singoli comparti sul debito residuo dei contratti oggetto di moratorie, si nota che oltre i 3/5 della torta sono rappresentati dall'immobiliare (61,7%) che per sua natura vede un minor numero di contratti con importi medi molto più elevati rispetto ai tradizionali comparti mobiliari.

**Fig.4 – Ripartizione delle richieste di moratorie accolte per comparto leasing**



Fonte: Elaborazioni Assilea su dati BDCR



"SUPERIAMO OGNI DIFFICOLTÀ CON  
DETERMINAZIONE E OTTIMISMO VERSO  
UN OBIETTIVO COMUNE."



**SERVICE CREDIT**<sup>®</sup>  
collection lab

[WWW.SERVICECREDIT.IT](http://WWW.SERVICECREDIT.IT) | [INFO@SERVICECREDIT.IT](mailto:INFO@SERVICECREDIT.IT)

## La contrazione del leasing in linea con gli altri settori

# STIPULATO LEASE: CHIUSO IL 2020 A 22,8 MILIARDI

Nel commento del Centro studi Assilea le attese delle imprese e i settori che offrono maggiori prospettive.



Beatrice Tibuzzi

Il leasing, nell'anno appena chiuso, ha vissuto una contrazione in linea con quella che si è osservata nei maggiori comparti produttivi. Ha visto solo una lieve ripresa nella seconda parte dell'anno che ha riportato a una chiusura lievemente migliore delle previsioni, con un -18,0%, senza raggiungere il picco negativo che il settore aveva toccato nel 2012, in piena crisi del debito sovrano.

Le circostanze attuali si configurano molto differenti rispetto alla crisi di allora, ma le diverse ondate di epidemia da Covid-19 e le conseguenti chiusure totali e parziali delle attività hanno allungato il periodo di emergenza, con il rischio di trasformare questa crisi congiunturale in una crisi strutturale. Del resto, il contesto da cui venivamo era già critico e con un mercato in lieve contrazione.

Il leasing nel 2019 - dopo cinque anni ininterrotti di crescita - aveva subito un rallentamento, che grazie agli incentivi auto e alla crescita del nuovo "lease" (cioè leasing senza opzione d'acquisto/leasing operativo) aveva portato a chiudere l'anno a 27,8 miliardi di nuovo stipulato, solo in lieve flessione rispetto all'anno precedente (-3,3%) e con aspettative di ripresa, come si osservava anche dai dati di inizio 2020.

**Con l'avvio degli incentivi, il leasing auto ha visto una crescita importante**

Sul risultato complessivo dell'ultimo anno hanno pesato ovviamente soprattutto i mesi di *lock-down*, ma dinamiche con il segno meno si sono registrate anche in seguito. Differenti sono stati i momenti di ripresa dei principali comparti nell'arco dei diversi trimestri. Come è visibile dalla fig. 1a, nel terzo trimestre 2020 il leasing auto (con l'avvio degli incentivi) ha visto una crescita importante, del **+15,2%**, rispetto al corrispondente trimestre 2019. Il comparto strumentale ha invece avuto una dinamica migliore sul finire dell'anno, attingendo per circa metà dei finanziamenti dagli investimenti di cui alla nuova Sabatini, ed in particolare alla Tecno-Sabatini. È così che a dicembre lo stipulato leasing strumentale ha segnato una crescita del **+7,1%** rispetto allo stesso mese del 2019. La frenata indotta dalla pandemia ha avuto riflessi pesanti anche sul comparto del leasing immobiliare che, pur avendo visto incrementi a due cifre a dicembre e gennaio, è poi rimasto in territorio negativo per tutto il 2020.

**L'incremento del leasing nautico e il picco post Salone di Genova**

Come sappiamo, le modifiche al regime sul calcolo dell'imponibile IVA hanno portato privati e professionisti ad anticipare la decisione di stipulare contratti di leasing nautico, con crescite a due cifre da agosto a ottobre 2020 rispetto all'anno precedente, e un picco a valle del Salone Nautico di Genova, che hanno portato a chiudere il 2020 con un **+9,1%** nell'intero comparto leasing aeronavale e ferroviario rispetto al 2019 (fig. 1b).

Il leasing di impianti di produzione di energia da fonti rinnovabili, pur se in contrazione, ha visto dinamiche in controtendenza rispetto agli altri comparti, nei mesi del *lockdown*; tale comparto comunque rappresenta solo una piccola parte degli investimenti *green* finanziati attraverso il leasing e già ricompresi nei dati complessivi.

Osserviamo peraltro, con riferimento alle specifiche tipologie di beni finanziati, interessanti incrementi nel leasing di impianti di trattamento aria e gas (+39,1%) e di impianti di cogenerazione, che pur rappresentando un'incidenza ancora contenuta sullo stipulato complessivo, hanno visto un importo sette volte maggiore rispetto a quello che si registrava nel 2020.

**Dinamiche mensili del leasing nel 2020 rispetto all'anno precedente (Var.%)**

**Fig. 1a**



**Fig. 1b**

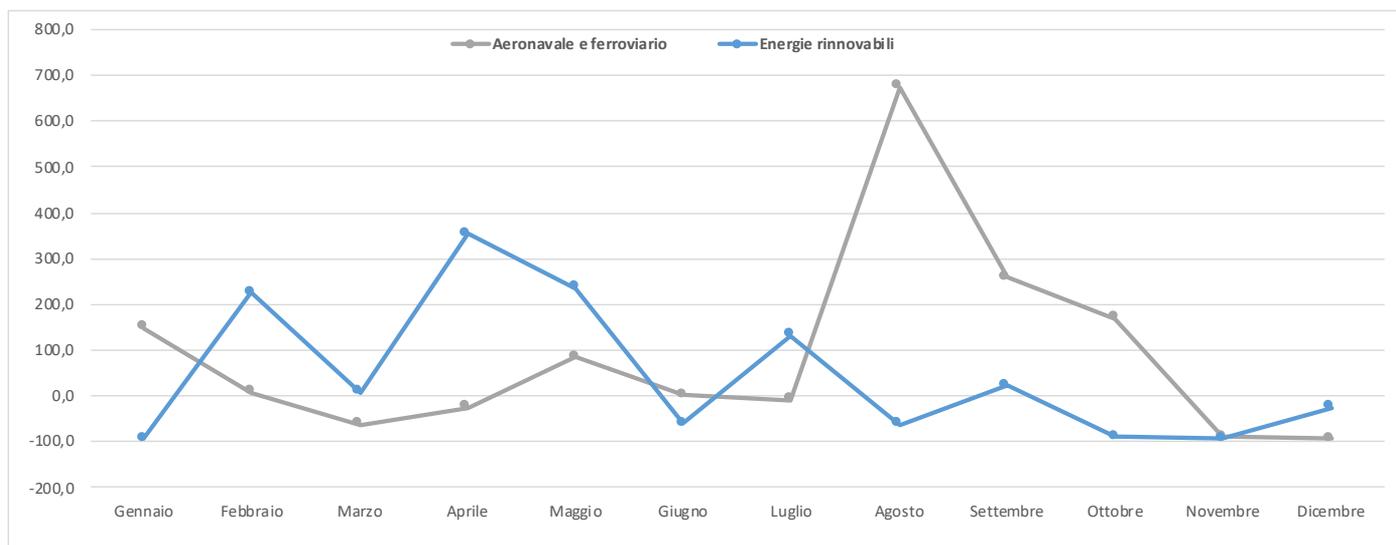
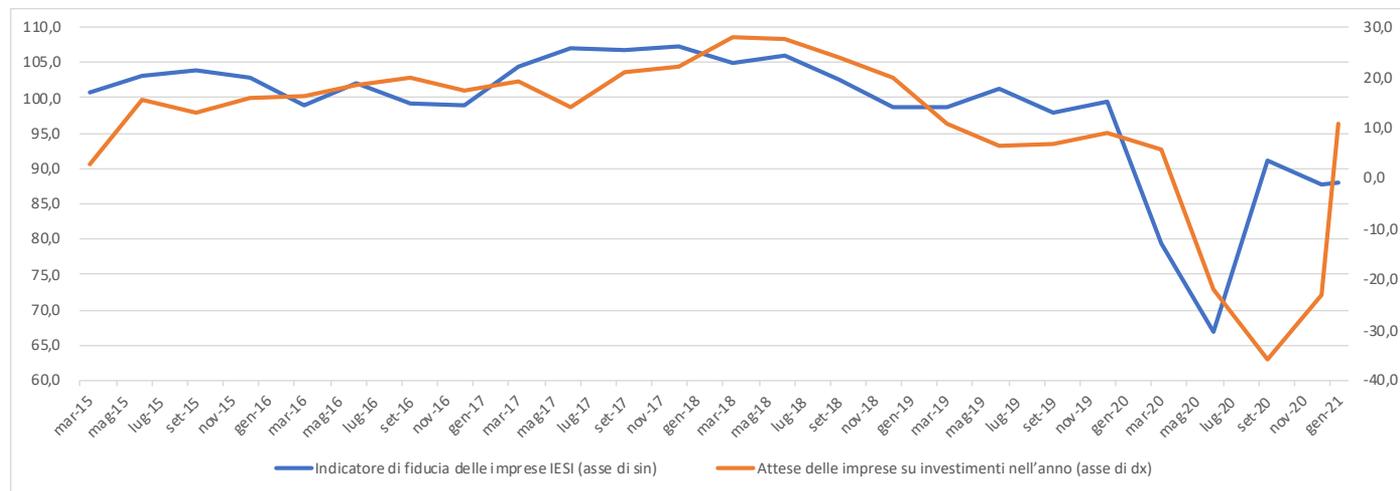


Fig.2 - Le attese delle imprese



Fonte: elaborazioni Centro Studi Assilea su dati di gen-feb '21 di Banca d'Italia, Bollettino Economico, e Istat, Indicatore IESI.

## Il boom dell'agricoltura: +49,1%

A livello di settori, si osserva, a fronte di un calo in quelli più importanti in termini di volumi di stipulato, quali il settore del manifatturiero, del commercio, delle costruzioni immobiliari, un incremento del leasing all'agricoltura, dove i volumi sono cresciuti del **+49,1%** rispetto all'anno precedente, con un incremento del 24,1% del numero di contratti. Tale fenomeno è confermato anche dalla dinamica del leasing di macchinari per agricoltura e pesca, che hanno visto un **+36,6%** di stipulato rispetto all'anno precedente (+24,4% numeri) e che confermano la graduale diffusione che il leasing sta già da qualche anno registrando nel settore. Sulla base dei dati preliminari sul Pil del quarto trimestre 2020, stimiamo che il peso del leasing sugli investimenti sia sceso di circa un punto percentuale nel corso dell'anno, flessione concentrata soprattutto nel secondo trimestre. Guardando ai finanziamenti alle imprese, però, a fronte di un incremento in valore assoluto dei prestiti, molti dei quali finalizzati a colmare le esigenze di liquidità causate dalla pandemia, si è osservato un rallentamento dei finanziamenti a medio-lungo termine destinati agli investimenti produttivi,

coerente e in alcuni trimestri maggiore rispetto a quello osservato nel nostro settore.

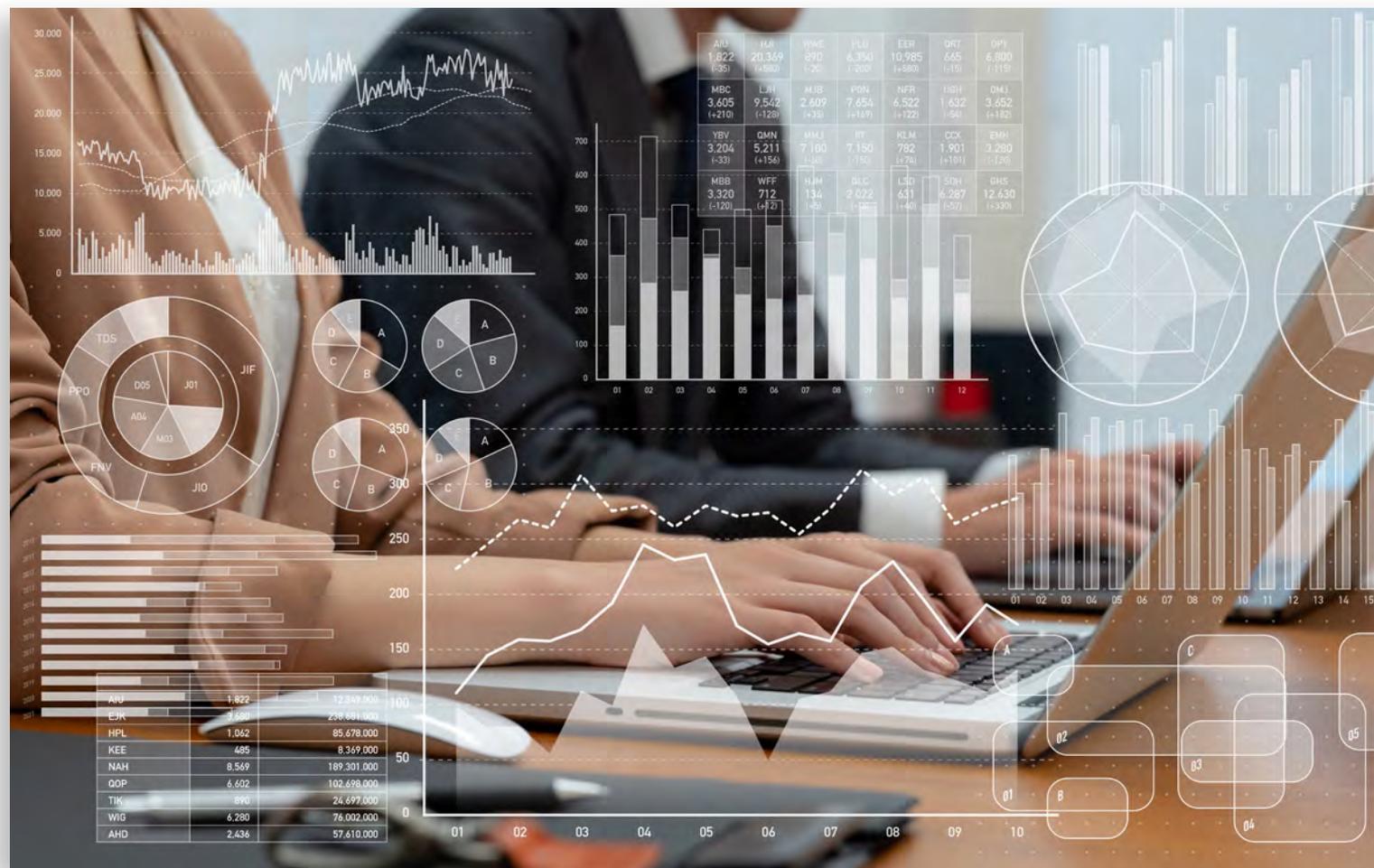
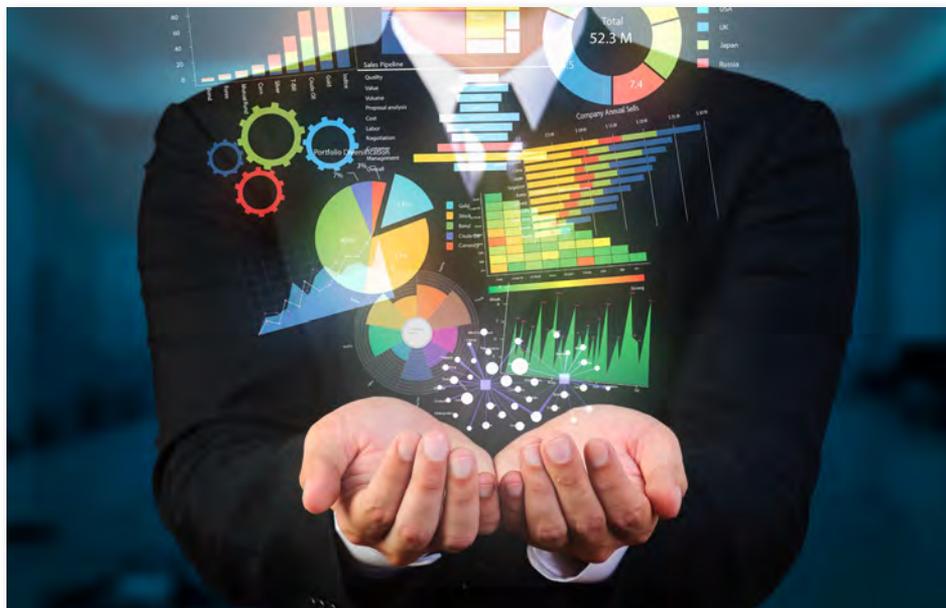
## La necessità di usare il lease come leva del PNRR

Anche se le previsioni macroeconomiche spostano sempre in più avanti la ripresa del PIL, nella politica di rilancio dell'economia verrà dato un ruolo importante agli investimenti strutturali. In questo contesto, sarà importante individuare il leasing come strumento di rinnovamento e di transizione verso gli obiettivi del PNRR, soprattutto in termini di transizione verso un'economia sempre più digitale e sostenibile. Sono proprio le aspettative di investimento che portano a segnali molto differenti se guardiamo alle più recenti indagini congiunturali presso le imprese (fig. 2). Il miglioramento registrato dall'indicatore congiunturale Istat sul clima di fiducia delle imprese (IESI) rilevato su base mensile, mostra un miglioramento contenuto su dicembre e una nuova flessione a gennaio che porterebbe ad una proiezione di contrazione del leasing a inizio anno. L'indicatore trimestrale congiunturale di Banca d'Italia sulle attese delle imprese sugli investi-

menti dell'anno mostra a gennaio - invece - un netto miglioramento con riferimento al primo trimestre 2021, con una proiezione della ripresa dello stipulato leasing a inizio anno.

Le previsioni UNRAE più recenti per il 2021, puntano a 1,5 milioni di nuove immatricolazioni (in crescita rispetto alle quasi 1,4 milioni di immatricolazioni del 2020), che - a parità di penetrazione del lease - porterebbero a un incremento anche del leasing auto. Gli investimenti per la Sabatini, con 3,8 miliardi di prenotazioni leasing su un totale di oltre 5,5 miliardi, hanno inciso per circa il 70% sugli importi stanziati nel 2020; ulteriori 370 milioni è la cifra che è stata prevista dalla Legge di Bilancio 2021.

Il 2021 è anche l'anno in cui entrano in vigore per il sistema finanziario nuove norme di rendicontazione in termini di sostenibilità. Il completamento del quadro normativo di riferimento, unitamente al quadro di incentivi previsti, ci portano a vedere nella transizione verso un'economia sostenibile la sfida per la crescita nell'immediato futuro.



## Immobiliare, è l'ora dell'ampliamento

# GEPI, IL CANTIERE È APERTO E I LAVORI PROCEDONO

La piattaforma di Assilea per il settore immobiliare si trasforma in un gestionale in grado di integrare funzioni aziendali coinvolte a diverso titolo nella gestione dell'immobile



Andrea Beverini

Il progetto e le tecniche di costruzione le garantirebbero ancora tanti anni di uso. Le fondamenta sono forti, e poggiano su un terreno stabile. Le strutture portanti lavorano in sicurezza. Le tamponature e le finiture però cominciano a mostrare i 12 anni di vita e di utilizzo e qualche crepa si fa notare. Sarebbe arrivato il momento di affrontare una ristrutturazione, ma, forse, considerate le nuove necessità del settore immobiliare, sarà meglio pensare a un ampliamento della piattaforma di Assilea per il settore immobiliare.

Un ampliamento si rende necessario per consentire agli operatori di trovare, all'interno di un'unica piattaforma, il supporto all'intero processo operativo di un contratto di leasing, con una nuova *user experience* sempre più facilitata da una adeguata struttura informatica.

La Gepi attualmente in uso, infatti, fu progettata per creare uno standard di perizia immobiliare funzionale alla valutazione iniziale di un immobile in leasing. Erano gli anni in cui il leasing immobiliare garantiva una gestione "senza pensieri" del contratto e della relazione con il cliente che realizzava un investimento reale e sicuro garantito da una costante, progressiva ed euforica crescita dei valori immobiliari; il riscatto era un momento felice che riaccendeva dopo tanti anni il rapporto con il cliente soddisfatto.

**Affrontare le criticità sistemiche soprattutto nell'ambito del monitoraggio e nella valutazione dell'immobile**

Ma all'improvviso, lo *sboom* del *real estate* e il leasing immobiliare comincia a diventare un problema strategico che assilla gli operatori e logora progressivamente i rapporti con la clientela; alla parola "riscatto" si affiancano e si sostituiscono progressivamente parole come default, risoluzione, *re-possession*, NPL e remarketing. E questo cambiamento ha evidenziato delle criticità sistemiche soprattutto nell'ambito del monitoraggio e nella valutazione dell'immobile oggetto di risoluzione contrattuale.

Per fortuna, Basilea prima e l'EBA poi hanno definito delle regole ben precise cui le banche e gli intermediari finanziari devono attenersi per tenere costantemente sotto controllo il portafoglio immobiliare in essere. Tali regole nel loro pragmatismo indicano la metodologia da seguire. La recente esperienza di gestione degli immobili rimpossessati e di dismissione di importanti pacchetti di immobili a soggetti terzi ha evidenziato la difficoltà nel reperimento del set documentale e informativo relativo all'asset.

## L'analisi di valore immobiliare attuale e predittivo diventa un asset indispensabile

Monitorare costantemente e con metodo il portafoglio immobiliare permette di conoscere tempestivamente le criticità e attivare le necessarie azioni correttive, sanare situazioni rischiose sopravvenute e scongiurare assalti speculativi da parte di investitori professionali. L'utilizzo di tool come OMI-PP, modello di analisi statica in grado di fornire analisi di valore immobiliare attuale e predittivo diventa un asset indispensabile per la valutazione del portafoglio e per le politiche di accantonamento a fronte dei crediti in essere; sistemi di ricerca di fattori specifici degli immobili consentiranno agli operatori di eseguire analisi puntuali sugli asset presenti in portafoglio. Per questo Gepi deve essere ampliata attraverso l'integrazione di tools operativi che consentiranno di monitorare costantemente e gestire l'asset in ogni status contrattuale. Il monitoraggio nelle fasi di bonis consentirà di prevenire le fasi critiche o per lo meno di intercettare potenziali situazioni di futuro default. E qualora il default fosse proprio inevitabile, disporre di un fascicolo dell'immobile, pronto, completo e aggiornato, che descriva pun-

tualmente lo stato fisico, urbanistico e di mercato dell'asset. La conoscenza è alla base della definizione di una strategia sensata sulla gestione del bene: rilocare, vendere, gestire, apportare in un fondo, sono alcune delle domande a cui le direzioni aziendali devono dare una risposta sensata e consapevole.

## In vista nuove strutture per ospitare operatività integrabili

In questa prospettiva Gepi dismette la sua veste di standard per la redazione di perizie tecniche e diventa quindi il gestionale che può integrare il lavoro di diverse funzioni aziendali coinvolte a diverso titolo nella gestione dell'immobile. Il gruppo di lavoro, il partner tecnico e tecnologico insieme al team di Assilea hanno avviato le macchine e il cantiere per l'ampliamento di Gepi è in corso. I lavori procedono e presto le nuove strutture potranno ospitare le operatività integrabili. Solo attraverso questo passaggio l'Associazione sarà in grado di supportare i Soci nella operatività del settore immobiliare, sperando che il rilancio dell'economia reale post pandemia coinvolga e sia trainata da una politica che veda il real estate come elemento trainante.



## La strada sostenibile della mobilità ELETTRIFICARE PER RIVOLUZIONARE

Contributo di Enel X



Luigi Macchiola

Il tema della **transizione energetica** è ormai centrale sui tavoli di discussione globali. Il **Green New Deal** della Commissione Europea, che si è posto l'obiettivo sfidante dell'azzeramento delle emissioni inquinanti nette entro il 2050, costituisce una prova tangibile del cambio di rotta verso la **sostenibilità ambientale** e la **salvaguardia del pianeta**.

Gli obiettivi intermedi sulla strada della transizione energetica passano da vettori strettamente connessi come l'**elettrificazione** diffusa e la **decarbonizzazione**, fattori indispensabili per ridurre nel lungo periodo le emissioni di anidride carbonica (CO<sub>2</sub>) e per dare un nuovo slancio all'economia, dopo un anno contrassegnato dall'**emergenza sanitaria**.

Il Covid-19 lascia in dote una fotografia da osservare con estrema attenzione: nel 2020 le **emissioni di CO<sub>2</sub> hanno subito un calo dell'8%** su scala mondiale, che si traduce in circa 1,5 miliardi di tonnellate di anidride carbonica in meno rispetto al 2019. Quello che a prima vista sembrerebbe un dato positivo, è in realtà il cosiddetto **dato annacquato** derivante dalle restrizioni del primo lockdown.

L'esperienza ci ha insegnato che a fronte di una crisi economica e del contemporaneo calo delle emissioni (pensiamo alla crisi finanziaria del 2008 o a quella petrolifera del 1979), vi è sempre un successivo "rimbalzo" nel momento in cui si

esce dalla momentanea recessione. In parole semplici: **l'impatto della pandemia non sarà sufficiente a colmare il gap ambientale** accumulato.

Ora più che mai è necessario **cambiare i paradigmi del sistema energetico**, per salvaguardare il futuro del pianeta e al tempo stesso in grado di generare nuove opportunità di business.

**Enel X** è in prima linea nel **rivoluzionare l'approccio all'energia** da parte di privati, aziende e istituzioni. **Digitalizzazione, piattaforma e sostenibilità** sono i driver attraverso i quali introdurre soluzioni innovative pensate per rispondere ad esigenze in continua evoluzione.

Creare valore senza sprecare risorse, integrando approcci di economia circolare, è una scelta che Enel X sta applicando a diverse linee di offerta. Su tutte la **mobilità su strada**, che ogni anno genera in media il **13%** delle emissioni globali di CO<sub>2</sub>. Per ridurre tale percentuale e favorire la decarbonizzazione è necessario essere **promotori attivi dell'elettrificazione dei trasporti**.

Una vera rivoluzione della mobilità elettrica deve viaggiare di pari passo alla capillarità delle infrastrutture di ricarica. Enel X dispone attualmente di 12.500 punti di ricarica installati in tutta Europa, ma è un numero in crescita continua. Grazie agli accor-



di interoperabilità e alla partnership con Hubeject, l'azienda nel corso del 2020 è riuscita a passare da 10 mila a 90 mila punti di ricarica disponibili su JuicePass, l'app che consente agli utenti di ricaricare il proprio veicolo elettrico in tutta Europa con credenziali uniche.

Soluzioni di ricarica **intelligenti** adatte per ogni tipologia di clienti: privati, business e istituzioni che guardano alla mobilità elettrica pubblica. Enel X ha immaginato l'esperienza di ricarica come un vero e proprio **viaggio** che inizia con **JuiceBox**, la stazione di ricarica sviluppata per chi desidera fare il pieno di energia sostenibile direttamente nel proprio box auto. Le colonnine **JuicePole**, collocate nei punti strategici per la mobilità e nei parcheggi aziendali, sono invece i totem di sostenibilità diffusi in maniera sempre più capillare per le strade delle città.

**Tecnologie all'avanguardia** che strizzano l'occhio anche al **design**, come testimoniato dal premio **Compasso d'Oro 2020** conferito a Enel X dall'ADI (Associazione per il Disegno Industriale) per JuiceBox e JuicePole. A chiudere il cerchio della sostenibilità ci sono **JuicePump**, soluzione di ricarica extra-urbana, e **JuiceLamp**, il "lampione intelligen-

te" che integra ricarica ed illuminazione pubblica.

Soluzioni di questo genere costituiscono ormai una **necessità**, come confermato dai dati relativi alle vendite delle automobili nell'anno della pandemia. Il mondo dell'automotive ha registrato in Italia una contrazione delle vendite complessive pari al **27,9%** rispetto al 2019. Un crollo che riguarda esclusivamente le vetture a motore termico. Le vendite delle

**auto elettriche o ibride**, al contrario, hanno fatto segnare un **250% in più rispetto al 2019**, un boost che ha fatto schizzare la quota di mercato dell'elettrico dal 2,3% del 2019 al 4,3% e che rappresenta una vera e propria **presa di coscienza** da parte della popolazione.

In tempi difficili, le opportunità vanno trasformate in realtà. Il mercato e il pubblico stanno dimostrando di essere pronti a questa "rivoluzione elettrica", anche grazie alla diffusione di soluzioni come il lease che rendono l'innovazione sostenibile alla portata di tutti. Enel X è pronta a continuare ad essere protagonista della transizione energetica della mobilità.



Con il nuovo anno, Assilea Servizi ha dato il via a un ambizioso progetto

## LA BANCA DATI NOLEGGIO AL CALCIO D'INIZIO

Al fine di ottenere una larga partecipazione, verranno pianificati incontri con le imprese del settore per comunicare lo stato dell'arte e per ottenere adesioni ai test per il conferimento dei dati.



Alessandro Berra

Dopo un'analisi Legale e Tecnica in stretta collaborazione con le società del settore, a gennaio 2021 è stato posato il primo mattone per la costruzione della Banca Dati Noleggio (BDN), la piattaforma software che ospiterà il servizio e che vedrà la luce presumibilmente i primi giorni di luglio. Il progetto, con la partecipazione attiva delle società che conferiranno i dati, potrà offrire nuove opportunità e tutele a un settore in particolare sviluppo. Al fine di ottenere una larga partecipazione, verranno pianificati incontri con le società di noleggio

per comunicare lo stato dell'arte e per ottenere adesioni ai test per il conferimento dei dati.

**Un nuovo e più agevole  
metodo di conferimento dati**

L'interrogazione della Banca dati consentirà di poter visionare informazioni relative al noleggio ed al leasing in una singola interrogazione e con una profondità di dettaglio che gli utenti della



BDCR ben conoscono. Le società che parteciperanno alla BDN utilizzeranno un nuovo metodo di conferimento dati studiato appositamente per rendere il più agevole possibile l'esperienza di conferimento dati nella nuova banca dati.

Un sistema centralizzato si occuperà di trasformare le codifiche interne della società conferente, presenti nei flussi dati mensili, nei codici proprietari della BDN, semplificando il lavoro di costruzione del processo di esportazione e riducendo tempi e costi di sviluppo. Un sistema di parametrizzazione consentirà di poter profilare ogni singola società interrogante per poter consentire di effettuare interrogazioni sul mondo leasing, sul mondo noleggio o su entrambe.

**Diagnosticare le contribuzioni  
e segnalare i soggetti con presenza  
di pregiudizievoli con tutte  
le funzionalità BDCR**

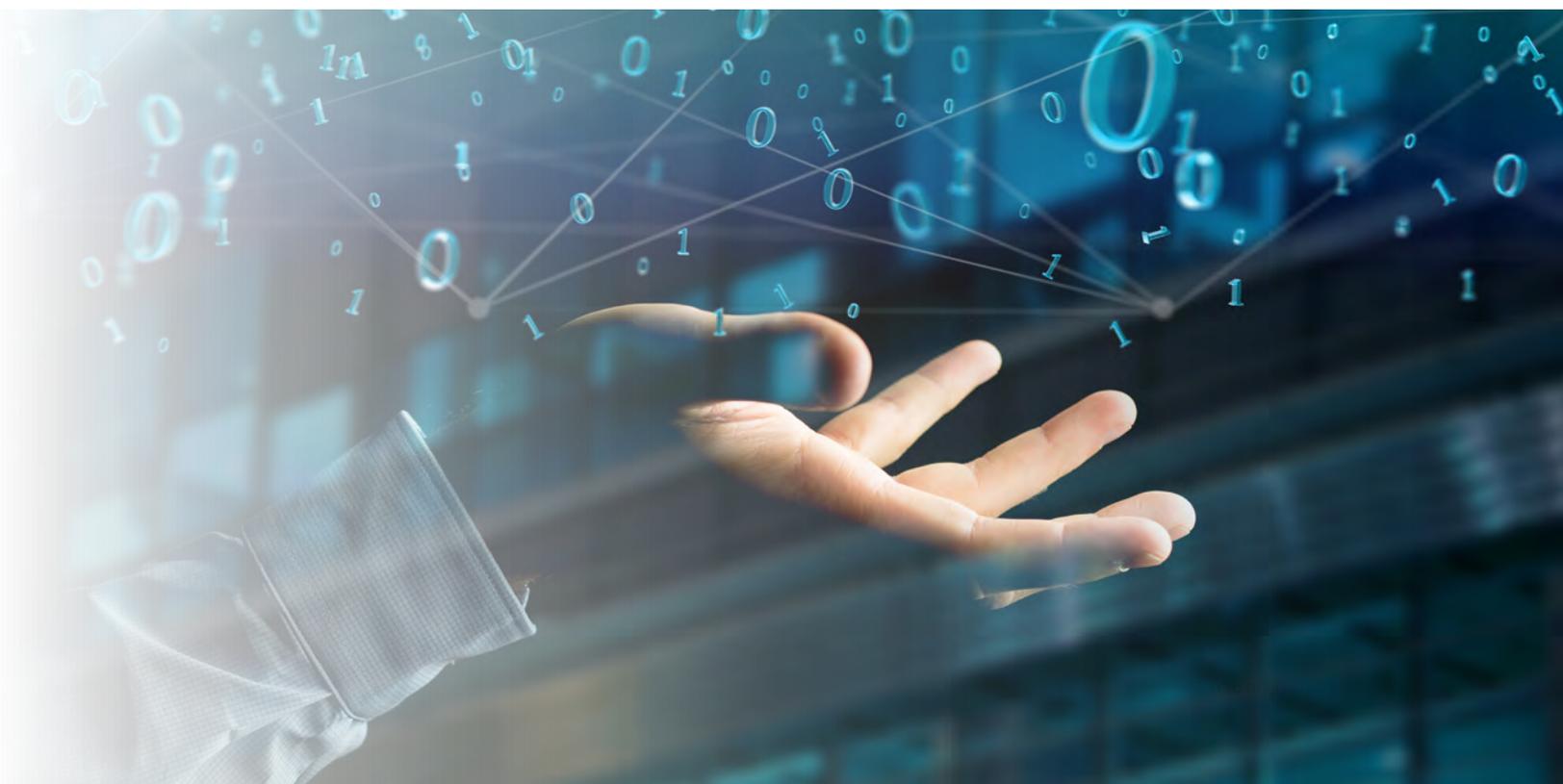
La sicurezza dell'infrastruttura è garantita dalla medesima qualità della BDCR come anche dello stesso Team di sviluppo che curerà, insieme allo Staff BDCR di Assilea, tutto il processo dall'Analisi all'erogazione del servizio e la sua futura gestione.

La BDN erediterà tutte le funzionalità della piattaforma che ospita la BDCR quindi con la possibilità di interrogare il servizio via web, scaricare il pdf dell'interrogazione, integrare le chiamate tra sistemi in A2A, scaricare flussi di ritorno, diagnosticare le contribuzioni e segnalare i soggetti con presenza di pregiudizievoli.

Noi di Assilea Servizi possiamo costruire l'infrastruttura e gestirla nel miglior modo possibile, come facciamo da 31 anni con la BDCR, ma l'apporto dei dati sarà l'unica "benzina" che ci permetterà di poter correre veloci insieme.

**Un sistema in continua  
Evoluzione**

La struttura cresce ancora, alla BDCR e al PLF si aggiunge dunque il nuovo strumento della BDN, che vuole aiutare gli operatori del settore del Noleggio a svolgere il proprio lavoro con un pizzico di serenità in più! Proprio per questo, Vi vogliamo lasciare con una domanda alla quale risponderemo al prossimo numero: Vi piacerebbe poter effettuare ricerche dei beni che abitualmente acquisite per i vostri clienti, in stile Google, e analizzarne i risultati di sintesi in una schermata dedicata al mondo leasing?



## Gestire il rischio e rendere fluidi i processi.

# RIPARTIRE DALLE PERSONE CON IL PROJECT MANAGEMENT

Identificare le attività, metterle in sequenza, prevedere il budget, stimare i tempi di realizzazione: Assilea ha scelto di adottare il project management nella propria quotidianità.



Katia Ricci



Giovanni Pisano  
Direttore della Certificazione IPMA Italy

I risvolti della pandemia si sono manifestati in modo possente e inaspettato destabilizzando le persone al punto di privarle di due elementi importanti, quelli che alimentano *la speranza* negli esseri umani, **“la possibilità di prevedere e di progettare”**. Parallelamente, **l’incertezza per il futuro e la mancanza di prospettiva** hanno spento l’entusiasmo e la motivazione, fondamentali per il successo dei contesti aziendali. Mentre durante il lock down, diverse organizzazioni hanno visto le loro sicurezze sgretolarsi dietro a vari DPCM e riorganizzazioni forzate, Assilea virava verso un obiettivo ben definito, in grado di offrire una più precisa e chiara organizzazione del lavoro: l’introduzione di un sistema di project management.

In un momento di grande imprevedibilità, **Assilea aveva una prospettiva futura**. Ad aprile 2020, abbiamo dato concretamente avvio a questo modo innovativo, per noi, di gestire la complessità dei progetti ma anche di governare processi consolidati. Il primo passo è stato diffondere la cultura del project management facendolo vivere al personale non come una costrizione ma come modello verso il quale puntare, soprattutto in un momento di grande cambiamento.

È stato, poi, **avviato un percorso di formazione,**

durato alcuni mesi, che si è concluso con la creazione di un gruppo di progetto a cui è stata affidata la scelta della piattaforma applicativa che sta favorendo una migliore condivisione dei compiti e un più efficace allineamento tra le persone. Ancora una volta Assilea ha messo al centro le persone e lo ha fatto scegliendo un modello di project management che punta allo sviluppo delle competenze.

### Note sul Project Management

Diverse ricerche hanno analizzato **il fenomeno della cosiddetta “projectification”**, evidenziando come la quota di attività economiche che si svolgono in un contesto progettuale sia ormai al di sopra del 30% del PIL nelle diverse economie analizzate. In Italia, si prevede che nel 2022 il 42% del tempo lavorativo della popolazione complessiva sarà svolto nell’ambito dei progetti.

Per contro, nonostante la diffusione del “lavoro per progetti” sia ormai una realtà visibile, si osserva ancora un’intrinseca mancanza di formazione e di competenze di project management sia da parte delle organizzazioni, che quindi non riescono a garantire la “governance” dei progetti, che da parte delle figure che operano nei progetti (come

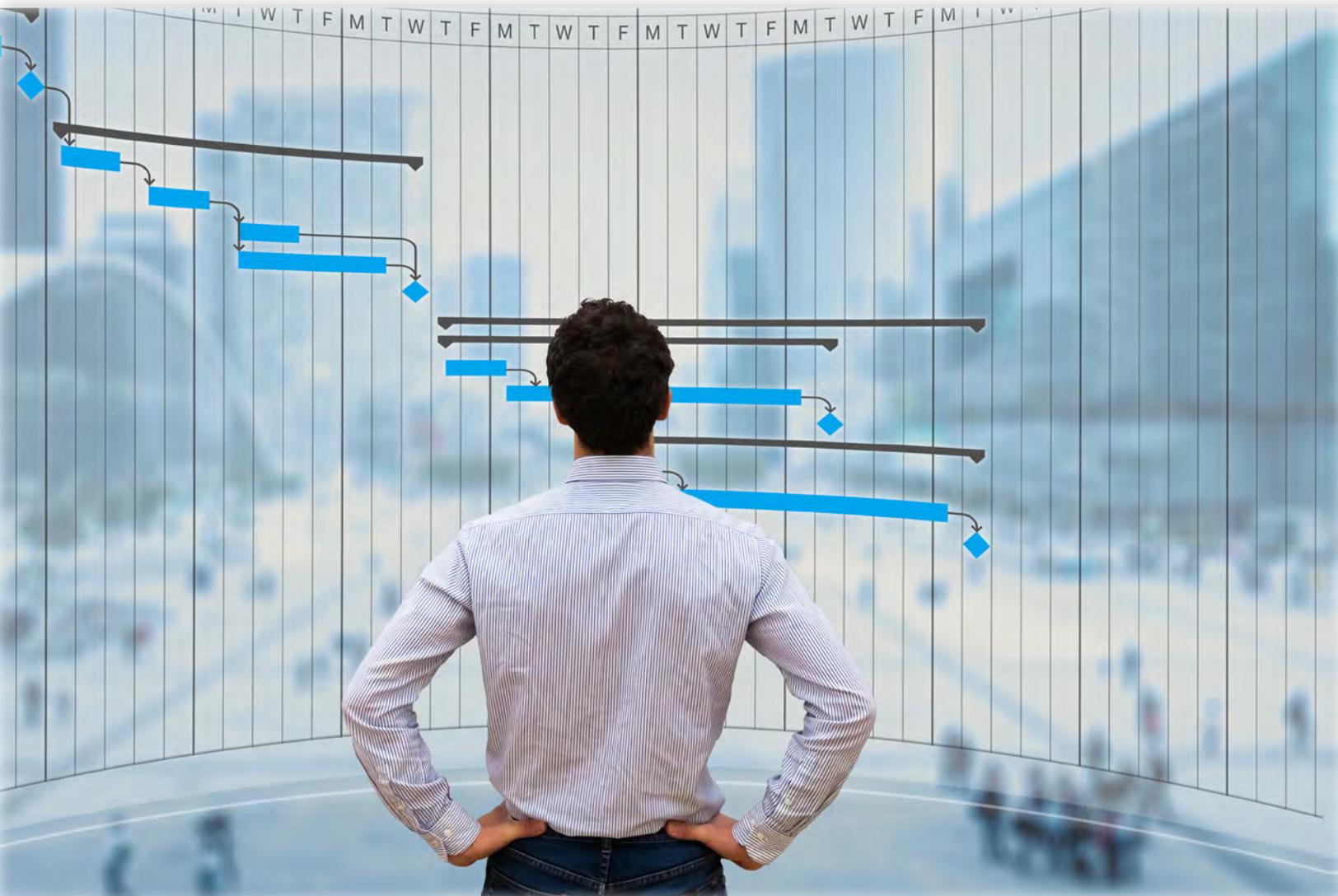
per esempio il Project Manager) che non hanno ancora acquisito la giusta combinazione di competenze per gestire adeguatamente il progetto e i suoi stakeholder. Tale asimmetria porta a risultati inferiori alle attese in un numero elevatissimo di casi e a un'allocazione subottimale delle risorse con ripercussione sull'efficienza e sull'efficacia delle operazioni.

L'International Project Management Association (IPMA®), una delle più accreditate associazioni di Project Management al mondo, ha sviluppato **un modello delle competenze per la gestione dei progetti** che è diventato nel tempo uno standard unico nel suo genere e riconosciuto a livello mondiale. Tale standard, noto come Individual Competence Baseline® (ICB4), descrive le competenze necessarie per l'applicazione del project management prendendo in considerazione competenze di varia natura.

È interessante notare che nello standard ICB4, alle

“classiche” competenze tecniche per la gestione delle variabili di un progetto (tempi, costi, qualità, rischi, ...) vengono affiancate alcune competenze contestuali e comportamentali, a testimonianza della necessità anche di competenze orientate alla gestione completa del team di progetto e del destinatario del progetto e, in generale, di tutti gli stakeholder del progetto, evidenziando la necessità di capacità negoziali, motivazionali, comunicative, di leadership e di comprensione delle dinamiche contestuali in cui il progetto viene eseguito.

Si può tranquillamente affermare che il Project Management, sia con approccio “tradizionale” che “agile”, si sia ormai ritagliato di diritto una posizione di rilievo nella cassetta degli attrezzi per la gestione di iniziative complesse che sempre più hanno in comune, indipendentemente dal contenuto e dal settore di applicazione, la caratteristica di essere svolte in **ambienti esposti alla volatilità e all'incertezza del contesto**.



## Alla luce degli ultimi chiarimenti di Banca d'Italia ed EBA

# RIFLESSIONI SULLA NUOVA DEFINIZIONE DI DEFAULT

I criteri con cui banche e intermediari finanziari sono ora tenuti a classificare le proprie esposizioni creditizie come deteriorate impattano con la crisi indotta dalla diffusione della pandemia da Covid-19.



**Andrea Cappelli**  
Partner  
AEM Solution srl

A far data dallo scorso 1 gennaio è entrata in vigore la nuova definizione di default ex art. 178 del Regolamento UE n. 575/2013, termine coniato per indicare l'insieme delle disposizioni che, in sostituzione del quadro normativo pre-vigente, fissano i criteri con cui banche e intermediari finanziari sono ora tenuti a classificare le proprie esposizioni creditizie come deteriorate, ai fini di bilancio, segnaletici e prudenziali.

Il percorso che ha portato fino a questo punto è stato lungo e caratterizzato da significative difficoltà, alcune delle quali facilmente prevedibili (in quanto riconducibili alle rilevanti modifiche introdotte dal nuovo quadro normativo e ai correlati impatti sui vari profili aziendali) e altre, invece, non attese e, soprattutto, non preventivabili, in quanto scaturite dalla improvvisa e deflagrante situazione di crisi indotta dalla diffusione della pandemia da Covid-19, ben lungi dall'essere superata.

**All'interno del quadro normativo permangono interpretazioni contrastanti**

All'indomani dell'avvio del "nuovo corso", restano infatti aperti **diversi interrogativi** che scontano, da un lato, le perplessità dovute ad alcuni dubbi interpretativi relativi ad aspetti delle disposi-

zioni tutt'altro che marginali e, dall'altro lato, la profonda incertezza sull'evoluzione del quadro congiunturale con particolare riguardo al profilo di rischiosità dei portafogli creditizi di banche e intermediari.

Per ciò che attiene al primo aspetto, nonostante la Banca d'Italia nei mesi scorsi si sia prodigata nel fornire agli operatori alcuni chiarimenti in merito all'applicazione della definizione di default, permangono all'interno del complessivo quadro normativo aree che si prestano a interpretazioni contrastanti.

Uno dei principali temi che è stato a lungo al centro del dibattito tra operatori e Autorità di vigilanza è rappresentato dalle modalità di imputazione dei pagamenti alle **single rate scadute**. Nel nostro ordinamento risulta saldamente ancorato all'art. 1193 del Codice Civile secondo uno schema che - ove applicato anche ai fini del calcolo della continuità dello scaduto ai sensi degli orientamenti EBA in vigore - permetterebbe di considerare interrotto il conteggio dei giorni di arretrato in presenza di una rata integralmente pagata, con conseguente adeguamento del contatore a partire dalla successiva data di inadempimento. In una simile ipotesi, si eviterebbe quindi la classificazione tra i *past due* di esposizioni che presentano un arretrato continuativo inferiore a 90 giorni.

Dinanzi al **veto opposto dall'EBA** a una simile interpretazione, fondato sul differente approccio con il quale gli intermediari sono ora chiamati a giudicare la gravità dell'inadempimento dei soggetti affidati e che guarda alla continuità della violazione delle soglie (assoluta e relativa) di materialità e non al numero o all'anzianità delle rate non saldate, la Banca d'Italia è stata costretta, in sede di recepimento delle nuove disposizioni, a rimuovere il passaggio testuale che lasciava adito a possibili ambiguità interpretative.

Anche sul fronte della **prima applicazione (FTA)** della definizione di default sono sorti molteplici interrogativi inerenti al tipo di approccio (prospettico/retrospettivo) da adottare per la verifica delle condizioni in forza delle quali classificare come deteriorate le esposizioni "in bonis" in essere alla data del 1° gennaio 2021. Ovvero per la corretta applicazione del *cure period* di tre mesi (calcolato a partire dalla data nella quale si accerta il venir meno delle condizioni per la classificazione a default dell'esposizione), ora reso requisito obbligatorio per consentire la riclassifica in bonis da tutte le categorie del deteriorato (*past-due*, inadempienze probabili e sofferenze).

**Lo spazio per una interpretazione meno stringente per fare salvi gli accordi già perfezionati**

In proposito, la Banca d'Italia ha chiarito che a partire dal 1° gennaio occorre verificare la sussistenza delle condizioni per la classificazione in default di un'esposizione secondo la nuova definizione, con ciò **sancendo la natura retrospettiva dell'approccio** e, con essa, la possibilità (invero significativamente ridimensionata dagli interventi pubblici a contrasto del Covid) di assistere già in FTA alla migrazione di una fetta del portafoglio in bonis, gravato dalla contemporanea violazione delle nuove soglie di materialità per oltre 90 giorni continuativi.

Resta tuttavia da comprendere se la portata dell'approccio retrospettivo appena richiamato

sia tale da includere nel suo perimetro - come sembrerebbe logico - anche le altre cause di inadempimento disciplinate dagli orientamenti EBA (e, quindi, ufficialmente in vigore a partire dal 1° gennaio 2021), nei fatti già contemplate dall'art. 178 del CRR. Si fa, in particolare, riferimento alla casistica delle cessioni di crediti che realizzano una perdita significativa (>5%) in capo all'intermediario cedente (par. 3, lett. c), ovvero a quella delle c.d. ristrutturazioni onerose, vale a dire misure di *forbearance* per effetto delle quali l'intermediario registra una riduzione di valore significativa (>1%) dell'esposizione oggetto di dette concessioni (par. 3, lett. d).

Cionondimeno, appare evidente che la mancanza di soglie analoghe a quelle contemplate dagli orientamenti EBA prima che questi ultimi entrassero in vigore lasciò spazio a una interpretazione meno stringente con riguardo alle fattispecie richiamate, con l'obiettivo di fare salvi gli accordi già perfezionati antecedentemente all'FTA.

Ancora più puntuale è il riferimento della Banca d'Italia all'**applicazione del *cure period***, riservata ai soli crediti deteriorati in essere al 1° gennaio 2021. Scongiurato dunque il rischio di dover mettere in discussione i rientri in bonis registrati dagli intermediari nell'ultimo trimestre del 2020, sebbene appaia oltremodo conservativa la previsione di avviare il conteggio dei tre mesi successivamente al 1 gennaio 2021, soprattutto nei confronti degli intermediari maggiormente "virtuosi" che avevano già contemplato nelle proprie *policy* meccanismi di salvaguardia analoghi a quelli previsti dall'EBA e che risulterebbero, in tal modo, non riconosciuti affatto. D'altro canto, la previsione di quello che si potrebbe definire un "trimestre bianco" ha probabilmente rappresentato per diversi operatori una valida motivazione per accelerare (in alcuni casi anche forzare) sul fine anno il rientro in bonis di posizioni a inadempienza probabile per le quali dal 1° gennaio sarebbe scattato inesorabile il contatore del *cure period*.

Proprio il tema della *forbearance* in precedenza richiamato è stato al centro dell'attenzione nelle ultime settimane a seguito dell'estensione dell'ef-



LOAN

DEBT

ficacia delle linee guida EBA sul **trattamento delle moratorie**, introdotte nel nostro ordinamento come misura di sostegno per le imprese vessate dalla pandemia: un intervento tuttavia condizionato dalla imposizione di un vincolo temporale (nove mesi) alla durata complessiva delle misure accordate sulla singola esposizione, pena l'esclusione della concessione dal perimetro di applicazione delle linee guida, con il conseguente obbligo per l'ente di dover verificare i presupposti per il riconoscimento di una misura di *forbearance*, elemento dirimente - come visto - per la classificazione a deteriorato dell'esposizione ove la moratoria assuma i connotati di una ristrutturazione onerosa.

**Il venir meno di misure di sostegno si scontra con le accresciute difficoltà finanziarie dei soggetti affidati.**

**Recentissimo il chiarimento dell'EBA** che fa salve le misure accordate prima del 30 settembre e rinnovate *ex lege* successivamente a tale data: attenzione però, tale trattamento riguarderebbe le moratorie prorogate per effetto del D.L. 104/2020 di agosto, mentre per quelle prorogate fino a giugno 2021 in forza della legge di bilancio 2021 (emanata a dicembre, ossia dopo la scadenza del

30 settembre 2020 contemplata dall'EBA), il trattamento preferenziale sarebbe riconosciuto solo fino al compimento del nono mese di sospensione. Dal giorno successivo (o dal 1° febbraio se le sospensioni *ex-lege* già hanno superato tale data), tali moratorie sarebbero quindi equiparate a concessioni "individuali" e agli intermediari sarebbe quindi richiesto di verificare la classificazione delle stesse come misure di *forbearance* e/o ristrutturazioni onerose.

Dinanzi alle problematiche in precedenza soltanto accennate - connesse all'implementazione della nuova definizione di default nel contesto della crisi attuale - la Banca d'Italia ha inteso esercitare il potere che le è riconosciuto nella definizione della disciplina prudenziale per gli intermediari vigilati diversi dalle banche prevedendo **il differimento al 31 dicembre 2021 dell'introduzione della sola soglia di materialità relativa dell'1%** (soglia che rimarrebbe quindi ancorata al pre-vigente livello del 5%), a eccezione degli intermediari appartenenti a gruppi bancari o comunque sottoposti a vigilanza consolidata ai sensi del CRR, i quali non potranno per ovvie ragioni beneficiare di tale trattamento preferenziale.

Restano alcune perplessità in merito a tale misura, sebbene se ne riconoscano gli indubbi aspetti positivi specialmente in un contesto che, già nel-

la seconda metà dell'anno e con il venir meno delle misure di sostegno pubblico, dovrà fare i conti con **le accresciute difficoltà finanziarie dei soggetti affidati**, al ripresentarsi delle scadenze dei finanziamenti fino a quel momento sospese. Cionondimeno, è lecito attendersi qualche difficoltà operativa, non tanto per gli adeguamenti informatici richiesti, quanto per le ricadute organizzative (policy da rivedere in tempi rapidi, riattivazione dei canali di informativa ai clienti per

renderli edotti della modifica) e finanche strategiche (per l'allocazione del capitale liberato dai minori accantonamenti) e, conseguentemente, per una possibile alterazione degli equilibri di mercato tra operatori dello stesso settore assoggettati a regole diverse per via dell'appartenenza o meno a un gruppo bancario, i cui indicatori di performance potrebbero risultare difficilmente comparabili (si pensi, ad esempio, ad un indicatore come l'*NPL ratio*).



## L'analisi delle nuove disposizioni per banche, finanziarie e confidi emanate dal MEF

# I REQUISITI DI ONORABILITÀ, PROFESSIONALITÀ E INDIPENDENZA

Interessano chi ricopra un incarico presso il consiglio di amministrazione, il consiglio di sorveglianza, il consiglio di gestione, il collegio sindacale, o detenga la qualifica di direttore generale, comunque denominato.



**Giuseppe Roddi**  
Docente e consulente di Compliance bancaria-finanziaria

Dopo oltre tre anni dalla scadenza della consultazione pubblica del relativo schema, è stato pubblicato sulla G.U. n. 310 del 15.12.2020, il decreto del Ministero dell'economia e delle finanze n.169 del 23.11.2020 (di seguito d.m.) che disciplina i requisiti e i criteri di idoneità allo svolgimento dell'incarico degli esponenti aziendali delle banche e degli intermediari finanziari. Esso concerne chi ricopra un incarico presso il consiglio di amministrazione, il consiglio di sorveglianza, il consiglio di gestione, il collegio sindacale, o detenga la qualifica di direttore generale, comunque denominato.

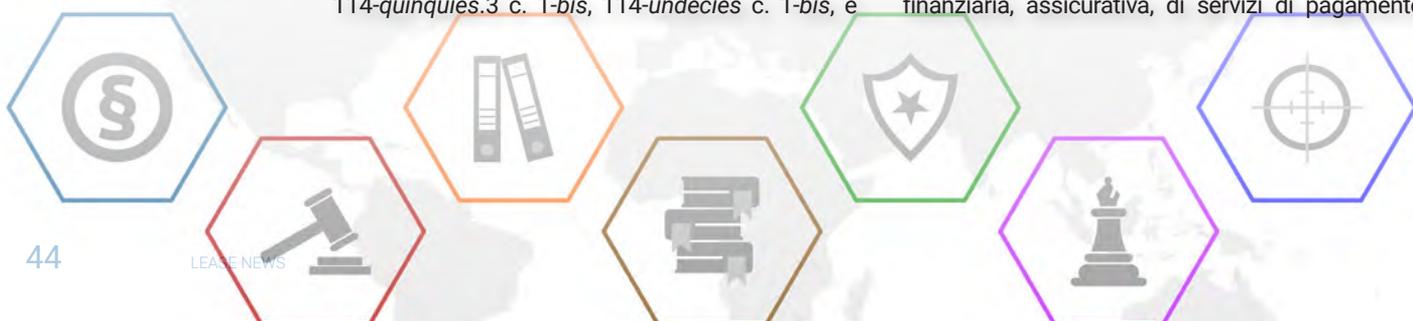
Queste disposizioni trovano fondamento nella nuova formulazione dell'art.26 del TUB, come sostituito dall'art.1 c.13 del d.lgs. 12.5.2015, n.72, che attua la direttiva 2013/36/UE, nota come CRD IV, «*Capital Requirements Directive*». Tale direttiva detta specifiche norme riguardo agli "esponenti aziendali", definiti quali "i soggetti che svolgono funzioni di amministrazione, direzione e controllo presso banche", stabilendo che costoro "devono essere idonei allo svolgimento dell'incarico" e, a tal fine, "possedere requisiti di professionalità, onorabilità e indipendenza, soddisfare criteri di competenza e correttezza, dedicare il tempo necessario all'efficace espletamento dell'incarico, in modo da garantire la sana e prudente gestione della banca". Altri articoli del TUB (artt. 110 c. 1-bis, 112 c. 2, 114-quinquies.3 c. 1-bis, 114-undecies c. 1-bis, e

96-bis.3 c.3) estendono, con talune limitazioni e peculiarità, il nuovo regime di garanzia della onorabilità, professionalità e indipendenza degli "esponenti delle banche" anche ad altri istituti ad esse in qualche modo assimilabili (es. i confidi). Entrato in vigore il 30 dicembre dello scorso anno, il d.m. si applica alle nomine successive alla sua entrata in vigore. Da tale data sono anche abrogati il d.m. 18.3.1998, n.161 e il d.m. 30.12.1998, n.516.

I requisiti presi in considerazione sono quelli di onorabilità, professionalità e indipendenza. Questi e i criteri di competenza e correttezza previsti vengono **diversificati in ragione della tipologia del soggetto** preso in considerazione e della sua **dimensione**, oltre che in relazione al tipo di incarico. Le attività di approfondimento e valutazione ricadono sull'organo competente, vale a dire quello cui l'esponente "esaminato" appartiene.

Per quanto concerne i **requisiti di onorabilità**, non possono essere ricoperti incarichi, fra l'altro, da coloro che:

- a) si trovano in stato di interdizione legale o in un'altra delle situazioni previste dall'art. 2382 c.c.;
- b) sono stati condannati con sentenza definitiva a pena detentiva per un reato previsto dalle disposizioni in materia societaria e fallimentare, bancaria, finanziaria, assicurativa, di servizi di pagamento,



antiriciclaggio, ecc.; a reclusione, per un tempo non inferiore a un anno, per delitti contro la P.A., la fede pubblica, il patrimonio, in materia tributaria; a reclusione per un tempo non inferiore a due anni per un qualunque delitto non colposo;

c) sono stati sottoposti a misure di prevenzione;

d) all'atto dell'assunzione dell'incarico, si trovano in stato di interdizione temporanea dagli uffici direttivi delle persone giuridiche e delle imprese o di interdizione temporanea o permanente dallo svolgimento di funzioni di amministrazione, direzione e controllo. In aggiunta ai requisiti di onorabilità, gli esponenti devono soddisfare **criteri di correttezza** nelle condotte personali e professionali pregresse. Si considerano, al riguardo, condanne penali irrogate con sentenze anche non definitive, sentenze anche non definitive che applicano la pena su richiesta delle parti, ecc.. Peraltro, il verificarsi di una o più di queste situazioni non comporta automaticamente l'inedoneità dell'esponente, ma richiede una valutazione da parte dell'organo competente.

La **sospensione dagli incarichi**, prevista in caso di condanna a pena detentiva, applicazione di misura cautelare personale, applicazione provvisoria di una delle misure di prevenzione disposte dall'autorità giudiziaria, o dallo statuto, va dichiarata "senza indugio" e comunicata tempestivamente all'autorità di vigilanza. Sono previsti termini di durata della sospensione. L'organo competente, alla prima occasione utile, informerà l'assemblea sulla decisione di pronunciare la decadenza o il reintegro del soggetto sospeso.

I **requisiti di professionalità e i criteri di competenza** sono differenziati a seconda che concernano chi svolge funzioni di amministrazione e direzione, ovvero i sindaci. Vanno, anche, soddisfatti criteri di competenza volti a comprovare l'idoneità ad assumere l'incarico (es., la conoscenza teorica acquisita attraverso gli studi e la formazione e l'esperienza lavorativa). Il criterio di competenza non è soddisfatto se le informazioni acquisite delineano un quadro grave, preciso e concordante sull'inedoneità dell'esponente a ricoprire l'incarico.

Un'importante innovazione è costituita dall'esigenza che ogni organo è tenuto a identificare preventivamente la propria **composizione quali-quantitativa ottimale** per realizzare gli obiettivi di "alimentare il confronto e la dialettica interna", "favorire l'emersione di una pluralità di approcci e prospettive nell'analisi dei temi e nell'assunzione di decisioni; supportare efficacemente i processi aziendali di elaborazione delle strategie, gestione delle attività e dei rischi, controllo sull'operato dell'alta dirigenza; tener conto dei molteplici interessi che concorrono alla sana e prudente gestione", ecc.

È, poi, regolamentata l'**indipendenza di amministratori e sindaci**, con una serie di situazioni, ritenute rilevanti (es. coniuge non legalmente separato, partecipante nella banca), cui si aggiunge la verifica della disponibilità di tempo dedicato allo svolgimento dell'incarico e dei limiti al cumulo degli incarichi, onde evitare una eccessiva concentrazione ed un impegno non adeguato, in termini di tempo, dell'esponente. Spetta all'organo competente la **valutazione dell'idoneità degli esponenti e dei responsabili delle principali funzioni aziendali**, l'adeguatezza della composizione collettiva dell'organo stesso e il rispetto dei limiti al cumulo degli incarichi.



# Soluzioni a portata di mano



GRANDANGOLO - ph. Jannoon028/Freepik



TREBI Generalconsult  
Full Service Software

**SOFTWARE FINANZIARIO E CONSULENZA**  
Dal 1980 leadership, competenza, flessibilità, innovazione

[www.trebi.it](http://www.trebi.it)

## Service per banche e società di leasing

Progettazione e gestione soluzioni su misura di attività in BPO

### Fondo Centrale di Garanzia

*(Lato banca)*

- **Accesso al Fondo Centrale di Garanzia**
- **Gestione e monitoraggio delle posizioni** (*eventi rischio*)
- **Attivazione ed escussione della garanzia**
- **Art. 56 DL Cura Italia** (*garanzia su moratoria*)
- **Gestione chiavi in mano accesso garanzia** (*flussi FEA*),  
monitoraggio e gestione contenzioso

*(Lato impresa)*

- **Allegato 4**
- **Consulenza e assistenza per la predisposizione**
- **Caricamento bilanci sul portale imprese MCC**
- **Supporto per la gestione delle verifiche ministeriali**

### Legge Sabatini

*(Lato banca)*

- **Verifica domanda di agevolazione**
- **Prenotazione contributo**
- **Trasmissione delibera, domanda e contratti**
- **Consulenza per tutti gli adempimenti**

*(Lato impresa)*

- **Assistenza e consulenza diretta per ottenimento  
e rendicontazione del contributo**

### Gestione altre misure agevolative

*(nazionali e regionali)*





**ASSILEA - ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING**  
Via d'Azeglio, 33 - 00184 Roma Tel. 06 9970361  
[www.assilea.it](http://www.assilea.it) - [editoria@assileaservizi.it](mailto:editoria@assileaservizi.it)