

LEASE news

└ **Sorrentino: far ripartire il Paese,
la ricetta Fincantieri Infrastructure**

└ **Il futuro del Lease:
la parola alle imprese**

└ **Il leasing al servizio della sanità**

└ **Uscire dall'emergenza con il Green Deal**

└ **DL "Cura Italia" e "Liquidità":
la lettura di Assilea**



Garanzia Etica

Credito, Consulenza
e Garanzia

...da oltre 40 anni
competenza e professionalità
al servizio delle imprese

Partner di fiducia per il tuo BPO

Servizi di Outsourcing

per Banche e Società di Leasing

Servizi e soluzioni su misura per la gestione vincente
di attività in BPO

Service Fondo Centrale di Garanzia

- Valutazione parametri di accesso
- Invio richiesta di accesso al Fondo Centrale di Garanzia
- Gestione delle posizioni
- Attivazione della garanzia

Service Legge Sabatini

- Verifica domanda di agevolazione
- Prenotazione contributo
- Trasmissione domanda e contratti
- Consulenza per tutti gli adempimenti
- Assistenza diretta all'impresa



Lease2020
diventerà

Lease 2021

L'evoluzione della attuale crisi sanitaria sta pesantemente impattando il settore degli eventi e delle manifestazioni con affluenza di pubblico.

Circa un mese fa pensavamo che la crisi si sarebbe risolta per poi lentamente tornare alla normalità e nelle condizioni di poter realizzare Lease2020, per questo l'avevamo pianificato a fine Giugno.

Ma il susseguirsi di decreti e restrizioni ha via via reso sempre più incerto lo scenario, e ad oggi, come tutti, non siamo in grado di prevederne l'evoluzione.

Come tutte le manifestazioni dedicate ai servizi, Lease2020 vive di relazioni e di contatto con il pubblico, ed è molto difficile immaginarlo con un format diverso, altresì è impensabile farlo in tempi brevi e con un futuro imprevedibile.

Lease2020 diventerà pertanto Lease2021, con format e contenuti che cambieranno anche in funzione dell'emergenza sanitaria in corso - speriamo per allora passata - e del mondo in cui ci troveremo a vivere nei prossimi mesi.

Pensiamo infatti che il leasing avrà un ruolo importante nella ripartenza e nella ricostruzione dell'economia, e siamo convinti del ruolo che l'evento potrà svolgere a favore della comunità e delle imprese. Per questo continueremo a lavorare perché Lease2021 possa fare la sua parte.

Nelle prossime settimane vi daremo informazioni ulteriori sull'evento e sulle iniziative che stiamo mettendo in campo per tenerci in contatto con la nostra community di partner, sponsor, amici, collaboratori.

Insieme supereremo anche questo momento difficile.

Grazie a tutti e a presto.



assilea



Team

Lease 2020



NEWTON



Intervista a Marcello Sorrentino

L'UOMO DEL PONTE HA DETTO SÌ

Si può fare, il “sistema Genova” può esser replicato, ma serve una fortissima tensione morale. Di tutti. Così il Managing Director di Fincantieri Infrastructure che, insieme a Salini, ha realizzato senza sgarrare un giorno il nuovo viadotto di Genova.

Intervista di Roberto Neglia



Marcello Sorrentino
Managing Director
Fincantieri
Infrastructure

Meno di 12 mesi di lavoro dalla consegna delle aree, neanche un giorno di ritardo per la fase della costruzione, nonostante la peggior alluvione da 53 anni a questa parte e l'emergenza Covid-19. La realizzazione del ponte di Genova è vero miracolo? Sì e anche no, come capiamo da **Marcello Sorrentino** l'uomo che ha reso possibile tutto questo. Ma soprattutto questa è l'occasione per un ragionamento sui lavori pubblici,

sul codice degli appalti, sullo stato del settore delle costruzioni, sul futuro delle grandi opere in Italia. Senza peli sulla lingua.

Dott. Sorrentino, imprevisi, l'alluvione, da ultimo la pandemia - che solo per la mensa vi ha costretto a prevedere l'organizzazione su sei turni. Tutto questo ha inciso sulla tempistica produttiva, ma non su quella contrattuale: tempo di con-



segna 31 luglio, sarà rispettato, forse anticipato.

Come avete fatto?

Vuole sapere? Non lo so neanche io. So solo che il giorno di Natale lavoravamo, a Santo Stefano e a Pasqua anche, su tre turni, anche la notte. Questo grande spirito di abnegazione e di impegno ci ha portato fin qui.

Oltre a questo però ci sono anche aspetti giuridici, tecnici.

Una cosa che vorrei sottolineare è che abbiamo operato secondo uno schema di project management, è vero, però in una forma integrata. Perché se lo sviluppi solo sulla carta, ma poi il progetto non si integra operativamente con la realtà, rischia di rimanere un buon esercizio teorico. Per esempio, noi abbiamo ipotizzato un progetto di varo che teneva conto di alcune assunzioni temporali e, soprattutto, la sua realizzazione con degli strumenti - sostanzialmente dei martelletti - capaci di sollevare un pezzo di impalcato totalmente lavorato e portarlo in posizione, sopra le pile (piloni, ndr). Questa soluzione presentava dei vantaggi, ma la contropartita era la rigidità produttiva: devi realizzare l'opera pila

dopo pila. Quando abbiamo avuto alcuni problemi per quanto riguarda il rilascio delle aree, si è determinata la difficoltà a seguire tale sequenzialità. Quindi, in corso d'opera, abbiamo dovuto elaborare un nuovo progetto, da realizzarsi con le gru.

Questo ha comportato maggiori costi.

Ovviamente ma anche - questo è il punto - una diversa organizzazione che però ci ha consentito una straordinaria flessibilità, che da una parte ha permesso di accelerare il programma e dall'altra ha alleggerito il peso della indisponibilità delle aree, soprattutto sul lato ponente, per quanto riguardava la realizzazione delle opere edili. Questa flessibilità è stato un beneficio per tutti, in una logica di condivisione. Ecco, questo normalmente nei cantieri non avviene.

Ciò è frutto anche di un clima particolare?

Il clima positivo che si aveva di fare un'opera per il Paese, di farla nei tempi prefissati, di farla di qualità - come il Progetto di Renzo Piano impone e prevede - ha certamente fatto sì che si unissero le forze di tutti i soggetti coinvolti in un unico obiettivo. Poi c'è da aggiungere una cosa:





per noi, come cultura industriale di Fincantieri, il rispetto della consegna di un lavoro è la regola. Prevalentemente costruiamo navi, i contratti con i nostri armatori non solo hanno il giorno, ma spesso anche l'ora di consegna. Perché l'armatore ha già venduto le crociere.

Questo nel mondo dei lavori pubblici...

É un eccezione totale.

Se domani le dessero le chiavi di Palazzo Chigi, che farebbe per rilanciare gli appalti?

Se posso serve una premessa.

Prego.

La situazione che vive oggi il Paese è frutto di qualche decina d'anni di negatività. E la storia secondo cui gli appalti non vanno avanti perché c'è la burocrazia che rallenta le cose è una parte della verità, non la verità. La burocrazia quando lavora bene esprime valore aggiunto. É quando lavora male che esprime valore negativo. Ma da sola non spiega il problema delle opere pubbliche in Italia. In questi 25 anni si è assistito alla distruzione - e in qualche caso all'autodistruzione - di un sistema industriale.

Si spieghi meglio.

Il sistema industriale, che nasceva su grandi famiglie di imprenditori che hanno fatto onore all'Italia nel mondo, a un certo punto, anziché investire su tecnologia, competenze e qualità, ha trovato più comodo finanziare il segretario amministrativo di questo o quel partito. Questo ha determinato sicuramente la distruzione a pioggia di appalti, ma a prezzo della perdita di competenza. E tangentopoli. Quando, per uscire da questa vicenda è stato più comodo sostituire il reato di corruzione con quelli di concussione, per evitare la galera o vedersi ridurre la pena, tutto questo è avvenuto al prezzo della criminalizzazione di un intero settore. Che ha fatto sì che tutta la legislazione conseguente è stata una legislazione scellerata.

Perché?

Ha prodotto la cultura del massimo ribasso, che a sua volta ha prodotto l'infiltrazione criminale e, soprattutto, l'ulteriore degrado qualitativo dei manufatti che venivano costruiti, facendo oltretutto morire centinaia di aziende. Chi è rimasto sul mercato, ha cercato di rimanere in piedi con la tecnica della riserva o del contenzioso con l'amministrazione. Con l'ulteriore prezzo di una parte della burocrazia corrotta e di una parte

della burocrazia sana completamente immobile. Pensiamo che l'agenzia che regola un settore industriale strategico come questo si chiama Anac - Autorità Nazionale Anticorruzione - vuol dire che già nel nome abbiamo trasposto un principio culturale para-criminale.

Torniamo al come risolvere.

In una sola maniera, con una moratoria al codice degli appalti per tre-cinque anni. Non è più neanche emendabile, perché un modello repressivo dei reati non può essere normato in un codice che invece deve regolare i lavori. Il risultato paradossale è quello di favorire il male che si vuole contrastare.

Quindi lei conviene con chi dice che il risultato di Genova è essere usciti dalla logica del codice degli appalti?

Non è vero neanche fino in fondo. A noi un codice è stato applicato, che è quello delle norme europee in materie di appalti, utilizzate per assegnare i lavori alla cordata Fincantieri-Salini. Non c'è stato il selvaggio west. Ma sa, ancora più della deroga alla normativa, cosa ha prodotto il risultato?

Lo sto per apprendere.

Il comportamento cui tutti siamo stati chiamati. Un esempio. Se si chiede un'autorizzazione per un appalto di bonifica di ordigni bellici, mediamente passano 15-20 giorni. Noi facevamo richiesta alle nove del mattino e alle 15 del giorno stesso avevamo la risposta. Tutte le istituzioni locali e territoriali, rispetto alle problematiche operative, si sono focalizzate verso un unico obiettivo. La stessa cosa per Fincantieri e Salini. Con l'emergenza coronavirus, un altro esempio, noi avremmo potuto fermare le attività. Non lo abbiamo fatto e siamo andati avanti pur avendo extra costi e subendo una significativa riduzione dell'operatività. Posso fare un esempio al contrario?

Certamente.

É recentemente crollato un ponte sul Magra. Abbiamo subito pensato di fare un progetto da presentare al sindaco di Aulla per costruirlo in 4-6





mesi a un costo relativamente basso. Mi risulta che invece Anas, che è proprietaria del manufatto, intenda realizzare una struttura provvisoria per la quale saranno richiesti sei mesi, cui dovranno seguire gli ulteriori costi e tempi per quella definitiva. Questo per dire che, alla fine, per uscire da queste logiche ci vogliono insieme prassi gestionali, comportamenti aziendali e certamente quadri di riferimento normativi che devono avere una loro flessibilità. Quest'ultimo punto lo sapevo da venticinque anni, ma non l'avevo capito subito.

In che senso?

Venticinque anni fa Solgenitsin mi disse: guarda che l'Unione Sovietica è crollata sotto i colpi dell'imperialismo comunista, ma il mondo occidentale rischia di crepare sotto i colpi del giuridicismo. Ora lo sappiamo tutti.

Non possiamo non concludere parlando dell'opera.

É il risultato della convergenza verso un unico obiettivo: fare il ponte, farlo bello, farlo nei tempi. Quando Piano lo ha pensato, ha visto tre cose. Non disegnare un'opera invasiva, piuttosto una

passeggiata nella vallata. Dare sicurezza, per questo tante solide pile su cui è poggiata la struttura d'acciaio. Recuperare la tradizione marinara della città e quindi quella caratteristica forma a chiglia di nave.

È già chiamato lo *smart bridge*

Questa struttura di cui parlavo ha determinato una struttura molto visitabile all'interno per i processi manutentivi che è anche deumidificata. Ha reso anche possibile l'aggiunta di tutti gli strumenti di monitoraggio, l'alimentazione delle luci con pannelli, i minirobot che corrono ai lati dell'asse viario per la manutenzione delle barriere.

Quanta marineria c'è in questa che di base è un'opera edilizia?

Un buon 40% del totale, di cui una parte realizzata presso i nostri cantieri navali usando i materiali e le tecniche di saldatura impiegate per realizzare le chiglie delle navi.

L'ultima domanda, su Fincantieri Infrastructure, la sua creatura. Cosa le lascia l'esperienza del ponte?

Con questa società non siamo voluti entrare in tutti i settori delle infrastrutture. Presiederemo tre aree. La carpenteria metallica, perché il ferro è la nostra anima. Le opere marittime, perché il mare è il nostro mondo e parliamo agli armatori. Abbiamo vinto una gara per costruire una diga a Vado Ligure e stiamo finalizzando il contratto per rifare il porto di Rapallo. Terzo settore, l'impiantistica tecnologica, che siamo in grado di sviluppare mutuando l'esperienza del settore navale. Diversificare la rigidità produttiva della cantieristica navale, ovviamente è stato un motivo, ma il nostro vuole essere un contributo al Paese. Perché se domani partisse un grande piano di sviluppo infrastrutturale - mi chiedo - esiste un sistema industriale in grado di riceverlo e poterlo contenere? A mio avviso no.

Abbiamo esplorato i vari ingredienti, a Lei concludere con la formulazione della ricetta per rilanciare il Paese.

Una tensione morale, industriale, istituzionale, orientata al bene comune, che deve diventare cultura e prassi di tutti.

I NUMERI

80.000 metri cubi il volume degli scavi

67.000 metri cubi la quantità di calcestruzzo che verrà utilizzata

9.000 tonnellate l'acciaio che verrà utilizzato per la struttura

17.400 tonnellate l'acciaio per la carpenteria metallica

1.067 metri è la lunghezza dell'impalcato principale

19 le campate in acciaio e calcestruzzo, di cui 14 da 50 metri, 3 da 100 metri, 1 da 40 metri e 1 da 26 metri

281 i pali delle sottofondazioni a sostegno delle pile

202 milioni di euro il costo complessivo per la progettazione e la costruzione del viadotto

Oltre **1000 persone** saranno coinvolte nelle attività dirette e indirette relative a progettazione e costruzione.

UN PONTE SMART

L'opera è dotata di una serie di innovativi **sistemi di monitoraggio, supervisione e controllo**, tra cui **sistemi di automazione robotica** per il controllo infrastrutturale. Tutti gli impianti sono controllati in modo centralizzato.

Il ponte è in grado di fornire autonomamente i dati sul comportamento di tutte le sue parti, nonché informazioni relative al suo stato di esercizio, attraverso un complesso sistema di sensori interni costituito da **accelerometri, estensimetri, velocimetri, inclinometri e rilevatori della dilatazione dei giunti** e degli **spostamenti differenziali**. L'utilizzo di questo sistema permetterà la **creazione di una banca dati** che potrà essere studiata e monitorata costantemente, diventando inoltre, una base per la progettazione futura di infrastrutture della stessa tipologia.

Uno speciale sistema di deumidificazione evita la formazione di condensa salina, limitando i danni da corrosione. La manutenzione e la pulizia della barriera in vetro e dell'impianto fotovoltaico è affidata a **robot**, in grado di percorrere il bordo del ponte tramite binari e ruote motrici. I robot si occuperanno anche del monitoraggio esterno dell'impalcato, integrando le informazioni del sistema dei sensori interni.

INDICE

- 2 L'UOMO DEL PONTE HA DETTO SÌ
Roberto Neglia
- 9 EDITORIALE
Luigi Macchiola
- 10 IL FUTURO DEL LEASE
Roberto Neglia
- 14 IL FUTURO DELL'ELETTROMEDICALE
Beatrice Tibuzzi - Nadine Cavallaro
- 18 LA SOSTENIBILITÀ PER LA RIPRESA DELL'EUROPA
Chiara Palermo
- 20 D.L. CURA ITALIA E D.L. LIQUIDITÀ A CONFRONTO
Marco Agoglia
- 32 EMERGENZA SANITARIA, COME L'HANNO AFFRONTATA LE AZIENDE DEL LEASE
Katia Ricci - Dimitri Verdecchia
- 34 QUELLO CHE STIAMO IMPARANDO DALLO SMART WORKING
Fabrizio Contenta
- 36 IL DIRITTO DELLA CRISI DI IMPRESA TRA NORMATIVA EMERGENZIALE E PROSPETTIVE FUTURE
Riccardo Campione
- 42 NAUTICA, PROCEDURA INFRAZIONE SUL NOLEGGIO
Ezio Vannucci
- 45 "AGENTI IN ATTIVITÀ FINANZIARIA E MEDIATORI CREDITIZI"
Marco Agoglia

Direttore Generale Assilea

Luigi Macchiola

Direttore Responsabile

Roberto Neglia

Comitato di redazione

Andrea Albensi, *Direttore Operativo*

Alessandro Berra, *Responsabile Area Tecnica*

Andrea Beverini, *Direttore Commerciale*

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 Centro Studi e Statistiche*

Segreteria di redazione

Lea Caselli

Impaginazione

studio 28do it - www.28do.it

Hanno collaborato a questo numero

Marco Agoglia, Riccardo Campione,
Nadine Cavallaro, Fabrizio Contenta,
Luigi Macchiola, Roberto Neglia,
Chiara Palermo, Katia Ricci,
Beatrice Tibuzzi, Ezio Vannucci,
Dimitri Verdecchia



Scarica la versione digitale della rivista direttamente sullo smartphone



To lease, to restart

Questo numero della nostra Rivista si apre con un ponte, quello di Genova, con un'intervista importante a Marcello Sorrentino, **Managing Director di Fincantieri Infrastructure**, che lo ha realizzato. Metafora di un Paese che deve rialzarsi e guardare al futuro, ma anche occasione di importanti riflessioni sul come farlo.

Certi delle difficoltà del momento, ma anche fiduciosi. Guardiamo avanti, anche, con la consapevolezza del ruolo che il *lease* può offrire alle imprese, alle partite IVA alle pubbliche amministrazioni per conseguire un obiettivo così difficile.

Dedichiamo questo numero alla forza delle idee. Da come modificare le norme sugli appalti pubblici a come rilanciare il sistema sanitario, fino a come migliorare la normativa dei decreti emergenziali. A cominciare, però, da come possiamo sviluppare le strutture delle nostre aziende, accrescere gli skill professionali di chi vi opera, guardare a nuove forme organizzative e a nuovi mercati.

In questi mesi durissimi per tutti, l'Associazione non solo non ha abdicato al suo ruolo di traghettare il futuro, ma anzi ha rafforzato tutti i propri servizi, a cominciare da quelli informativi e tecnico/normativi. Laddove non era possibile operare in modo tradizionale, ci siamo dotati di nuove forme, come questa edizione della rivista che vi giunge in formato digitale nell'impossibilità di mandarla in stampa.

In altri casi abbiamo provato a dare un colpo d'ala, come con il progetto di comunicazione integrata fra tutte le associate, pensato per promuovere la ripartenza attraverso il *lease* e che vedrà preso la luce.

Nel continuare a impegnarci al massimo, voglio ringraziare tutta la struttura e i più stretti collaboratori per non essersi sottratti alla sfida. Che continuiamo a combattere.

Lavoro agile, nuovi processi, allargamento del mercato, tecnologia

IL FUTURO DEL LEASE

Ne parliamo con: Vincenzo Aloe, Direttore Generale di Crédit Agricole Leasing Italia, Aurelio Agnusdei, Amministratore Grenke Locazione e Michele Melotti Direttore Generale Credemleasing.



Roberto Neglia

Lockdown, come vi siete organizzati?

Aloe - Già dal 2018 ha portato avanti investimenti pensati per aumentare la produzione, che ci sono tornati molto utili in questa fase. Avevamo esternalizzato tutto il back office, messo a punto un processo del credito completamente paperless e un sistema di stipula dei contratti con firma digitale. Già il 30% dei colleghi lavorava abitualmente in smart working, dopo il 21 febbraio li abbiamo tutti dotati dei device per operare a distanza e in pochissimi giorni siamo andati al 100%.

Melotti - Quando ti capita dall'oggi al domani un evento come questo, un po' di scombussolamento c'è. Però avevamo già tutti l'hardware e la dotazione tecnologica necessaria perché incentiviamo già da tempo lo smart working e il 95% è andato in lavoro agile. Siamo riusciti a digitalizzare ulteriormente le procedure che ancora non erano state dematerializzate.

Agnusdei - Da subito abbiamo fatto lavorare in smart working il 90% delle persone, che sono diventate il 100% con il primo decreto di marzo. Credo che l'emergenza ci abbia colto meglio del previsto, ma abbiamo dovuto fare di necessità virtù, perché avevamo un progetto di smart working in corso su alcuni team, ma l'accelerazione improvvisa dell'epidemia ci ha costretto di chiedere ad alcuni di lavorare con i loro de-

vice personali. Di questo devo ringraziare la disponibilità di tutti i nostri dipendenti. Un grande vantaggio è stato quello di aver implementato da anni la firma digitale. Il 40% dei nostri contratti veniva già firmato in questa modalità e questo ci ha consentito da subito di dare continuità al lavoro. Abbiamo implementato e incentivato tutti i nostri partner a usare questa forma e ha funzionato molto bene.

Quanto resterà di questi cambiamenti?

Agnusdei - Credo moltissimo. Abbiamo fatto una survey e il dato forte che è emerso è che i nostri ci chiedono di mantenere lo smart working, anche se c'è l'esigenza di condividere spazi e momenti comuni. Parlo di smart working nel senso più pieno, di lavoro per obiettivi, non solo di lavoro da remoto, e andremo avanti sui progetti già iniziati.

Aloe - Questa crisi ha sostanzialmente cambiato i paradigmi. Il primo dei quali è lo stare a casa: fino a tre mesi fa era sinonimo di dolce far niente, oggi di lavoro, anche più intenso. Questo lascerà effetti sulle relazioni sugli schemi i modi di pensare. Nella fase due abbiamo avuto un rientro graduale, ma abbiamo tutti testato sul campo che lo smart working funziona e credo che vi attingeremo a piene mani.

Melotti - Senza dubbio il lockdown è stato un

acceleratore del cambiamento e, dopo tutto quello che è successo, non possiamo proprio non portarci quel poco di buono che questa crisi ci lascia in termini di semplificazione dei processi.

Abbiamo parlato di strumenti tecnologici, quali implementazioni possiamo immaginare?

Agnusdei - L'evoluzione secondo me è la blockchain, per ottenere sia maggiore automazione del processo, sia maggiore sicurezza nei contratti.

Melotti - Come Gruppo bancario stiamo andando verso una firma digitale. Sulla blockchain non so ancora se ci sia sufficiente chiarezza su quello che si vuole e si può fare. E credo manchi della cultura diffusa su questo tema.

Come evolveranno processi e modalità di vendita?

Agnusdei - Questo è il tema caldissimo. È chiaro che in questo momento abbiamo un portafoglio basato al 90% su rivenditori e dealer convenzionati. Il tema che mi ponevano le persone che lavorano della vendita prima della riapertura, è quando potremo tornare dai nostri clienti. La risposta che dobbiamo darci oggi è se il cliente è disposto a riceverli e soprattutto che cosa la visita in remoto ci consente di fare e cosa non è possibile in remoto. Su questo dobbiamo avviare una riflessione, sulle modalità di vendita attraverso piattaforme tecnologiche a cui in questi due mesi ci siamo abituati da affinare come strumenti di approccio al cliente. Io vedo grandi vantaggi in termini di produttività ed efficienza. Ma anche di una miglior percezione da parte del cliente, cui fai risparmiare del tempo, la sua risorsa più preziosa. Chiaramente non si può sostituire al 100% un meeting fisico, ma può essere un grandissimo supporto per essere più presenti, più spesso e on demand.

Aloe - La vendita è anche un lavoro di contatti. Fasi come istruttoria e perfezionamento potranno essere gestite con modalità a distan-



za, ma non credo che il contatto con il cliente possa essere sostituito, sia se lavori con delle reti bancarie, sia se lavori con dei vendor. A mio modo di vedere, il vendor è il mondo del futuro, anche se in Italia non è ancora così sviluppata (quasi il 50% del leasing in Europa è fatto con il vendor, mentre in Italia siamo ancora intorno il 20%). Anche noi lo vogliamo cavalcare. Se parliamo di prodotti di taglio medio-piccolo e standardizzati, come potrebbero essere le auto o piccoli beni strumentali, si può mettere in piedi un sistema di industrializzazione per cui il venditore del bene effettua direttamente il finanziamento, mutuando le esperienze del credito al consumo. Questo è il punto di forza delle finanziarie del mondo auto credo che sia una strada da percorrere anche per le società generaliste del leasing.

Melotti - La rete di domani me la immagino sempre più integrata con il mondo aziendale. Non potranno rimanere degli specialisti del leasing, quindi un mix di omnicanalità con un rapporto con la rete banca molto stretto. Ciò non toglie che stiamo cercando o quanto meno valutando di ampliare anche a reti esterne. Anche con il cliente credo che verrà in qualche modo incentivata l'operatività a distanza.

Il lease si aprirà a nuovi beni?

Melotti - Non credo, tolti farmaceutico ed elettromedicale, ci siano dei settori trainanti con indirizzi così netti. Sui nuovi beni probabilmente ci saranno tante nicchie e bisognerà essere bravi a ritagliarsi qualche nuova specializzazione. Credo che qualche sperimentazione vada fatta.

Aloe - Penso sarà un processo abbastanza graduale nel tempo. Tutte le società finanziarie devono rispondere a delle policy dei rischi. Noi che facciamo parte di gruppi bancari non ci lanceremo su prodotti che non abbiano un valore intrinseco. Mi viene da pensare al software, ed esempio. Vorremmo rimanere sul bene tradizionale, ma anche su questi prodotti dobbiamo avviare processi più veloci. Ad esempio sulle macchine agricole abbiamo un partenariato con uno dei più grossi produttori al mondo che salta completamente l'intermediazione bancaria.

Agnusdei - Sicuramente il momento spinge sulla digitalizzazione delle imprese, ma non si tratta di settori nuovi. La risposta dipende molto da come si evolveranno mondi come il retail, il turismo, tutti quei settori a contatto con il pubblico. Il leasing deve farsi trovare pronto per dare risposte a nuove soluzioni richieste dal mercato.

Di quali nuove professionalità ha bisogno il mondo del lease?

Agnusdei - Tutte quelle che riguardano il mondo digitale. Soprattutto per le società di leasing che hanno competenze molto tradizionali. Bisognerà adottare politiche di retention, ma soprattutto dare ai professionisti della trasformazione digitale la possibilità di esprimersi in azienda. Credo che la via da seguire sia un giusto mix tra la crescita di risorse interne e nuove figure assunte dal mercato del lavoro.

Aloe - Abbiamo bisogno di figure capaci di riorganizzare i processi produttivi con competenze capaci di immaginare e mettere a terra nuovi progetti rompendo gli schemi.

Melotti - Dal punto di vista della rete servono profili con conoscenze non solo tecniche, orientate verso normativa e fiscalità, ma con maggiori abilità commerciali e più manager di quanto non fosse prima. Per gli uffici centrali, credo che lo sviluppo della tecnologia dovrà fare la differenza e, per quanto riguarda il modello di lavoro, si vada verso strutture più piatte e meno gerarchiche.

Come possiamo immaginare la ripresa del mercato?

Aloe - Noi abbiamo retto perché avevamo un magazzino deliberati importanti. Adesso si apre tutto un altro mondo. Con le moratorie stiamo tirando la palla in avanti, domani dovremo capire quanti saranno i crediti deteriorati. Considerando che obiettivamente il sistema economico lo sta sostenendo il sistema creditizio, anche con investimenti che non possiamo ribaltare sui clienti, la variabile è come lo Stato e la UE vogliano supportare i settori andati maggiormente in crisi.

Agnusdei - Mi aspetto una certa ripresa dei numeri e la stiamo già vedendo e la curva è in crescita. Nel giro di alcune settimane mi aspetto di arrivare a un livello di vendita del pre-crisi. Tutt'altro discorso sono le abitudini di pagamento del cliente. Avremo di fronte un periodo di difficoltà in particolare sul noleggio a lungo termine pur avendo accesso al fondo di garanzia.



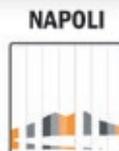
RICOMINCIA DAI DATI

In un contesto orfano degli assetti consolidati, tutto è messo in discussione, ma non i dati.



|||sadas

Con numerose esperienze in ambito di **Data Analytics e Business Intelligence**, supportiamo le Società di Leasing nella costruzione di modelli di business adeguati al nuovo scenario economico.



Contatti

www.sadasdb.com

sales@sadasdb.com

Il leasing delle apparecchiature ha mostrato un trend molto positivo già dal 2019

IL FUTURO DELL'ELETTROMEDICALE

Alcune analisi che si allargano più in generale al settore economico della sanità e assistenza sociale, da prendere come punto di partenza per un confronto sui possibili scenari.



Beatrice Tibuzzi

Il leasing di apparecchiature elettromedicali ha mostrato un trend molto positivo nel 2019, salendo, tra i tipi bene del comparto strumentale, al quarto posto in termini di numero di contratti e al settimo per valore di stipulato. Ha registrato 8.972 contratti per un valore complessivo di 324 milioni di euro con una crescita, rispetto allo scorso anno, del 4,3% in numero e del 17,9% in valore. Rispetto al totale delle apparecchiature elettromedicali in leasing dai dati BDCR-Assilea emerge che il peso del leasing operativo risulta pari al 18,9% sul numero dei contratti e al 7,9% sul valore [cfr. Fig. 1]. In considerazione del fatto che la BDCR di Assilea è alimentata da dati di sole società finanziarie, le quote summenzionate potrebbero essere sottostimate, non comprendendo i dati delle società commerciali.

Il Nord, nonostante la flessione del Nord-Ovest in valore rispetto allo scorso anno, presenta una concentrazione preponderante di apparecchiature elettromedicali in leasing per il 2019. In

crescita il peso del Centro-Sud, con un +20,0% in numero e un +30,0% in valore di stipulato [cfr. Tab. 1]. A livello regionale sono la Lombardia, il Lazio e la Campania le regioni con la quota maggiore di contratti di apparecchiature elettromedicali, unitamente il 39,7% in numero e 48,6% in valore, come evidenziato in Figura 2.

Dall'analisi per la clientela, il 71,7% del valore dello stipulato delle apparecchiature elettromedicali nel 2019 è rivolto ad imprese che operano nel settore della "Sanità e assistenza sociale" [cfr. Fig. 3] e riguarda per il 63,0% dei contratti stipulati le "Società non finanziarie" ed in particolare le imprese produttive, come mostrato dal grafico in Figura 4.

Sanità e assistenza sociale

L'Ateco "Sanità e assistenza sociale" rappresenta il 5,0% in numero e il 2,5% in valore dello



Nadine Cavallaro

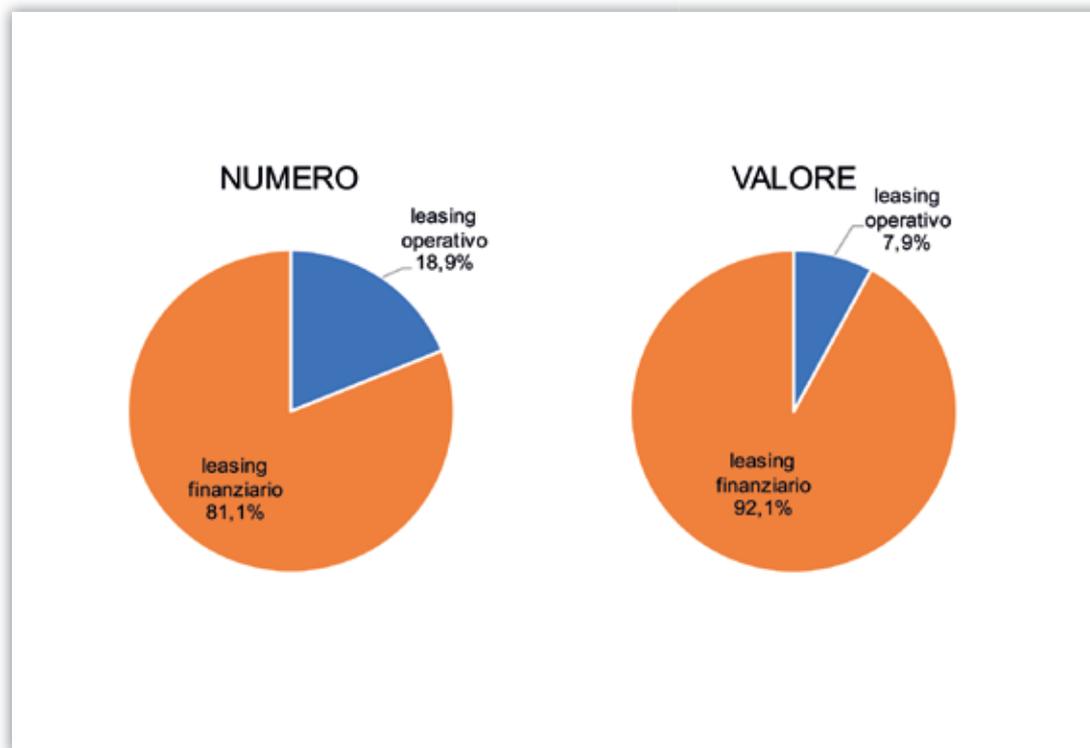


Fig. 1 – Leasing Operativo e Finanziario per le Apparecchiature elettromedicali.
Fonte:elaborazioni BDCR Assilea

stipulato leasing 2019. Questo settore di attività economica, come già anticipato nel paragrafo precedente, è l'Ateco prevalente per i clienti del leasing elettromedicale, al quale è simile per ordine di grandezza ma presenta anche altri beni. La ripartizione di questo settore per comparto infatti vede, in valore, il 78,2% di beni strumentali, il 15,6% di beni appartenenti al comparto auto e il 5,2% di beni immobili, come mostrato

in **Figura 5**. Gli altri comparti sono residuali.

I beni strumentali maggiormente leasingati da clientela con attività economica "Sanità e assistenza sociale" sono per l'87,1% gli apparecchi elettromedicali, per il 4,3% macchinari per elaborazione e trasmissione dei dati e per il 3,2% attrezzature per ufficio e strutture aziendali. Analizzando il comparto auto si tratta per lo più

	2019		Var% 2019/2018	
	numero	valore	numero	valore
Nord-Est	16,60%	15,20%	1,50%	10,20%
Nord-Ovest	28,00%	25,80%	17,30%	-20,90%
Centro	24,50%	27,80%	-15,60%	40,10%
Sud e Isole	30,90%	31,20%	35,60%	-9,70%

Tab. 1 – Apparecchiature elettromedicali per macro-area (quote e variazioni % numero e valore).
Fonte:elaborazioni BDCR Assilea

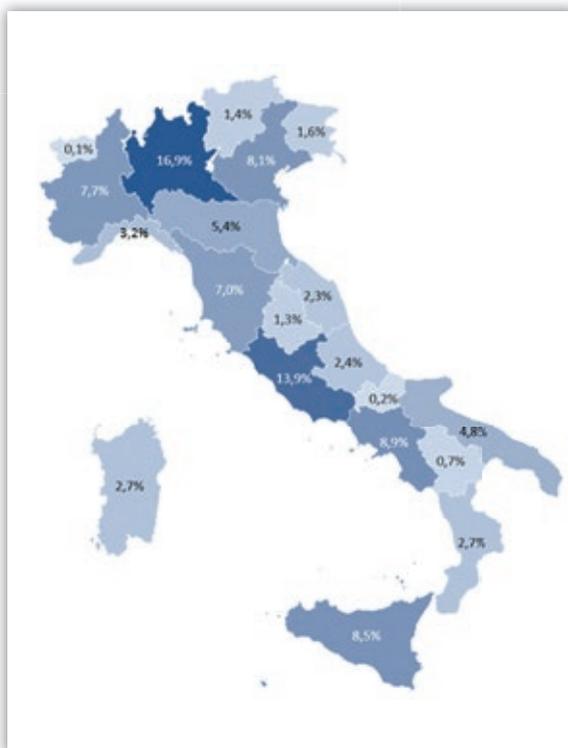


Figura 2 - Apparecchiature elettromedicali per regione (numero contratti).
Fonte:elaborazioni BDCR Assilea

di autovetture (75,5% in valore) e 22,2% di veicoli leggeri, mentre, guardando ai beni immobili troviamo gli immobili uso ufficio e immobili commerciali che in valore rispettivamente rappresentano il 41,4% e il 38,0% dello stipulato di tale Ateco nel comparto immobiliare, come riportato in **Figura 6**.

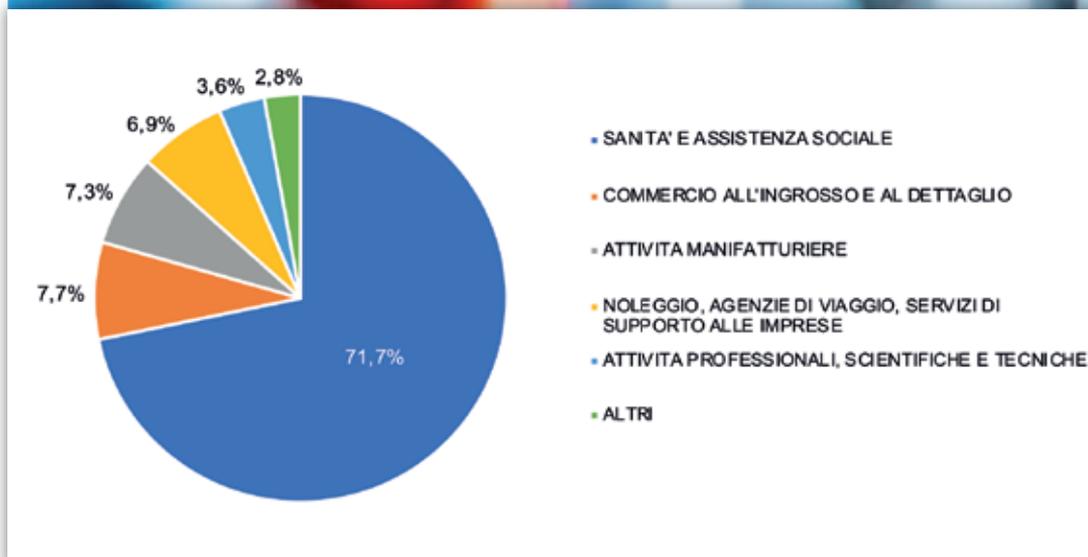


Figura 3 - Apparecchiature elettromedicali per i principali ATECO (valore).
Fonte:elaborazioni BDCR Assilea

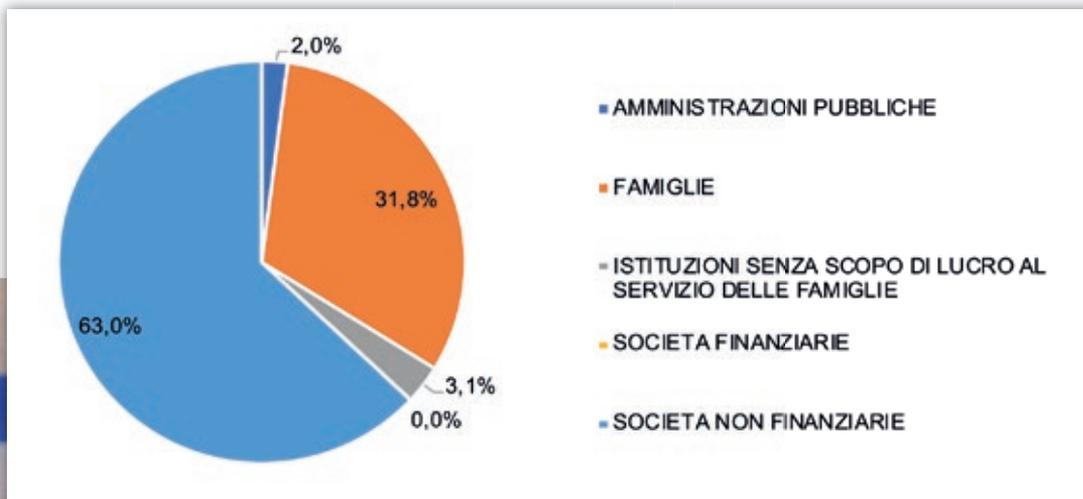


Figura 4 – Apparecchiature elettromedicali per principali i SAE (valore).
 Fonte:elaborazioni BDCR Assilea

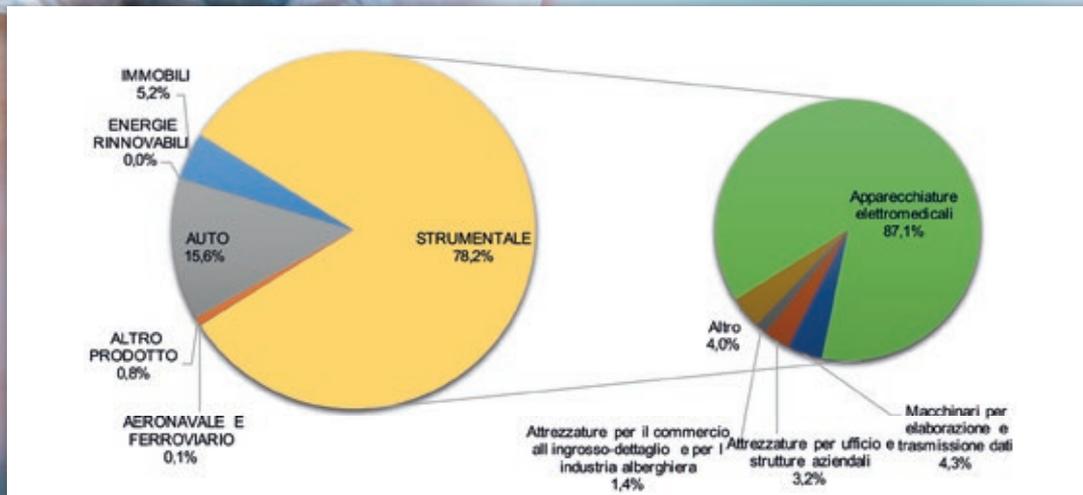


Figura 5 – Ripartizione della "Sanità e assistenza sociale" nei comparti (valore).
 Fonte:elaborazioni BDCR Assilea

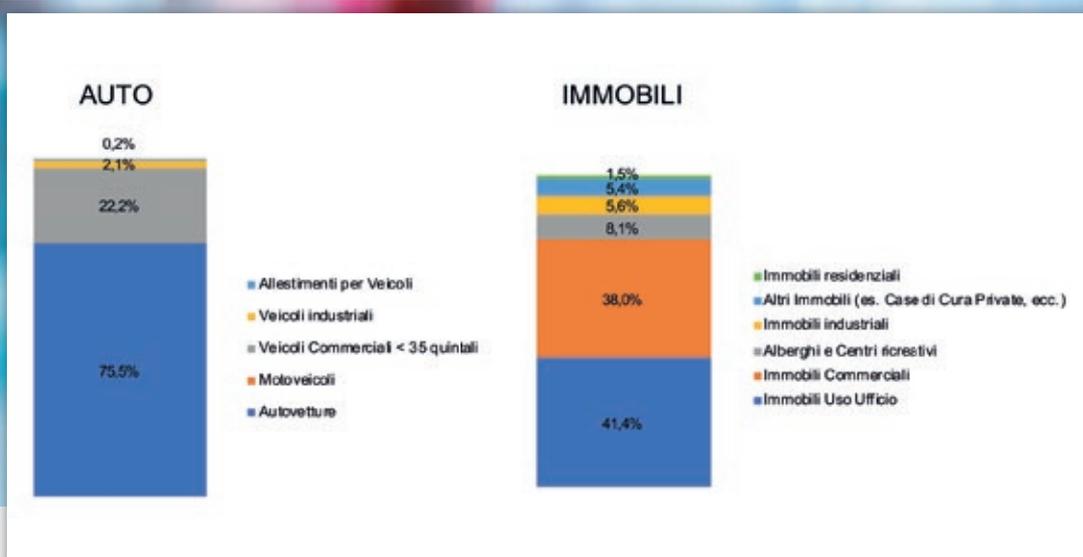


Figura 6 – Ripartizione della "Sanità e assistenza sociale" nell'auto e nell'immobiliare (valore).
 Fonte:elaborazioni BDCR Assilea

Uscire dall'emergenza Covid-19 con *il Green Deal*

LA SOSTENIBILITÀ PER LA RIPRESA DELL'EUROPA

La sostenibilità continua a essere presente nell'agenda europea in termini di pianificazione e di azioni specifiche.



Chiara Palermo

“Usando il Green Deal come nostra bussola potremo trasformare la crisi di questa pandemia in opportunità per ricostruire la nostra economia in modo differente” così il presidente della Commissione Europea, Ursula von der Leyen, ha annunciato, lo scorso 23 aprile di voler porre il Green Deal al centro del piano di risanamento dell'UE:

Pertanto, nonostante l'Europa sia impegnata sui temi urgenti relativi al Covid-19, la sostenibilità continua ad essere presente nell'agenda europea in termini di pianificazione e di azioni specifiche.

Era, infatti, l'11 dicembre 2019 quando la Commissione Europea ha adottato il c.d. “Green Deal europeo” ovvero la strategia mirata a trasformare l'UE in una società competitiva ed efficiente sotto il profilo delle risorse con l'obiettivo per il 2030 di tagliare l'emissione di CO2 del 50-55% per arrivare al 2050 ad una assenza di emissioni di gas a effetto serra alla luce anche di una crescita economica che inevitabilmente sarà associata all'uso delle risorse.

Per sviluppare questa strategia di crescita legata all'obiettivo di neutralità climatica, il 4 marzo 2020 la Commissione Europea ha proposto una **legge europea sul clima**, prevedendo con un atto impositivo l'obbligo che tutti i paesi dell'UE dovranno raggiungere l'azzeramento delle emissioni nette di gas a effetto serra, principalmente attraverso tre driver:

1. la riduzione delle emissioni
2. l'investimento nelle tecnologie verdi
3. la protezione dell'ambiente naturale

La normativa garantirà che tutte le politiche europee contribuiscano a tale obiettivo e che tutti i settori dell'economia e della società facciano la loro parte.

La transizione verso un'economia sostenibile comporterà investimenti sia pubblici che privati. La prossima programmazione comunitaria (2021-2027), infatti, attraverso il piano InvestEU così come il piano di investimenti esterni (PEI) e il Fondo europeo per lo sviluppo sostenibile (EFSD) prevedranno per tutti i paesi garanzie che

dovrebbero fare leva su investimenti sostenibili per oltre mezzo trilione di euro.

La stessa Banca europea per gli investimenti (BEI) ha pubblicato il 14 novembre la sua strategia sul clima e la politica dei prestiti energetici, stabilendo che il gruppo BEI si allineerà dalla fine del 2020 con tutte le attività di finanziamento agli obiettivi dell'accordo di Parigi, ciò include, tra le altre misure, un arresto al finanziamento dell'energia da combustibili fossili dalla fine del 2021.

Tuttavia, in diverse occasioni le istituzioni europee hanno mostrato preoccupazione verso il settore finanziario in quanto lo stesso non tiene debitamente in considerazione l'elemento della sostenibilità nell'ambito dei propri piani strategici. Molti istituti continuano, infatti, a concentrarsi eccessivamente sulla "performance finanziaria a breve termine" anziché sulle opportunità legate alla sostenibilità.

In considerazione delle motivazioni spesso richiamate dal sistema finanziario dell'assenza di un "linguaggio comune", il 16 aprile il Consiglio UE ha adottato la c.d. tassonomia, ovvero un regolamento che stabilisce un sistema di classificazione volto a fornire alle imprese e agli investitori elementi per individuare le attività economiche considerate ecosostenibili.

L'obiettivo è quello di far sì che negli investimenti di lungo periodo non si analizzino più solo i dati "finanziari", ma diventino sempre più importanti i fattori ESG (Environmental, Social and Governance) che aiuteranno a determinare il rischio e il rendimento di un investimento.

Inoltre, nell'ambito del Green Deal, la Commissione europea ha annunciato un rinnovo della c.d. "Strategia di finanza sostenibile", lanciando un documento in consultazione (Renewed Sustainable Finance Strategy), che si concentra principalmente su tre aree:

1. Rafforzare le basi per investimenti sostenibili creando regole definite e chiare per tutti i paesi dell'unione

2. Sistemi di incentivazione per investimenti c.d. "verdi"

3. I rischi climatici e ambientali dovranno essere completamente integrati sistema finanziario

Tutte le azioni mosse dall'Europa faranno inevitabilmente cambiare il sistema di valutazione del merito creditizio che, oltre ai tradizionali criteri economico-finanziari, verrà affiancato da una valutazione socio-ambientale.

Alla luce di questo e con l'obiettivo di monitorare l'evoluzione rapida che il green new deal affronterà in questo periodo, certi che la sostenibilità giocherà un ruolo molto importante per l'economia dell'unione, Assilea sta portando avanti con ABI il progetto "Sustainable Loans" che ha come obiettivo quello di sviluppare covenant per identificare controparti ritenute maggiormente performanti dal punto di vista ESG, oppure definire quali possono essere gli investimenti volti ad accrescere la performance ESG della clientela.

Le imprese virtuose sotto il profilo sociale e ambientale potrebbero beneficiare di finanziamenti anche a condizioni privilegiate e sarà importante per il sistema finanziario monitorare e aggiornare i propri criteri di valutazione.



Un'analisi di sistema

D.L. CURA ITALIA E D.L. LIQUIDITÀ A CONFRONTO

Una corretta analisi dei più recenti interventi del Governo, letti con un approccio globale e integrato, che tiene conto della loro successione storica e delle loro interrelazioni.



Marco Agoglia

1. Nelle ultime due settimane si è sentito molto parlare del Decreto-legge n. 23 dell'8 aprile 2020 (c.d. "Liquidità") e delle misure di sostegno in esso racchiuse. Misure che, come suggerisce del resto il nome del Decreto, sono senz'altro dirette a garantire, specialmente alle imprese, un agevole accesso al credito e, pertanto, nuova liquidità, con l'obiettivo di assicurare una forte e stabile ripresa del sistema Italia all'indomani del *lockdown*. Tuttavia, è importante notare che nello stesso Decreto sono contenute misure dirette anche a limitare l'incidenza dell'emergenza sulla liquidità attuale delle medesime imprese. Il **D.L. Liquidità**, pertanto, si prefigge una **duplice finalità**: conservare la liquidità corrente e favorire quella futura.

In questa prospettiva, però, il Decreto in evidenza può essere davvero compreso solo se letto insieme al Decreto-legge n. 18 del 17 marzo 2020 (c.d. "Cura Italia"), immediatamente precedente. Il **D.L. Cura Italia**, infatti, si caratterizza per le **medesime finalità del D.L. Liquidità**. Tuttavia, in ragione del momento storico in cui è intervenuto, esso ha avuto l'obiettivo di neutralizzare, "lenire", gli effetti immediati dell'emergenza sulla li-

quidità del Paese, concentrandosi principalmente sulle misure dirette a preservare quest'ultima. Pertanto, comprendere il D.L. Liquidità, oggi, vuol dire prima ancora conoscere il D.L. Cura Italia in quanto, in definitiva, le misure contenute nel primo potranno dimostrarsi davvero efficaci solo se realizzate unitamente a quelle contenute nel secondo.

2. Con riguardo più specifico al D.L. Cura Italia, allora, l'attenzione va rivolta anzitutto alla c.d. "**Moratoria Covid-19**", un intervento su scala nazionale e di vasta portata, che trova la sua disciplina nell'art. 56 del Decreto.

La norma, anche alla luce dei recenti chiarimenti forniti dal MEF nelle sue FAQ, dispone che le PMI, i lavoratori autonomi e i professionisti di tutto il Paese, con riguardo ai loro finanziamenti già in essere di ogni tipo, compreso il leasing, possano chiedere che il **pagamento delle rate, o appunto dei canoni di leasing**, in scadenza fino al 30 settembre 2020 incluso sia **sospeso** sino alla stessa data.

L'intento della norma è chiaro: intervenire sui finanziamenti contratti dal sistema imprendito-

riale italiano, allentando la "pressione" sulla liquidità a disposizione di quest'ultimo.

L'effetto prodotto, come prevede la norma, è quindi il dilazionamento, senza alcuna formalità, del piano di rimborso delle rate o dei canoni oggetto di sospensione, unitamente agli elementi accessori (ad esempio, garanzie e assicurazioni), secondo modalità che assicurino l'assenza di nuovi o maggiori oneri per entrambe le parti, finanziato e finanziatore. Peraltro, sempre dal punto di vista degli effetti, la norma aggiunge, per PMI, lavoratori autonomi e professionisti, la facoltà di richiedere, alle stesse condizioni (cioè, senza formalità, includendo elementi accessori e senza nuovi o maggiori oneri per le parti) la sospensione dei soli rimborsi in conto capitale, il che naturalmente comporta ugualmente una modifica dell'originario piano di rimborso, ma meno incisiva.

La Moratoria in esame, parzialmente diversa dalla tradizionale Moratoria ABI, ampiamente conosciuta dal settore bancario e finanziario, impone tuttavia **determinate condizioni** in capo ai richiedenti.

Si è appena letto, infatti, che possono accedervi esclusivamente le **PMI**, i **lavoratori autonomi** e i **professionisti**. Si tratta quindi di quei soggetti che, nonostante le piccole dimensioni, costituiscono, come è noto, la componente numericamente maggiore del tessuto imprenditoriale italiano e, senza dubbio, quella in maggiore sofferenza durante l'attuale emergenza sanitaria.

Ma non solo. A questi soggetti è consentito l'accesso alla misura soltanto nel caso in cui, mediante apposita **autodichiarazione**, certifichino di aver subito in via temporanea carenze di liquidità quale conseguenza diretta proprio della diffusione dell'epidemia da Covid-19.

Con riguardo invece ai requisiti prescritti in riferimento ai finanziamenti, inclusi i leasing, già contratti con banche e intermediari finanziari, la norma, anche nella lettura condivisa dal MEF, impone che il richiedente sia **"in bonis"** al mo-

mento della richiesta, vale a dire che non abbia posizioni debitorie classificate come "esposizioni deteriorate" (cioè "sofferenze", "inadempienze probabili" ed "esposizioni scadute e/o sconfinanti deteriorate"). In particolare, il richiedente non dovrà avere rate o canoni di leasing scaduti, cioè non pagati o pagati solo parzialmente, da più di 90 giorni.

Peraltro, è interessante notare come l'accesso a questa misura sia consentito anche qualora il richiedente abbia già ottenuto misure di sospensione o ristrutturazione dello stesso finanziamento nell'arco dei 24 mesi precedenti.

Inoltre, ove si tratti di un **finanziamento o leasing agevolati**, come ad esempio un leasing concesso con il supporto dell'agevolazione "Nuova Sabatini", è previsto che la moratoria possa ugualmente essere ottenuta, anche qualora in ragione della sua concessione si superino i requisiti di durata massima previsti dalla normativa di riferimento. In tal caso, sarà sufficiente comunicare l'accesso alla moratoria all'ente incentivante.

In presenza di tutte queste condizioni, i soggetti richiedenti avranno diritto alla moratoria e le banche e gli intermediari finanziari, all'inverso, saranno tenuti a concederla.

In considerazione poi della possibilità, purtroppo non esclusa tra gli effetti di questa emergenza, che si verifichi comunque un deterioramento della qualità del credito alla fine del periodo di moratoria, la norma in argomento ha introdotto una **garanzia pubblica** a parziale copertura delle esposizioni che beneficino della moratoria medesima. Questa garanzia, alla quale sono ammesse senza valutazione tutte le esposizioni debitorie oggetto di sospensione, è stata predisposta istituendo una Sezione speciale del Fondo Centrale di Garanzia per le PMI e, sebbene abbia solo natura sussidiaria, è concessa a titolo gratuito a copertura del 33% delle singole rate e dei singoli canoni di leasing oggetto della moratoria.



3. Il D.L. Cura Italia, però, ha cercato di conservare la liquidità corrente delle imprese anche con altri interventi, di natura diversa rispetto alla c.d. “Moratoria Covid-19”.

In particolare, si pensi alle misure approntate dal Decreto che, secondo differenti dinamiche, comportano una sospensione della **pressione fiscale** in capo ai soggetti obbligati.

In tal senso si collocano: la rimessione in termini e, in visione prospettica, la sospensione per i versamenti di contributi previdenziali e assistenziali e dei premi per l'assicurazione obbligatoria (artt. 60 e 61); la sospensione dei versamenti delle ritenute alla fonte sui redditi di lavoro dipendente e assimilati (art. 61); la sospensione dei termini previsti dalla legge per gli adempimenti e i versamenti fiscali (tra cui l'IVA) e contributivi (art. 62); la sospensione dei termini relativi alle attività di liquidazione, controllo, accertamento, riscossione e contenzioso degli uffici degli enti impositori

(art. 67); la sospensione dei termini per i versamenti indicati in cartelle di pagamento emesse dagli agenti della riscossione e in avvisi di accertamento esecutivi emessi dall'Agenzia delle Entrate ai fini delle imposte sui redditi e dell'IVA, nonché in avvisi di addebito emessi dagli enti previdenziali (art. 68).

Pertanto, a conferma del collegamento evidenziato in premessa tra i due Decreti (D.L. Cura Italia e D.L. Liquidità) e dell'ambivalenza delle rispettive finalità (conservazione della liquidità corrente e incentivo alla nuova liquidità), va osservato che **alcune delle misure** appena richiamate sono state **prorogate** nel D.L. Liquidità (ad esempio, rimessione in termini e sospensione dei versamenti tributari e contributivi), e **nuove misure fiscali** sono state introdotte al medesimo fine (ad esempio, metodo previsionale anziché storico per acconti IRES e IRAP e semplificazioni per il versamento dell'imposta di bollo sulle fat-



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



SERVICE CREDIT[®]
collection lab

WWW.SERVICECREDIT.IT | INFO@SERVICECREDIT.IT

ture elettroniche).

E ancora, si pensi all'art. 55 del D.L. Cura Italia, in base al quale è stato previsto che le società, che entro il 31 dicembre 2020 effettuino cessioni di crediti vantati nei confronti di debitori inadempienti, possano **trasformare in credito d'imposta una quota di DTA** (i.e. "deferred tax assets", cioè attività per imposte anticipate) riferite o a perdite fiscali riportabili non ancora computate in diminuzione del reddito imponibile alla data della cessione dei crediti, o all'importo del rendimento nozionale eccedente il reddito complessivo netto di cui all'art. 1, comma 4, del decreto-legge n. 201 del 06.12.2011 (Legge n. 214/2011) non ancora dedotto né fruito tramite credito d'imposta alla data della cessione dei crediti. In questo modo, le società hanno la possibilità di anticipare l'utilizzo come crediti d'imposta di tali importi, di cui altrimenti avrebbero usufruito in anni successivi, determinandosi nell'immediato ancora una volta una riduzione del carico fiscale e, conseguentemente, una maggiore liquidità.

Infine, è utile qui segnalare, in termini di agevolazione della **continuità aziendale** e andando oltre i casi in cui risultano applicabili le più moderne modalità di lavoro da remoto (c.d. "smartworking"), che il D.L. Cura Italia ha dettato anche specifiche disposizioni dirette ad assicurare lo svolgimento valido delle **assemblee sociali**, tanto per le attività costrette ad arrestarsi, quanto per le attività escluse dai provvedimenti di *lockdown*.

In questa prospettiva, si è ammesso l'uso di collegamenti in audio e/o video conferenza, anche qualora lo statuto non lo preveda espressamente, mentre per le assemblee annuali di approvazione dei bilanci è stata consentita la loro convocazione entro centottanta giorni dalla chiusura dell'esercizio anche qualora ciò non sia previsto nello statuto in base agli artt. 2364, comma 2, e 2478-bis del Codice civile. Norme più dettagliate sono state previste, poi, per so-

cietà con azioni quotate, società ammesse alla negoziazione su sistemi multilaterali di negoziazione e società con azioni diffuse fra il pubblico in misura rilevante, nonché per banche popolari, banche di credito cooperativo, società cooperative e mutue assicuratrici.

4. Con riguardo al D.L. Cura Italia, è bene tener presente anche la manifesta volontà del Governo di **programmare la ripresa del Paese**. In questa direzione, infatti, si pongono in evidenza gli strumenti previsti per favorire l'accesso a **nuova liquidità**.

In tal senso, l'art. 57 del testo normativo ha previsto che **Cassa Depositi e Prestiti (CDP)** possa supportare banche e altri soggetti autorizzati all'esercizio del credito nell'erogazione di finanziamenti sotto qualsiasi forma (incluso il leasing) a imprese che abbiano sofferto una riduzione del fatturato a causa dell'emergenza, tramite specifici strumenti quali plafond di provvista e/o garanzie di portafoglio, anche di prima perdita, rispetto alle esposizioni assunte dai medesimi soggetti finanziatori.

Le modalità attuative della norma, che prevede anche una controgaranzia dello Stato a condizioni di mercato nella misura dell'80% dell'operazione finanziaria, saranno fissate con decreto del Presidente del Consiglio dei Ministri, su proposta del Ministro dell'Economia e delle Finanze, di concerto con il Ministro dello sviluppo economico.

Ma la norma di maggiore impatto nella direzione sopra descritta è senz'altro quella racchiusa nell'art. 49 del Decreto, concernente l'intervento del **Fondo Centrale di Garanzia**.

Si tratta di una misura, complementare a quella su Cassa Depositi e Prestiti, che per il suo valore strategico è stata interamente riproposta nel D.L. Liquidità e in più parti rivisitata.

Nello specifico, l'art. 13 del D.L. Liquidità ha delineato un articolato pacchetto di misure, valide



fino al 31 dicembre 2020, in espressa deroga alle vigenti disposizioni del Fondo.

Con le prime di queste misure, peraltro già contenute nel D.L. Cura Italia, si è previsto che per i nuovi finanziamenti che verranno contratti in quel periodo la garanzia del Fondo sarà concessa **a titolo gratuito**, con un **innalzamento a 5 milioni di euro dell'importo massimo garantito** per ciascuna singola impresa.

Il D.L. Liquidità, a differenza del D.L. Cura Italia, ha esteso notevolmente l'**ambito soggettivo** dell'operatività del Fondo. Il Decreto in parola, infatti, ha incluso tra i beneficiari del Fondo anche le imprese c.d. mid-cap (cioè quelle con un numero di dipendenti non superiore a 499), nonché le imprese, in possesso dei requisiti dimensionali prescritti, che, alla data del 31 gennaio 2020, presentavano esposizioni nei confronti dei

soggetti finanziatori classificate come "inadempienze probabili" o "scadute o sconfinanti deteriorate" (non anche, dunque, come "sofferenze"). Inoltre, si è previsto che la garanzia possa essere concessa anche in favore di beneficiari in relazione ai quali sia in corso una procedura di composizione della crisi di impresa, a condizione che gli stessi versino in una sostanziale situazione di regolarità nei pagamenti e il finanziatore possa ragionevolmente presumere il rimborso integrale dell'esposizione a scadenza.

Con riguardo invece all'**ambito oggettivo** di intervento del Fondo per i nuovi finanziamenti, il D.L. Liquidità ha incrementato la percentuale di copertura della garanzia diretta che, dall'80% fissato nel D.L. Cura Italia, è passato al 90% dell'ammontare di ciascuna operazione finanziaria, purché quest'ultima però abbia durata



fino a 72 mesi (6 anni). Anche i limiti di importo della singola operazione finanziaria sono stati modificati, perché da 1.500.000 euro si è passati a un importo determinato, alternativamente, nel doppio della spesa salariale dell'impresa per il 2019, nel 25% del suo fatturato totale nel 2019, o nel suo fabbisogno autocertificato per costi del capitale di esercizio e per costi di investimento. Similmente, la percentuale di copertura della riassicurazione, originariamente prevista per il 90% dell'importo garantito dal Confidi o da altro fondo di garanzia, è stata incrementata al 100%. Con norma di nuova introduzione, nel medesimo Decreto è stata prevista poi una **copertura** addirittura del **100%** per la garanzia (garanzia diretta o riassicurazione) concessa su nuovi finanziamenti in favore di PMI, lavoratori autonomi e professionisti la cui attività d'impresa sia stata

danneggiata dall'emergenza sanitaria, purché tali finanziamenti prevedano un rimborso del capitale non prima di 24 mesi dall'erogazione, una durata fino a 72 mesi e siano di un **importo** misurato in base ai ricavi dell'impresa, comunque **non superiore a 25.000 euro**. Per queste operazioni, il D.L. Liquidità ha stabilito, peraltro, che la garanzia del Fondo (garanzia diretta e riassicurazione) sia concessa senza valutazione e rinviando a un momento successivo l'istruttoria su quanto dichiarato dall'impresa circa il suo possesso di tutti i requisiti fissati.

E ancora, il D.L. Liquidità ha disposto, con altra nuova norma, che la garanzia del Fondo possa essere richiesta anche su **operazioni finanziarie già perfezionate** ed erogate dal soggetto finanziatore da non oltre 3 mesi dalla data di presentazione della richiesta e, comunque, in

data successiva al 31 gennaio 2020. In tali casi, il soggetto finanziatore deve trasmettere al gestore del Fondo una dichiarazione attestante la riduzione del tasso di interesse applicato sul finanziamento garantito, riduzione naturalmente dovuta per effetto della sopravvenuta concessione della garanzia.

Quanto alle garanzie prestate del Fondo su **portafogli di finanziamenti** concessi a imprese danneggiate dall'emergenza Covid-19, il D.L. Liquidità, in aggiunta a quanto già previsto dal D.L. Cura Italia, ha individuato una serie di condizioni di vantaggio in termini di ammontare massimo dei portafogli, valutazione di accesso al Fondo e percentuali di copertura delle diverse tranches del portafoglio.

È stata invece interamente riproposta nel D.L. Liquidità la possibilità, già fissata nel D.L. Cura Italia, di ottenere la garanzia diretta o la riassicurazione del Fondo su nuovi finanziamenti, anche in leasing, concessi a fronte di **operazioni di rinegoziazione del debito** del soggetto beneficiario, fermo restando che il credito aggiuntivo (nel leasing, il nuovo bene) deve essere pari ad almeno il 10% dell'importo del debito accordato oggetto di rinegoziazione.

Allo stesso modo, è stata confermata nel D.L. Liquidità la disposizione, contenuta nel D.L. Cura Italia, in ragione della quale, per i finanziamenti che beneficiano della **sospensione del pagamento** delle rate, o della sola quota capitale, accordata dalla banca o dall'intermediario finanziario in base alla legge o su base volontaria, la **garanzia del Fondo è corrispondentemente estesa**.

Sono state inoltre mantenute ferme altre importanti norme già tracciate dal D.L. Cura Italia, come l'eliminazione della commissione dovuta per il mancato perfezionamento delle operazioni finanziarie che hanno ottenuto la garanzia del Fondo e la sospensione per tre mesi di tutti i termini riferiti agli adempimenti amministrativi relativi alle operazioni assistite dalla garanzia

del Fondo.

Da ultimo, tutte le norme riferite al Fondo di Garanzia sono state estese alle garanzie prestate dall'Ismea alle imprese agricole e della pesca.

5. Le misure appena descritte relative all'intervento di CDP e al Fondo Centrale di Garanzia offrono, peraltro, l'occasione di concentrare meglio l'attenzione sul contenuto del D.L. Liquidità.

In questa prospettiva, merita anzitutto una menzione speciale la **nuova garanzia** prevista dal Decreto in commento (c.d. "**Garanzia Italia**"), interamente gestita da **SACE S.p.A.**, la società del gruppo italiano Cassa Depositi e Prestiti incaricata dalla legge di sostenere la crescita delle imprese italiane.

L'importanza di questo intervento, al pari di quanto previsto per il Fondo Centrale di Garanzia, si ricava infatti non solo dalla sua stretta funzionalità a garantire un incremento di liquidità a disposizione delle imprese, ma anche dalla sua estesa portata, che sembra andare oltre quella del Fondo Centrale di Garanzia.

Nel dettaglio, l'art. 1 del D.L. Liquidità ha previsto che SACE S.p.A. possa concedere, fino al 31 dicembre 2020, **garanzie**, assistite dallo Stato, in favore di banche e intermediari finanziari **per finanziamenti sotto qualsiasi forma (inclusa la locazione finanziaria) concessi alle imprese di qualsiasi tipologia**, indipendentemente dalla loro dimensione, dal loro settore di attività e dalla loro forma giuridica, purché in possesso dei seguenti requisiti: abbiano sede in Italia; non si siano trovate in difficoltà al 31 dicembre 2019 in base alla normativa europea di riferimento; le rispettive esposizioni debitorie, al 29 febbraio 2020, non siano state classificate come "deteriorate" presso il sistema bancario; abbiano affrontato o si siano trovate in una situazione di difficoltà finanziaria successivamente all'epidemia di Covid-19; ove si tratti di imprese che possono beneficiare del Fondo Centrale di Garanzia, che lo



abbiano già utilizzato fino a completa capienza. I nuovi finanziamenti, erogati dal 9 aprile 2020, dovranno essere destinati a sostenere i **costi del personale**, gli **investimenti** (escluse le acquisizioni di partecipazioni societarie) o il **capitale circolante per stabilimenti produttivi e attività imprenditoriali localizzati in Italia**, dovranno avere una durata massima di 6 anni (con la possibilità per le imprese di avvalersi di un preammortamento di durata fino a 24 mesi) e il relativo importo non dovrà essere superiore al valore più alto tra il 25% del fatturato di gruppo in Italia del 2019, come risultante dal bilancio ovvero da dichiarazione fiscale, e il doppio del costo annuale del personale di gruppo in Italia per il 2019 risultante da bilancio o da dati certificati se l'impresa non ha approvato il bilancio. Ai fini della verifica di quest'ultimo limite, qualora la medesima impresa sia beneficiaria di più finanziamenti assistiti dalla garanzia in esame

ovvero di altra garanzia pubblica, gli importi di detti finanziamenti si cumuleranno, così come nel caso in cui la medesima impresa, ovvero il medesimo gruppo quando la prima è parte di un gruppo, siano beneficiari di più finanziamenti assistiti dalla garanzia.

La garanzia di SACE, **a prima richiesta, esplicita, irrevocabile** e conforme ai requisiti previsti dalla normativa di vigilanza prudenziale ai fini di una migliore gestione del rischio, copre, in base al valore crescente del fatturato e del numero di dipendenti dell'impresa, una **percentuale del 90%, 80% o 70% del finanziamento**.

Il costo complessivo per il richiedente, invece, sarà costituito dal costo di finanziamento specifico – tasso di interesse incluso margine – definito da ciascun soggetto finanziatore, e dal costo della garanzia, fermo restando che il costo dei finanziamenti coperti dalla garanzia dovrà essere inferiore al costo che sarebbe stato

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'Artigianato1 - 23100Sondrio - T+390342512496 - F+390342212895 - info@finarc.it - www.finarc.it
Sede Legale: Milano - Uffici di rappresentanza: Bologna - Foligno



richiesto da banche e intermediari finanziari per operazioni con le medesime caratteristiche ma prive della garanzia.

Le aziende beneficiarie del finanziamento, infine, dovranno impegnarsi a gestire i rispettivi livelli occupazionali attraverso accordi sindacali e assumere, per sé e per ogni altra impresa che faccia parte del medesimo gruppo a cui esse appartengono, l'obbligo di non approvare la distribuzione di dividendi o il riacquisto di azioni nel 2020.

6. Le garanzie del Fondo Centrale di Garanzia e di SACE, per quanto siano estremamente strategiche nelle prossime evoluzioni dell'economia nazionale, non esauriscono tuttavia le misure a sostegno di nuova liquidità previste nel D.L. Liquidità.

Proseguendo nell'analisi del contenuto di quest'ultimo Decreto, infatti, non può non evidenziarsi quanto stabilito dall'art. 4 con riguardo ai **contratti stipulati a distanza** tra banche e intermediari finanziari, da un lato, e clientela al dettaglio (consumatori, persone fisiche che svolgono attività professionale o artigianale, enti senza finalità di lucro e microimprese), dall'altro, per operazioni e servizi bancari e finanziari.

La norma, in particolare, dispone una deroga



alle disposizioni in materia contenute nel Codice dell'Amministrazione Digitale (CAD, D.lgs. n. 82 del 07.03.2005), prevedendo che, fino al 31 luglio 2020, il **consenso del cliente**, indispensabile per la sottoscrizione del contratto, possa essere prestato anche **mediante posta elettronica non certificata, o altro strumento idoneo**, escludendo dunque la necessità di una firma digitale, di una firma elettronica qualificata o di una firma elettronica avanzata. Il consenso così prestato sarà ritenuto idoneo a integrare il requisito della forma scritta fissato dal Testo Unico Bancario e lo strumento impiegato per prestarlo verrà considerato capace di offrire l'efficacia probatoria di cui all'art. 2702 del Codice civile.

La stessa norma, tuttavia, richiede ragionevolmente che, al contempo, tali diverse modalità di espressione del consenso siano accompagnate da una copia del documento di riconoscimento in corso di validità del cliente, che tale consenso faccia riferimento ad un contratto identificabile in modo certo e, infine, che lo strumento impiegato sia conservato insieme al contratto con modalità idonee a garantirne la sicurezza, l'integrità e l'immodificabilità.

Quanto, invece, all'ulteriore requisito della **consegna di copia del contratto**, la norma chiarisce che esso è soddisfatto mediante la sua messa a disposizione del cliente su supporto durevole, potendo l'intermediario in ogni caso consegnare copia cartacea del contratto al cliente alla prima occasione utile successiva al termine dello stato di emergenza.

È evidente, quindi, come anche con la norma in rilievo il D.L. Liquidità, in un contesto come quello attuale in cui l'emergenza sanitaria impone un certo distanziamento sociale, cerchi di favorire ciò nonostante la stipula di nuovi contratti di finanziamento e, pertanto, un agevole accesso al credito da parte delle imprese.

Nella stessa direzione, inoltre, si pongono le norme di diritto societario concernenti i **finanzia-**

menti accordati dai soci in favore delle rispettive società (art. 8 del D.L. Liquidità, che dispone la disapplicazione fino al 31 dicembre 2020 degli articoli 2467 e 2497-quinquies del Codice civile). Nell'ambito dell'analisi più dettagliata del D.L. Liquidità, a ulteriore prova di quanto in premessa evidenziato, è utile notare poi come il Decreto in argomento, specularmente rispetto al D.L. Cura Italia, abbia previsto una nuova misura diretta a preservare la liquidità corrente a disposizione delle imprese. Nello specifico, si fa riferimento all'articolo 11, il quale ha disposto la **sospensione**, fino al 30 aprile 2020, dei **termini di scadenza di vaglia cambiari, cambiali e altri titoli di credito** emessi prima della data di entrata in vigore del Decreto medesimo, offrendo così ai relativi debitori e obbligati in via di regresso o di garanzia la possibilità di disporre, per lo stesso periodo, delle somme indicate in quei titoli.

7. Infine, va osservato che il D.L. Liquidità, a chiusura di questo complesso sistema di misure, ha cercato di andare anche oltre la necessità immediata di garantire nel prossimo futuro maggiore liquidità alle imprese, preoccupandosi di assicurare la **tenuta complessiva del sistema economico nazionale**.

In questa direzione, infatti, vanno annoverate tutte quelle sue norme con le quali sono state dettate deroghe temporanee alle vigenti disposizioni in materia di **riduzione di capitale delle società** e di conseguente responsabilità degli amministratori (art. 6), ma soprattutto il differimento dell'entrata in vigore del **Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza** di cui al D.lgs. n. 14 del 12.01.2019, unitamente alle disposizioni in materia di concordato preventivo, accordi di ristrutturazione e istanze di fallimento.

A quest'ultimo riguardo, in particolare, sono state fissate una serie di regole relative ai **concordati preventivi** e agli **accordi di ristrutturazione** già omologati, nell'intento, ove aventi concrete

possibilità di successo prima dello scoppio della crisi epidemica, di tutelarle da eventuali effetti compromettenti proprio conseguenti all'emergenza. Vanno letti in questo senso, perciò, le proroghe dei termini e i nuovi termini concessi al debitore dall'art. 9, così come il riconoscimento ad esso della possibilità di richiedere una modifica unilaterale dei termini di adempimento originariamente rappresentati nelle sue proposte. Con riguardo invece alle **istanze di fallimento**, l'art. 10 ha previsto l'improcedibilità, fino al 30 giugno 2020, di tali istanze, con la sola ragionevole eccezione di quelle presentate dal Pubblico Ministero per contrastare condotte dissipative, di rilevanza anche penale, a danno dei creditori. Per garantire la tutela di questi ultimi anche nel corso di questa emergenza, l'art. 10 ha però stabilito che il periodo di sospensione previsto non venga comunque computato nei termini per la proposizione di future istanze nei confronti delle imprese cancellate, né ai fini del calcolo dei termini stabiliti per la proposizione dell'azione revocatoria.

Ma la massima espressione della volontà sopra descritta del Governo di tutelare l'economia nazionale si rinviene nella nuova disciplina del c.d. **"Golden Power"**. In particolare, è stato stabilito che tutti i soggetti esteri, inclusi quelli provenienti dai Paesi dell'Unione Europea, siano ora obbligati alla notifica alla Presidenza del Consiglio delle operazioni di acquisto di partecipazioni in società rientranti in determinati settori dell'economia definiti come strategici, tra i quali oggi vengono annoverati anche quello bancario, finanziario e assicurativo, con conseguente coinvolgimento dei relativi operatori.

Giunti a questo punto, allora, non resta che dare attuazione alle numerose misure di sostegno progettate dal Governo, confidando che quest'ultimo, nei prossimi mesi, ne corregga eventuali imperfezioni e ne predisponga di nuove, ancor più efficaci.

EMERGENZA SANITARIA, COME L'HANNO AFFRONTATA LE AZIENDE DEL LEASE

Lo abbiamo chiesto ai loro HR Manager.



Katia Ricci

Lo scorso mese di marzo abbiamo avviato un'indagine rivolta agli HR manager delle nostre associate per comprendere come le società stavano fronteggiando le criticità generate dall'emergenza sanitaria Covid-19.

La reazione del mondo Lease

I dati emersi da un campione di soggetti impiegati presso i principali player del mondo Lease, descrivono un settore che ha saputo affrontare l'emergenza facendo largo ricorso allo smart working.



Dimitri Verdecchia

Il 72% dei rispondenti asserisce di aver avviato la modalità di lavoro agile prima dell'emergenza sanitaria. La quasi totalità, invece, delle società che non avevano avviato lo smart working prima del Covid-19, afferma che si è organizzata in tal senso immediatamente dopo il D.L. "Cura Italia".

Tra coloro che hanno avviato lo smart working prima dell'emergenza, solo il 50% dichiara che il lavoro agile era applicato su tutte le aree operative. Risultavano escluse, ad esempio, l'area commerciale, l'area back office e il recupero crediti. Tra le motivazioni di un'applicazione non

capillare, si evidenzia la scelta dei dipendenti di recarsi sul luogo di lavoro.

Difficoltà legate alla modalità di lavoro agile

Alla domanda "Indichi quali sono, a suo avviso, le principali difficoltà legate alla gestione del personale in smart working", alcuni HR lamentano difficoltà legate all'organizzazione delle risorse. Altri, invece, denunciano dotazioni informatiche inadeguate che impediscono una corretta comunicazione e collaborazione con gli smart worker.

Un dato significativo è rappresentato dalla volontà delle società (60%) di investire in formazione del personale, a dimostrazione della determinazione del settore di non volersi piegare davanti alle difficoltà ma di voler ottimizzare il tempo a disposizione virando verso attività costruttive.

Più nello specifico, i referenti HR si dichiarano interessati a seguire corsi di formazione su tematiche come "La corretta gestione dello smart working" e "Le novità legislative in tema di Diritto del Lavoro"; mentre, tra le discipline d'appello per le altre aree operative, rientrano quelle



dedicate alla "condivisione degli aggiornamenti normativi" (78%).

La modalità formativa preferita dal campione dei rispondenti risulta essere il webinar sincrono che permette il confronto/scambio con esponenti delle altre realtà del settore. Meno interessanti risultano i meet interattivi e i project work a seguito di formazione specifica.

Quali sono i tool di project management, office automation collaborativa e communication a distanza più usati?

Senza dubbio, il sistema di videoconferenza maggiormente utilizzato nel settore Lease è

Microsoft Teams*.

Infine, le società di leasing segnalano la volontà di ricevere il supporto di Assilea per lo sviluppo di attività in tema di "Customer Centricity" (40% dei rispondenti), Change Management (35% dei rispondenti), Cartolarizzazioni e Cyber Security (30% dei rispondenti).

*Microsoft Teams è l'hub della suite Office365 che si conferma **la piattaforma di collaborazione più utilizzata al mondo** con oltre 20 milioni di visite giornaliere. Teams racchiude in una singola app: videoconferenza, messaggistica, meeting, chiamate, collaborazione sui documenti e gestione del proprio lavoro.

Come la Pandemia ha selezionato un nuovo modo di vivere il lavoro

QUELLO CHE STIAMO IMPARANDO DALLO SMART WORKING

Quali opportunità è possibile cogliere dalla grande sfida alla pandemia?



Fabrizio Contenta

Dall'inizio del "lockdown" in Italia oltre 2 milioni di persone stanno svolgendo la propria attività lavorativa in smart working o lavoro agile. Nell'articolo pubblicato su Leasenews numero 3 del 2019, si sottolineava l'incremento di circa il 20% degli "Smart Workers", all'epoca pari a circa 570 mila persone. Nessuno poteva certo prevedere questo successivo rapido sviluppo: soprattutto nessuno voleva fosse collegato ad un'emergenza sanitaria globale come quella del Covid-19.

Come indicato dall'interessante sondaggio effettuato da Assilea nei confronti di un campione rappresentativo dei referenti risorse umane delle associate illustrato nelle pagine precedenti, ci sono state situazioni nelle quali tale modalità di organizzazione del lavoro è stata catapultata improvvisamente nel tessuto lavorativo, gioco forza data l'emergenza. In queste realtà, o a causa di motivi organizzativi, o per naturale resistenza al cambiamento, si osserva una curiosa sedimentazione delle convinzioni "pre-Covid".

Non è facile definire ora se effettivamente tali convinzioni (difficoltà organizzative, mancanza di comunicazione tra colleghi, ecc...) saranno

spazzate via da una "smartworkizzazione" forzata con i conseguenti miglioramenti degli indici di engagement e nei rapporti tra pari grado e superiori. Ci sono molti pareri, alcuni anche particolarmente autorevoli, che danno oramai per certa e sicura questa trasformazione: bene. E se volessimo invece alzare l'asticella? Se si volesse realmente trasformare la semplice trasposizione del luogo di lavoro (c.d. telelavoro) in vero lavoro agile? Se ci si volesse rendere ancora più nobili con il lavoro? O meglio, più Smart?

Nella drammaticità della situazione esterna, potrebbe sembrare fuori luogo, ma al tempo stesso potrebbe essere davvero un'occasione da non perdere, soprattutto per una visione del futuro differente, meno legata a vincoli spazio-temporali e più focalizzata su obiettivi, progettazione (quanto c'è bisogno ora di una vera progettualità?) e soprattutto, visti gli eventi, sull'ottimizzazione del rapporto lavoro/vita privata.

Esiste al tempo stesso la possibilità che tutto questo venga vissuto con un approccio negativo. È facile trovare nel web consigli sull'ottimizzazione del tempo, sulla pianificazione, sul coinvolgimento dei collaboratori in remoto. Possono

sopperire a lacune organizzative del datore di lavoro, ma devono essere appunto delle soluzioni temporanee, se si vuole perseguire l'obiettivo di una visione differente del coinvolgimento lavorativo.

Anche lo spazio stesso sembra, nella compressione individuale del momento, un parametro sempre più variabile: si sono dimostrate asset strategico, oltre alla cultura organizzativa, le dotazioni informatiche e telematiche. Quindi, si potrebbero ipotizzare "dirottamenti" di alcuni investimenti operativi verso l'aggiornamento continuo dei dispositivi per ogni lavoratore (e in generale verso l'infrastruttura IT), rispetto alle immobilizzazioni legate alle sedi degli spazi lavorativi? È più probabile che questi ultimi non siano destinati alla scomparsa, ma la tendenza delineata è chiara: dovranno essere ancora più flessibili. Esperimenti in questo senso hanno coinvolto gli aspetti ai quali le persone si sono sempre sentite più legate sul posto di lavoro, che hanno costruito nel tempo la "comfort zone" di ciascuno: la foto sulla scrivania, i disegni della prole: sono tutti pronti a sacrificare queste abitudini sull'altare dell'innovazione? Tutto va ridisegnato, a partire dalle piccole certezze per essere pronti al cambiamento. Allargando l'orizzonte, anche le città dovrebbero diventare più smart, supportando questa visione che si è dimostrata in grado di supportare l'emergenza: ripensando la mobilità, i rapporti sociali, ecc...

Ma, ci insegnano gli esperti, il mondo è VUCA: Volatile, Incerto (U), Complesso e Ambiguo. Quindi si potrebbe essere già un passo indietro, anche se si stesse adottando il progetto di smart/agile/coworking migliore del mondo. Quando, auspicabilmente in un tempo breve, si tornerà alla vita, anche lavorativa, precedente questa pandemia, ci sarà (citando un titolo di un libro cult nell'organizzazione aziendale) un "Oceano Blu" immenso.

Troveremo il modo per navigarlo nel modo migliore, se faremo tesoro di quanto stiamo speri-



mentando sul piano pratico, mettendo al centro come sempre le persone: ma solo le più adattabili, quelle che fanno parte delle organizzazioni che vogliono evolversi ed investire su questa evoluzione, saranno in grado di cogliere le opportunità di questa drammatica sfida globale.



Codice della Crisi di Impresa

IL DIRITTO DELLA CRISI DI IMPRESA TRA NORMATIVA EMERGENZIALE E PROSPETTIVE FUTURE

Al centro dell'approfondimento le regole introdotte dal legislatore per contrastare le situazioni di tensione economico-finanziaria delle imprese innescate dall'emergenza epidemiologica da Covid-19 e le possibili direttrici volte a orientare ulteriori interventi normativi finalizzati alla salvaguardia della continuità aziendale.



Riccardo Campione
Pedersoli Studio
Legale

La straordinaria necessità e urgenza di contenere le ricadute dell'emergenza epidemiologica da Covid-19 sul tessuto socio-economico nazionale ha indotto il legislatore a emanare una serie di provvedimenti che riguardano anche tematiche connesse alla crisi di impresa.

Sotto questo profilo, la normativa di carattere emergenziale – ad oggi principalmente rappresentata dal d.l. 17 marzo 2020, n. 18, noto come “decreto cura Italia”, e dal d.l. 8 aprile 2020, n. 23, denominato “decreto liquidità” – contempla, da un lato, forme di sostegno finanziario alle imprese volte a fronteggiare l'annullamento del flusso normale dei ricavi determinato dalle misure di contenimento dell'epidemia e, dall'altro lato, regole che apportano momentanei “aggiustamenti” al diritto societario e al diritto fallimentare.

Le forme di supporto alla continuità aziendale sono, in larga parte, rappresentate dalla concessione di moratorie su linee di credito e prestiti in essere in favore della piccola e media impresa (v., in particolare, art. 56 decreto cura Italia), nonché da misure, rivolte anche alle grandi im-

prese, finalizzate ad agevolare l'accesso al credito mediante l'introduzione di specifiche garanzie sui finanziamenti resi necessari dagli effetti negativi della crisi da Covid-19 (v., tra gli altri, gli artt. 57 decreto cura Italia e 1 decreto liquidità). In proposito, si segnala l'estensione e il rafforzamento, attuato tramite una serie di regole valide sino al 31 dicembre 2020, del raggio di azione del fondo di garanzia per le piccole e medie imprese di cui all'art. 2, comma 100, lett. a), l. 23 dicembre 1996, n. 662 (cfr. art. 49 decreto cura Italia, poi sostituito dall'art. 13 decreto liquidità). La garanzia del fondo, come modellata dalla normativa di natura emergenziale, è concessa anche alle imprese che, in data successiva al 31 dicembre 2019, sono state ammesse alla procedura del concordato con continuità aziendale di cui all'art. 186-bis l.fall., hanno stipulato accordi di ristrutturazione ex art 182-bis l.fall. o hanno elaborato un piano attestato di cui all'art. 67 l.fall., alla triplice condizione che (i) le rispettive esposizioni debitorie non siano più in una situazione che ne determini la classificazione



come deteriorate, (ii) non presentino importi in arretrato successivi all'adozione degli strumenti di soluzione della crisi sopra individuati e (iii) l'istituto finanziatore, sulla base dell'analisi della situazione del debitore, possa ragionevolmente presumere il rimborso integrale dell'esposizione alla scadenza (cfr. art. 13, comma 1, lett. g, decreto liquidità).

Gli interventi normativi che incidono direttamente sulla disciplina della crisi di impresa sono racchiusi nel decreto liquidità.

Innanzitutto, tale provvedimento (cfr. art. 5) differisce di poco più di un anno – ossia dal 15 agosto 2020 al 1° settembre 2021 – l'entrata in vigore del d.lgs. 12 gennaio 2019, n. 14, recante Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza o CCI, fatta eccezione per le regole del medesimo CCI già divenute operative, come quelle che hanno apportato modifiche al codice civile rimarcando l'obbligo dell'imprenditore di istituire adeguati assetti organizzativi anche in funzione

della rilevazione tempestiva della crisi di impresa e dell'adozione di strumenti volti al recupero della continuità aziendale (in argomento si rinvia al contributo pubblicato sul n. 3/2019 di questa *Rivista*). Tra le motivazioni alla base di tale necessità quanto opportuna scelta la relazione illustrativa al decreto liquidità annovera: (i) l'inconciliabilità tra l'adeguamento al sistema delle c.d. misure di allerta previste nella Parte Prima, Titolo I, Capo I del CCI e la crisi economico-finanziaria determinata dall'epidemia da Covid-19, suscettibile di rendere l'adozione di simili presidi tanto complessa dal punto di vista operativo, quanto gravosa sul piano economico; (ii) la concreta possibilità che gli effetti dell'emergenza epidemiologica – idonea a determinare una crisi degli investimenti e, in generale, il venire meno delle risorse necessarie per operazioni di risanamento – finiscano per frustare l'idea di fondo del CCI, ove si predilige, anche mediante il supporto delle misure di preventiva emersione della

crisi, la prospettiva della continuità aziendale e si concepiscono gli strumenti di natura liquidatoria come rimedi estremi e residuali; (iii) la scarsa compatibilità tra un armamentario giuridico nuovo e la situazione di sofferenza economica in cui gli operatori hanno necessità di percepire stabilità a livello normativo, senza subire le incertezze legate ad una disciplina in molti punti inedita e necessitante di un approccio innovativo; (iv) la possibilità di allineare le disposizioni del CCI alla direttiva UE 1023/2019 in materia di ristrutturazione preventiva delle imprese, la quale dovrà essere attuata dagli Stati membri entro il 17 luglio 2021.

Il legislatore dell'emergenza ha inoltre provveduto a disattivare, per un definito lasso di tempo, talune regole cardine del codice civile finalizzate – anche nell'ottica della salvaguardia dei terzi – al presidio dell'integrità del capitale sociale.

Al riguardo, vengono in rilievo:

- » la sospensione degli obblighi correlati alla perdita del capitale sociale (v. artt. 2446, commi 2 e 3, 2447, 2482-*bis*, commi 4-6, 2482-*ter* c.c.) che si sia verificata tra il 9 aprile 2020 (data di entrata in vigore del decreto liquidità) e il 31 dicembre 2020, nonché la neutralizzazione della causa di scioglimento della società per riduzione o perdita del capitale sociale (v. artt. 2484, comma 1, n. 4, e 2545-*duodecies* c.c.) intervenuta nel medesimo lasso di tempo (cfr. art. 6 decreto liquidità);
- » la possibilità – attribuita da una norma che non brilla certo per chiarezza e precisione – di redigere i bilanci chiusi entro il 23 febbraio 2020 e non ancora approvati, nonché il bilancio di esercizio in corso al 31 dicembre 2020 avvalendosi comunque, ossia nonostante le ricadute della crisi determinata dall'epidemia da Covid-19, del parametro della continuità aziendale di cui all'art. 2423-*bis*, comma 1, n. 1, c.c., a patto che la prospettiva della continuazione dell'impresa (la quale, non va dimenticato, costituisce tra l'altro indice di valutazione del merito creditizio) fosse sussistente nell'ultimo bilancio di esercizio chiuso in data anteriore al

23 febbraio 2020 (cfr. art. 7 decreto liquidità);
 » la sterilizzazione, volta a incentivare i canali di rifinanziamento delle imprese, dei meccanismi di postergazione di cui agli artt. 2467 e 2497-*quinquies* c.c. in relazione ai finanziamenti effettuati entro il 31 dicembre 2020 dai soci o da chi esercita attività di direzione e coordinamento (cfr. art. 8 decreto liquidità).

Altre regole di natura emergenziale attengono alle procedure in corso. Infatti, il decreto liquidità sancisce la proroga di sei mesi dei termini di adempimento dei concordati preventivi e degli accordi di ristrutturazione omologati in scadenza tra il 23 febbraio 2020 e il 31 dicembre 2021 (cfr. art. 9, comma 1); la facoltà del debitore di chiedere, nei procedimenti per l'omologazione del concordato preventivo e degli accordi di ristrutturazione pendenti al 23 febbraio 2020, la concessione di un termine non superiore a novanta giorni per il deposito di un nuovo piano e di una nuova proposta di concordato o di un nuovo accordo di ristrutturazione (cfr. art. 9, comma 2, decreto liquidità); la possibilità, sempre concessa al debitore, di modificare unilateralmente i termini di adempimento del concordato preventivo o dell'accordo di ristrutturazione depositando, sino all'udienza fissata per l'omologazione, una memoria contenente l'indicazione dei nuovi termini – che non possono essere superiori a sei mesi rispetto alle scadenze originarie – nonché la documentazione attestante le ragioni che li rendono necessari (cfr. art. 9, comma 3, decreto liquidità); la proroga, con riferimento all'istituto del c.d. pre-concordato di cui all'art. 161, comma 6, l.fall. e del pre-accordo di ristrutturazione ex art. 182-*bis*, comma 7, l.fall., per la durata massima di novanta giorni dei termini concessi dal tribunale e previa indicazione dei motivi legati al Covid-19 che la giustificano.

In ultimo, il decreto liquidità statuisce l'improcedibilità di tutti i ricorsi che siano stati depositati tra il 9 marzo 2020 ed il 30 giugno 2020 ai fini della dichiarazione di fallimento (v. art. 15 l.fall.) o per l'accertamento dello stato di insolvenza nella liquidazione coatta amministrativa (v. art.



REUNIO

WE SOLVE, YOU GAIN

© 2018/2019



**Remarketing
internazionale**



**Credit management
per il leasing**



**100 anni
di esperienza**

195 l.fall.) e nell'amministrazione straordinaria delle grandi imprese (v. art. 3 d.lgs. 8 luglio 1999, n. 270), fatta eccezione per le istanze di fallimento presentate dal pubblico ministero che contengano la richiesta di emissione di provvedimenti cautelari e conservativi del patrimonio (cfr. art. 9, commi 4 e 5, decreto liquidità).

Il contesto generato dal diritto dell'emergenza di cui abbiamo dato conto ha fornito molteplici spunti al dibattito volto a individuare soluzioni che, con un minor grado di estemporaneità, permettano alla disciplina della crisi di impresa di contribuire efficacemente al superamento, o quantomeno al contenimento, degli impatti dell'epidemia da Covid-19 sul tessuto imprenditoriale.

Non potendosi in questa sede abbozzare, nemmeno per linee generalissime, alcuna proposta di revisione normativa dotata di completezza e organicità, ci sia consentito identificare alcune direttrici di fondo suscettibili di guidare l'interprete nella ricerca di nuove soluzioni.

In quest'ottica, segnaliamo prima di tutto l'opportunità che gli interventi normativi tesi ad arginare le ripercussioni dell'emergenza epidemiologica poggino sulla distinzione tra le imprese che, in assenza di tale evento avverso, non avrebbero avuto problemi di *going concern* e quelle che, già prima del Covid-19, soffrivano di inefficienze – legate, ad esempio, al modello di *business*, piuttosto che all'organizzazione del capitale – di per sé tali da pregiudicarne la continuità. Si tratta un criterio selettivo, al quale potrebbe conseguire il trattamento diversificato delle predette imprese, che, anche in ragione della rapidità con la quale si è dovuto agire, non appare valorizzato dalla legislazione emergenziale. Basti, ad esempio, considerare che l'esenzione dall'istituto della postergazione – volto, come noto, a scongiurare fenomeni di sottocapitalizzazione nominale – vale in modo indiscriminato per ogni impresa; lo stesso è a dirsi per la regola che sancisce la temporanea improcedibilità dei ricorsi per fallimento o insolvenza, la quale, terminato il periodo di "congelamento" delle predette istanze, non concede alcu-

na dispensa per la crisi generata in via esclusiva dall'emergenza epidemiologica. Il parametro qui suggerito si pone peraltro in sintonia con uno dei motivi ispiratori della direttiva UE 1023/2019 alla quale – come ricordato – dovrà allinearsi il CCI, ove, nell'imporre agli Stati membri l'adozione di strumenti efficaci di ristrutturazione preventiva, si evidenzia la necessità di liquidare il più presto possibile le imprese non sane che non hanno prospettive di sopravvivenza e di evitare, per converso, la liquidazione di imprese strutturalmente solide.

Su queste basi, potrebbe allora concepirsi uno strumento di risanamento dedicato alle aziende il cui stato di crisi sia eziologicamente riconducibile all'emergenza sanitaria in atto e che, in quanto calibrato sulle specificità di questo evento avverso di eccezionale portata – che ha determinato la repentina interruzione delle normali condizioni di operatività dell'impresa accompagnata dalla stagnazione della domanda



nel mercato domestico e internazionale – sia idoneo a “traghetare” il debitore fuori dalla crisi. Uno strumento straordinario al quale potrebbero accedere, con domanda da proporsi entro un dato tempo dall’avvio della crisi sanitaria, le imprese con comprovate possibilità di riequilibrare la propria situazione economico-finanziaria nel medio periodo (ad esempio, in un lasso di tempo non superiore a due anni dal deposito della domanda) mediante la rateizzazione e/o dilazione delle proprie esposizioni debitorie e che: (i) ponga il debitore al riparo da istanze di fallimento e da azioni esecutive; (ii) poggi su regole procedurali snelle e semplificate; (iii) permetta all’autorità giudiziaria – la quale potrebbe avvalersi di professionisti all’uopo nominati – di monitorare, periodicamente e senza intralcio per la normale operatività, l’andamento dell’impresa. Non si può, infine, escludere che la spirale di crisi innescata dall’emergenza epidemiologica in atto favorisca il sorgere di condizioni che permetta-

no di sfruttare appieno le potenzialità di alcuni strumenti di *turnaround* aziendale che forse, ad oggi, non sono stati pienamente valorizzati. Ci riferiamo ai c.d. fondi comuni di ristrutturazione – che acquistano (primariamente da banche) e gestiscono i crediti di imprese in difficoltà anche nell’ottica di agevolarne la fuoriuscita dalla crisi – piuttosto che alle possibilità offerte alle società di cartolarizzazione dei crediti dall’art. 7.1 della l. 30 aprile 1999, n. 130, il quale consente a tali veicoli societari, nell’ambito di piani di riequilibrio economico e finanziario concordati con il soggetto che ha ceduto loro i crediti da cartolarizzare e di ogni altro accordo o procedura di risanamento, di acquisire o sottoscrivere azioni, quote e altri titoli e strumenti partecipativi derivanti dalla conversione di parte dei crediti del medesimo cedente, nonché di concedere finanziamenti al fine di migliorare le prospettive di recupero dei crediti oggetto di cessione e di favorire il ritorno *in bonis* del debitore ceduto.



Analisi delle azioni della Commissione Europea in materia di IVA sui servizi NAUTICA, PROCEDURA INFRAZIONE SUL NOLEGGIO



Ezio Vannucci
Moore's Rowland
Partners

La procedura di infrazione sulla nautica da diporto muove i suoi primi passi a febbraio 2018, quando il precedente Presidente della Commissione Europea Pierre Moscovici, invia una lettera a Italia, Francia, Malta, Cipro, Grecia ed Isola di Man, contenente una richiesta di chiarimenti su alcuni aspetti controversi previsti dalle rispettive discipline fiscali per il settore dello yachting.

La vicenda trae origine dalla fuga di notizie sul caso "paradise papers" e la Commissione intendeva approfondire i profili di possibili frodi sull'IVA, facilitate da norme nazionali non conformi e più vantaggiose rispetto al diritto dell'Unione Europea.

Per quanto attiene l'Italia, la procedura di infrazione riguarda esclusivamente il regime IVA delle **"prestazioni di servizi di locazione, anche finanziaria, noleggio e simili a breve termine, di mezzi di trasporto"**, e vede l'Italia destinataria di una lettera di costituzione in mora a Novembre 2018, e successivamente in data 25 luglio 2019 di un parere motivato.

La Commissione nei richiamati atti, sostiene che la normativa europea, all'art. 59-bis lett. a della Direttiva Iva, consente di spostare il luogo di imposizione Iva di tali servizi al di fuori dell'Unione Europea solo qualora l'effettiva utilizzazione o l'effettiva fruizione dell'unità da diporto avvenga al di fuori dell'Unione Europea, non autorizzando tale disposizione la sistematica riduzione della

base imponibile tramite l'applicazione di percentuali forfettarie.

La Commissione sostiene inoltre che in mancanza di prove sull'effettiva utilizzazione dell'imbarcazione, occorre applicare la norma generale di cui all'articolo 56 della Direttiva Iva, secondo cui il luogo della prestazione di servizi di noleggio a breve termine di un mezzo di trasporto è il luogo in cui lo stesso è messo a disposizione dell'utilizzatore.

La Commissione Europea nel contenuto dei vari atti trasmessi all'Italia, compreso le conclusioni del parere motivato, utilizza sempre un preciso richiamo al primo comma dell'art.56 della Direttiva Iva e alla locazione e noleggio a breve termine, non intendendo pertanto estendere la sua contestazione alla normativa italiana in tema di locazione, anche finanziaria e noleggio a lungo termine e pertanto anche alla disciplina Iva attualmente utilizzata dalle società di leasing nautico.

Procedendo con l'analisi della normativa nazionale, la territorialità IVA dei servizi di locazione e noleggio a breve termine di mezzi di trasporto è disciplinata nel nostro ordinamento nell'articolo 7-quater lett e) DPR 633/1972, che prevede l'assoggettamento ad Iva quando: i) l'imbarcazione è messa a disposizione nel territorio dello Stato e la stessa è utilizzata all'interno del territorio della Comunità, ed inoltre quando ii) l'imbarcazione sia messa a disposizione al di fuori del

territorio della Comunità e sia utilizzata nel territorio dello Stato.

L'Agenzia delle Entrate, tenuto conto della obiettiva difficoltà a seguire con precisione gli spostamenti delle unità da diporto, con la Circolare 49 del 7 Giugno 2002 aveva ammesso che il contribuente può attenersi ai fini della individuazione della base imponibile, a delle percentuali indicative del presumibile utilizzo al di fuori della Comunità distinte secondo la lunghezza e la tipologia di propulsione (motore o vela) del mezzo di trasporto. Tale principio è stato confermato con successiva Circolare 43/E del 2011 sia per le ipotesi disciplinate dal richiamato articolo 7-quater, lettera e), ma anche dall'articolo 7-sexies, lettera e), del d.P.R. n. 633 per quanto attiene le prestazioni di servizi di locazione, anche finanziaria, noleggio e simili, non a breve termine.

La Legge di Bilancio 2020 (Legge n 160/2019 pubblicata in GU il 30 Dicembre 2019) all'art. 1 comma 725 al fine di interrompere la procedura

di infrazione della Commissione Europea, ha stabilito che le prestazioni di servizi di locazione e noleggio a breve termine (*ovvero con durata del contratto inferiore a 90 giorni*) di unità da diporto a decorrere dallo scorso 1° Aprile, sono da considerarsi effettuate al di fuori dell'Unione Europea solo qualora sia dimostrata – **con adeguati mezzi di prova - l'effettiva utilizzazione del mezzo di trasporto al di fuori delle acque territoriali comunitarie**, intendendo pertanto superare definitivamente il cosiddetto metodo delle "percentuali di presumibile utilizzo" sopra richiamate.

L'intervento del legislatore italiano, coerentemente con le conclusioni del parere motivato della Commissione, riguarda esclusivamente i contratti a breve termine, mantenendo pertanto piena efficacia le istruzioni impartite dall'Agenzia delle Entrate con Circolare 49/2002 e 43/2011 per quanto attiene i contratti di locazione finanziaria a lungo termine, tra cui certamente è da annoverarsi il contratto di leasing nautico.

La legge di Bilancio 2020, aveva inoltre stabi-





lito che l'Agenzia delle Entrate entro lo scorso 29 febbraio 2020, avrebbe dovuto emanare un provvedimento con il quale venivano stabiliti gli "adeguati mezzi di prova" utili a dimostrare l'effettivo impiego dell'imbarcazione al di fuori delle acque territoriali comunitarie; tale provvedimento stante l'emergenza Covid-19 non è stato ancora pubblicato.

Si segnala che la Francia, destinataria di una analoga lettera di infrazione, in data 30 Gennaio 2020 aveva deciso di adeguare la normativa "TVA - Taxe sur la valeur ajoutée", sempre per quanto attiene il noleggio e locazione a breve termine di unità da diporto, abrogando a far data dal 1° Aprile 2020 la precedente riduzione forfettaria del 50% introdotta a fine degli anni novanta. Lo scorso 30 Marzo, la DIRECTION GÉNÉRALE DES FINANCES PUBLIQUES, alla luce della situazione straordinaria, ha deciso di cancellare la predetta modifica, comunicando formalmente quanto segue: *"Tenuto conto del contesto creato dall'attuale crisi sanitaria, le modifiche alle condizioni per determinare la quota di locazione a breve termine da prendere in considerazione nella base imponibile dell'imposta sul valore ag-*

giunto (IVA) in relazione al noleggio di navi, che implicano l'uso di nuovi dati tecnici, sono annullate".

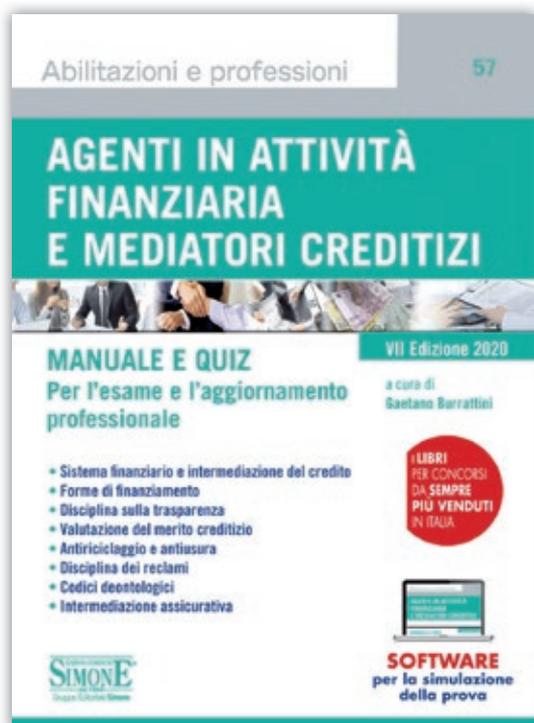
Il Governo Maltese invece, a seguito della lettera della Commissione portante la data del 8 marzo 2018, aveva obbligato a far data dal 1° novembre 2018 le autorità fiscali locali a bloccare le autorizzazioni a nuovi leasing nautici, procedendo in seguito ad elaborare nuove *guidelines* pubblicate il 28 Febbraio 2019 contenenti il "new Malta Yacht Leasing Model"; la nuova normativa non sembra però aver incontrato l'approvazione della Commissione e pertanto ad oggi non è ancora operativa.

Concludendo è da auspicarsi che anche l'Italia, si associ velocemente alla recente decisione dalla Francia, abrogando le disposizioni contenute nell'art.1 comma 725 della Legge di Bilancio e dando continuità alle percentuali forfettarie di riduzione della base imponibile contenute nella Circolare 49/2002 non solo per quanto attiene ai contratti a lungo termine ma anche per i contratti a breve termine, garantendo così "certezza" agli operatori del settore Nautico già gravemente colpiti dall'attuale emergenza Covid-19.

Gaetano Burrattini

"AGENTI IN ATTIVITÀ FINANZIARIA E MEDIATORI CREDITIZI"

Recensione di Marco Agoglia



All'indomani delle innumerevoli modifiche apportate dal D.lgs. n. 141 del 13.08.2010 alla disciplina dell'intermediazione del credito, al quale peraltro hanno fatto seguito ulteriori interventi negli anni, l'esercizio delle attività di agenzia in attività finanziaria e di mediazione creditizia ha richiesto e richiede tutt'oggi il soddisfacimento

di un insieme articolato di requisiti, fissati dalla normativa di riferimento specialmente a tutela della clientela.

Ciò ha comportato quella che alcuni hanno definito come "professionalizzazione" delle figure di agente in attività finanziaria e di mediatore creditizio.

Tra gli elementi che contribuiscono a sostenere questa lettura, spiccano senza dubbio l'introduzione di una prova di esame per l'iscrizione negli Elenchi degli agenti in attività finanziaria e dei mediatori creditizi, la necessità per coloro che sono già iscritti di osservare un aggiornamento professionale e, in aggiunta, l'obbligo di superare una prova valutativa, diversa dalla predetta prova di esame, per operare come collaboratori di agenti e mediatori già iscritti.

In questa prospettiva, si ritiene che un valido supporto all'approccio con questi adempimenti sia rappresentato dal manuale in riferimento (*"Agenti in Attività Finanziaria e Mediatori Creditizi"*, di Gaetano Burrattini), in ragione della riuscita combinazione tra il tecnicismo della materia trattata e la chiarezza ed efficacia dell'esposizione.

Il manuale, come è ragionevole attendersi, affronta infatti tutti i principali temi connessi al settore bancario, finanziario e assicurativo, senza trascurare, ma anzi ponendo in evidenza, i più

rilevanti aggiornamenti intervenuti in materia. In tal senso, oltre alla necessaria disamina della vigente normativa di riferimento (bancaria, finanziaria e assicurativa) per le figure professionali richiamate (agente in attività finanziaria e mediatore creditizio), è interessante notare come l'Autore abbia individuato e trattato, al contempo, temi di portata sistemica e temi di rilevanza più pratica.

Nel primo senso, con approccio dinamico e integrato, sono stati esaminati ambiti quali quello della vigilanza, della contabilità, dei requisiti per l'esercizio delle attività bancaria, finanziaria e assicurativa, della trasparenza, dell'antiriciclaggio e dell'usura. Peraltro, un'attenzione particolare, in ciascuno di tali contesti, è stata prestata alla normativa, specialmente secondaria, di derivazione europea (ad esempio, le direttive in materia di credito ai consumatori, oggetto di autonoma trattazione).

Nel secondo senso, invece, viene in rilievo l'analisi delle singole operazioni di raccolta di capitale e quella delle varieguate forme tecniche di prestito. Tra queste ultime, in particolare, va annoverato il leasing che, nell'ultima versione del manuale in commento, ha ricevuto per la prima volta una disamina interamente a cura di Assilea, che ha tenuto conto della sua storia e di tutte le sue principali varianti (in particolare, leasing finanziario, leasing abitativo, leasing al consumo, leasing pubblico, sale&lease-back e leasing operativo).

Accanto a questi elementi, l'Autore non ha trascurato di riportare temi sempre attuali, come quello dei titoli di credito, e temi in costante e rapido aggiornamento, costituenti la frontiera del settore, come quello dei metodi di pagamento. Infine, il manuale fornisce ai lettori una corposa appendice, dalla duplice valenza.

Da un lato, infatti, in essa vengono inclusi importanti testi di riferimento per le professioni in argomento, come il *"Codice deontologico dei*

mediatori creditizi che svolgono l'attività di consulenza e collocamento di prodotti di credito", o testi di rilevante attualità, come gli orientamenti di vigilanza sulle operazioni di finanziamento contro cessione del quinto dello stipendio o della pensione.

Dall'altro, l'appendice si completa con un prezioso estratto del database aggiornato dei quesiti dell'esame per l'iscrizione negli Elenchi degli agenti in attività finanziaria e dei mediatori creditizi.

Per chi è chiamato ad affrontare la prova d'esame o la prova valutativa, può trattarsi senza dubbio di una componente estremamente utile per la preparazione, che peraltro il manuale rende fruibile tramite apposito QR code.

A questo riguardo, peraltro, si ritiene importante notare come la banca dati sia costantemente aggiornata. Tale elemento, come è agevole intuire, svolge un ruolo centrale nell'utilità dello strumento, non solo in ragione delle frequenti modifiche normative che vive il settore, ma anche perché negli anni vi è stato un aggiornamento della formulazione lessicale di alcuni quesiti, dovuta alle perplessità talora ingenerate da questi ultimi tra i soggetti chiamati ad affrontare le prove. Inoltre, l'ampiezza e la profondità del database, oltre a testimoniare la selettività delle prove d'ingresso, offrono la possibilità di un continuo e diversificato esercizio.

Anche alla luce degli elementi da ultimo richiamati, nel panorama degli strumenti a disposizione degli operatori del settore il manuale in riferimento, oltre a potersi consigliare a coloro i quali abbiano deciso di affrontare per la prima volta le prove di esame e valutativa, risponde anche alle esigenze di quanti cerchino un valido strumento, teorico e al contempo pratico, per il proprio aggiornamento e per la propria quotidianità professionali.

Soluzioni a portata di mano



GRANDANGOLO - ph. Janccon020/Freepik



TREBI Generalconsult
Full Service Software

SOFTWARE FINANZIARIO E CONSULENZA

Dal 1980 leadership, competenza, flessibilità, innovazione

www.trebi.it



www.metodafinance.it

finance@metoda.it

FINANCIAL SOLUTIONS

OUTSOURCING

CONSULTING SERVICES

BUSINESS PROCESS
OUTSOURCING

**Segnalazioni
di Vigilanza**

SmartReg

Generazione PUMA
Diagnosi e Rettifica
Centrale Rischi
Analisi Dati di Input
Analisi Dati di Bilancio
ICCAP

**Controlli
Reti
di Vendita**

GesCo

Recruitment
Audit
Reclami
Indicatori di rischio
e performance
Monitoraggio

WILLeuro

Front Office
Middle Office
Back Office
Multi prodotto
(CQS, Portafoglio,
Finanziamenti...)
Adempimenti Integrati
(Contabilità IAS,
Segnalazioni, AUI...)

**Sistema
Gestionale**



Un universo di soluzioni

SICRAT

Adeguata Verifica
Controllo Liste
Indicatori di anomalia
Gestione AUI
Diagnostica AUI/SARA

**Antiriciclaggio
&
Antiterrorismo**



assilea
AGGREGATO

La presenza delle nostre soluzioni nei principali Gruppi Bancari e Finanziari, nazionali e internazionali, testimonia la capacità di gestire i processi aziendali strategici nel pieno rispetto delle normative vigenti.



ASSILEA - ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING

Via d'Azeglio, 33 – 00184 Roma Tel 06 9970361

www.assilea.it • editoria@assileaservizi.it