

LEASE news



- └ **FOCUS: IL LEASE PER LA RIFORMA DELLA SANITÀ**
- └ **MORATORIE: LEASING E NUMERI**
- └ **“OMI PRICE PREDICTION”: IL PREDITTIVO DEL VALORE IMMOBILIARE**
- └ **L'APPROCCIO DINAMICO ALLA GESTIONE DEGLI NPL**
- └ **LA CASSAZIONE SULL'INSINUAZIONE AL PASSIVO**

Fai respirare alla tua
azienda un'aria nuova.

#allYOUneedisLEASE

Perchè i buoni investimenti
fanno bene all'ambiente.



allyouneedislease.it



assilea

Determinati fino alla vetta

FINARC PERCHÉ?

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

IL TUO

finarc

CREDIT RECOVERY SERVICE
PHONE & HOME COLLECTION

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



I contenuti del confronto organizzato da Assilea

IL LEASE PER LA SALUTE

Lo Stato potrebbe utilizzarlo, ma se ne dimentica. I privati vi attingono a piene mani, ma non sempre conoscono lo strumento. Eppure leasing e noleggio possono essere il futuro della sanità. Numeri alla mano.



Roberto Neglia
Direttore
Responsabile

Il titolo di questo articolo dice molto, ma non tutto. Ammodernare il sistema sanitario è un tema tornato di assoluta centralità nel dibattito politico e sociale. Quali sono i nodi e, soprattutto, come il lease può aiutare a scioglierli? Sono questi i contenuti affrontati nella tavola rotonda (on line) organizzata da Assilea proprio all'insegna del "Il lease per la salute", introdotto da **Fernanda Gellona**, Direttore Generale Confindustria Dispositivi Medici, e concluso dalle riflessioni della Senatrice **Elisa Pirro**, Capogruppo del Movimento 5 Stelle in Commissione Sanità Senato.

L'appuntamento è stato aperto con un punto di osservazione terzo, quello di SDA Bocconi. La prof.ssa **Veronica Vecchi** ha subito messo i puntini sulle "i". "L'ammodernamento della sanità non è ovviamente solo la sostituzione dei macchinari, dobbiamo porci il tema della mancata programmazione degli acquisti, del necessario upgrade delle competenze degli operatori privati, c'è - a monte di tutto - da chiarire cosa il sistema sanitario deve acquistare, se un bene o, invece, come credo un servizio". E questo perché un dato è imprescindibile: mentre l'operatore privato trova nel lease grande convenienza, duttilità, consulenza, possibilità di investire senza intaccare la liquidità, il pubblico non riesce - e a tratti sembra non volere - adottare strumenti come leasing finanziario, operativo e noleggio a lungo termine, "che pure la Commissione UE ha posto al centro del

lo sviluppo secondo il Green New Deal europeo", chiosa il DG di Assilea, **Luigi Macchiola**. Lo spazio di mercato c'è, considerato che, ad esempio, il 50% dei mammografi in servizio sono ancora apparecchi analogici. "Il mondo del lease mette a terra circa 28-30 miliardi di investimenti l'anno" - continua Macchiola - "abbiamo però un problema: la cultura del lease non è così diffusa in Italia rispetto a quanto avviene in Europa, non molto tra gli imprenditori e ancor meno tra i regolatori. Vale anche per la sanità".

Per Vecchi le principali criticità "stanno nella difficoltà a riuscire ad aggregare la domanda e, soprattutto, nella concentrazione sugli acquisti ordinari, mentre abbiamo un mercato che in grado di proporre tutta una serie di innovazioni, passando dal bene alla soluzione.

Anche assumendosi il rischio di essere remunerato sulla base del valore generato". Per questo serve un reale cambio di passo da parte del policy maker, che deve essere fortemente voluto dalla programmazione sanitaria, in primis quella regionale. "E poi interiorizzare delle logiche di risk management nell'ambito dei contratti e introdurre dei sistemi di vendor rating, capaci di mappare la proattività dell'operatore economico durante lo svolgimento del contratto, per poi ragionare in logiche di partnership". La possibilità di passare dal bene al servizio forse avrebbe potuto rendere il sistema sanitario più resiliente nel fronteggiare la

pandemia da Covid19. "Il nostro focus è proprio questo" - chiosa Macchiola - "soluzioni su telemedicina, logistica, gestione delle sale operatorie o dei dipartimenti di urgenza".

Vecchi, Bocconi: "la funzione acquisti è sempre stata considerata non strategica, per questo serve un reale cambio di passo da parte del policy maker, ma rileviamo anche un privato che deve rinfrescare le proprie competenze".

Torniamo all'oggi. "Per quanto riguarda i rapporti con la P.A., in questo settore" - spiega **Massimo Barberio**, Director Government Affairs, Policy & Health Economics di General Electric Healthcare - "c'è sicuramente un tema di complessità amministrativa, legata al Codice degli appalti, che travalica il settore della Salute. Poi, comprare sistemi elettromedicali complessi, con intelligenza artificiale, richiede capacità di analisi dei fabbisogni e della ricaduta degli strumenti scelti, quindi ha bisogno di risorse umane specializzate. Per questo l'aggiornamento professionale è un tema caldo, sia nel senso che vi sono destinate poche risorse, sia per il fatto che da sempre è stato privilegiato l'aspetto legale rispetto a quello manageriale". Per Barberio il Codice non è quindi il solo tema. "C'è la difficoltà di assumersi responsabilità da parte della P.A., la mancata certificazione dei fornitori, l'impossibilità di avere standard di riferimento in applicazione".

Quando parliamo di soluzioni che consistono in centrali operative che possono gestire ospedali o rete ospedali è evidente che l'acquisizione non può avvenire attraverso gara centralizzata al massimo ribasso o solo in base alla semplice valutazione economica. Uno dei pregi del Codice è l'ampia possibilità di acquisizione di beni e servizi, anche se spesso l'esecutivo dimentica la modalità leasing e noleggio, come è avvenuto anche nei provvedimenti emergenziali emanati durante la pandemia.

Angelo Brigatti, Amministratore Delegato Selma-bipiemme Leasing, racconta l'esperienza di un'azienda che non fa molto ospedaliero, non ha un canale particolare, ma segue il cliente, già molto presente nel settore pubblico dal quale ne è quasi totalmente uscita qualche anno fa. "Abbiamo avuto delle difficoltà operative non tanto in tema di garanzia del pagamento, sul quale si sono fatti sicuramente grandi passi avanti, ma nella regolarità dei flussi di pagamento. Oggi il settore sanitario presenta delle opportunità per evoluzione e innovazione, già presenti prima del Covid, grazie anche a un'industria italiana che ha una forte componente di export e una fortissima componente di innovazione e che noi vogliamo supportare". Gli operatori finanziari hanno però obblighi in tema di allocazione dei capitali, che deve essere efficiente. Da alcuni mesi ci sono strumenti come il Fondo centrale di garanzia che può operare anche in questo settore. "Il punto è quindi quello del percorso fra la messa a disposizione dei fondi previsti dal governo e la reale messa a terra dei finanziamenti".

"La situazione dei pagamenti è realmente cambiata rispetto a 10-15 anni fa" - conferma **Claudio Buffagni**, Presidente e CEO Canon Medical System - "quando il mondo finanziario supportava l'ente pubblico e le acquisizioni avvenivano tramite leasing si sono verificati i problemi evidenziati da Brigatti. Cosa che peraltro avveniva anche per le vendite dirette. Oggi come aziende produttrici abbiamo la necessità di ritrovare un partner finanziario per lavorare meglio con l'ente pubblico". Non per vendergli un bene, ma un servizio, con la manutenzione, l'assistenza, il training per gli operatori.

Le attività di leasing e noleggio a lungo termine con Codice Ateco riferito alla sanità hanno registrato un aumento del 3,1% nel primo quadrimestre 2020.

"Quale strumento migliore dello strumento del leasing, magari del leasing operativo?" - commenta



Macchiola - *“Questa forse è la scommessa che dobbiamo fare con il regolatore. Oggi abbiamo assistito all’affermazione del leasing finanziario in questo settore, anche a causa dell’assenza di cultura del leasing operativo presso la P.A.. “Da specialisti del mercato, rilevo che c’è proprio un tema di formulazione dei bandi di gara, che vanno aggiornati per aprire a strumenti come il leasing e il noleggio, che spesso non sono presi in considerazione” - aggiunge **Sandro Santarlasci**, Responsabile mercato medicale BNP Paribas Leasing Solutions - “Troppo spesso si prevede solo la modalità di acquisto diretto. Questo è un elemento che a mia memoria manca negli ultimi sette anni. Credo che aiuterebbe molto a far diventare nuovamente interessante la proposta di soluzioni al soggetto pubblico.”.*

Fa poi riflettere che in Francia esiste una norma che spinge alla sostituzione dei macchinari dopo i sette anni di anzianità. L’acquirente privato deve presentare la documentazione del bene per ottenere i rimborsi, ma nel momento in cui il macchinario raggiunge questa soglia vede diminuire drasticamente l’importo degli stessi.

“Finora abbiamo parlato del bene, che è sicuramente importante, ma se vogliamo guardare all’evoluzione del servizio, la trasformazione 4.0 non è della sola apparecchiatura, ma deve riguardare anche il processo che deve diven-

*tare agile” - chiosa **Stefano Corti**, Direttore Generale Alba Leasing. “Rendere digitalizzato ed efficiente il mercato della sanità è una sfida irrinunciabile per rendere il servizio più vicino al cittadino, ma anche per contenerne i costi. Bisogna intervenire sui processi, ma se Industry 4.0 ci ha insegnato qualcosa è che è applicabile a settori anche molto diversi, utilizzando gli stessi strumenti. Così possiamo immaginare la digitalizzazione del servizio sanitario elementare a partire dalla gestione on line delle prenotazioni e delle ricette mediche, fino ad arrivare alla telemedicina”.*

Da non sottovalutare l’aspetto di natura culturale, di rivoluzione di pensiero. Lo stesso Covid19 in qualche modo ci ha spinto a farlo. Ora abbiamo di fronte un’occasione unica che è anche un grande mercato potenziale, che a livello globale si stima in 300 miliardi di dollari. *“Vorrei ricordare che in Italia operano 2.100 società di produzione di strumentazione elettromedicale, 1.650 operatori di distribuzione, oltre 400 le start up che sono nate e si sono sviluppate nel campo delle biotecnologie”,* conclude Corti.

Ma come si fa a fare il cambio culturale? *“A mio avviso va iniziato da noi operatori, attraverso una costante interazione con il mercato. Molto spesso l’operatore stesso non conosce le opportunità che ha a disposizione”,* riflette Massimo **Macciocchi**, Direttore Leasing e Noleggio di Banca IFIS. *Noi abbiamo la responsabilità di*

fornire informazioni utili a scegliere". Operazione che viene perseguita in diversi modi, "anche attraverso una banca dedicata espressamente alle farmacie (partecipata al 30% da Federfarma): anche questo è un canale per raggiungere il mondo sanitario nella sua completezza".

"Nel segmento *small ticket* la cultura del leasing spesso passa per il dealer. Nel nostro caso il punto vendita è proprio il dealer, ne abbiamo circa 3-4.000 convenzionati, specializzati nel settore, che ben conoscono il cliente", spiega Roberta **Campanelli**, Direttore Generale BCC Lease (TBC).

La conclusione della mattinata di lavori è che il lease può svolgere un importante ruolo, non ultimo in termini di *circular economy*, da utilizzare anche come finanziamento, ma come strumento di pagamento anche attraverso meccanismi di *istant leasing* e anche attraverso la creazione di *marketplace* digitali dove siano presenti oltre al fornitore e al cliente, la logistica, l'Università, gli analytics.

"Negli ultimi anni c'è stato un passaggio di attività dal gestore pubblico al privato accreditato. La pandemia ha evidenziato come il pubblico deve mantenere un presidio in quella che è l'emergenza, ma la politica deve decidere di confermare l'espansione del privato può continuare nelle stesse forme", riflette **Massimo Labatessa**, Direttore Vendite Area Sud ESAOTE. "C'è bisogno di una strategia nazionale".

A proposito di strategie, l'ultima domanda non poteva non essere per la **Campanelli**, posto che BCC Lease è controllata da *Iccrea Banca*, che è un forte operatore del leasing pubblico, che recentemente ha partecipato alla realizzazione del primo presidio ospedaliero antisismico a Sulmona. "Storicamente il leasing pubblico è stato utilizzato dai Comuni per l'edilizia scolastica e sportiva e in questo *Iccrea Banca Impresa* ha fatto importanti esperienze. Per quanto riguarda la sanità è oggi meno diffuso, ma offre sicuramente un'opportunità con molti vantaggi per il settore pubblico perché aiuta nella selezione del soggetto realizzatore e nel soggetto manutentore e dà certezza dei costi".

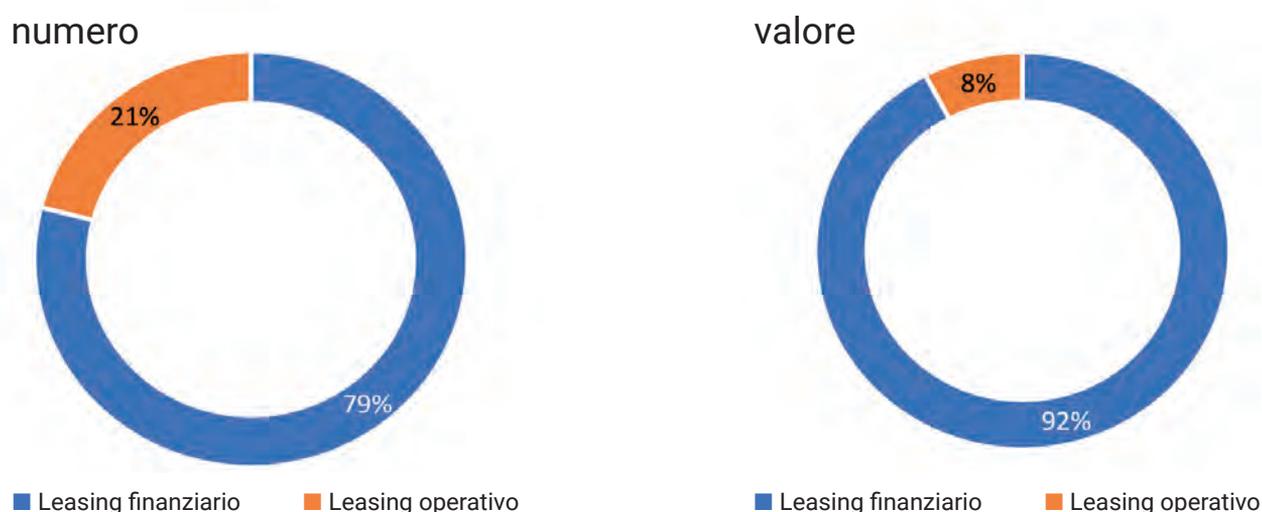


L'ELETTROMEDICALE AD APRILE 2020

a cura di Beatrice Tibuzzi e Nadine Cavallaro

Il rallentamento dell'economia causato dall'emergenza Covid-19 ha influito anche sull'andamento del leasing nei primi mesi del 2020. Infatti, rispetto al periodo gennaio-aprile 2019 si è registrata una riduzione complessiva del 38,1% nei numeri e del 30,1% nei valori. Il **leasing di beni elettromedicali** però, nonostante abbia anch'esso subito una flessione, ha mostrato una contrazione tendenziale del valore dello stipulato meno significativa rispetto al totale e pari al 10,1%. In particolare, rispetto a quanto si era registrato nell'anno precedente è stato rilevato un aumento di due punti percentuali del peso del leasing operativo nel numero dei contratti stipulati rispetto al leasing finanziario.

Figura 1 – Leasing Operativo e Finanziario per le Apparecchiature elettromedicali



Fonte: dati BDCR Assilea

Guardando alla distribuzione dei contratti leasing riconducibili ad apparecchiature elettromedicali, rispetto ad aprile dello scorso anno si osserva un aumento della concentrazione nel nord d'Italia. Soprattutto in valore, emerge un significativo incremento nel Nord-ovest a fronte di una riduzione al Centro Sud. Su questo trend pesa soprattutto la **concentrazione per valore dei contratti in Lombardia**, pari al 18,1%, e in Piemonte dove la percentuale è salita dal 4,7% del primo quadrimestre 2019 al 12,0% nel primo quadrimestre 2020.

Tabella 1 - Apparecchiature elettromedicali per macro-area (quote e variazioni % numero e valore)

	aprile 2020		Var% apr 2020/apr 2019	
	numero	valore	numero	valore
Nord-Est	16,3%	19,4%	0,3%	1,6%
Nord-Ovest	26,7%	31,4%	0,9%	8,4%
Centro	25,8%	20,9%	0,3%	-4,5%
Sud e Isole	31,2%	28,3%	-1,3%	-5,3%

Fonte: dati BDCR Assilea

Figura 2 - Apparecchiature elettromedicali per regione gennaio-aprile 2020 (valore contratti)



Fonte: dati BDCR Assilea

A differenza di altri comparti del lease, quello elettromedicale mostra una maggiore uniformità di distribuzione sul territorio nazionale.

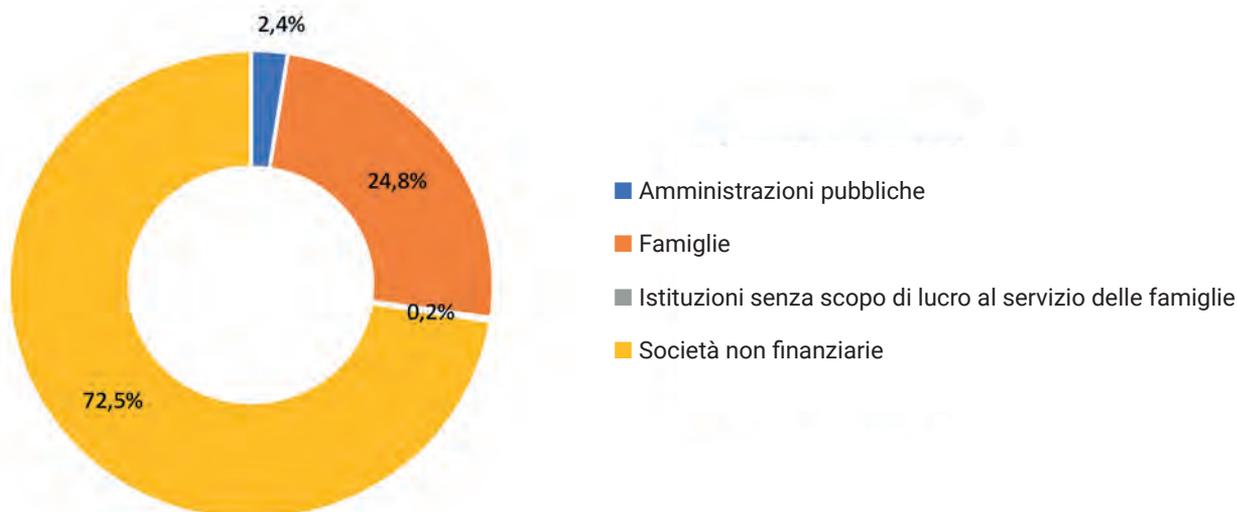
Dall'analisi per la clientela di destinazione del leasing, risulta che il 60,8% del valore dello stipulato delle apparecchiature elettromedicali nei primi quattro mesi del 2020 è stato rivolto ad imprese che operano nel settore della "Sanità e assistenza sociale" [cfr. Fig. 3] e riguarda per il 72,5% dei contratti stipulati dalle "Società non finanziarie", come mostrato dal grafico in Figura 4. In particolare, rispetto ad aprile dello scorso anno si osserva un significativo incremento del peso del leasing elettromedicale al settore del commercio all'ingrosso e al dettaglio (+9,4 punti percentuali) e ai soggetti che operano nel settore del noleggio (+4,2 punti percentuali).

Figura 3 - Apparecchiature elettromedicali per i principali ATECO (valore)



Fonte: dati BDCR Assilea

Figura 4 - Apparecchiature elettromedicali per principali i SAE (valore)



Fonte: dati BDCR Assilea

Sanità e assistenza sociale

In controtendenza rispetto all'andamento generale del leasing nei primi mesi del 2020, i **contratti leasing associati all'Ateco "Sanità e assistenza sociale" hanno mostrato un incremento nei numeri rispetto al primo quadrimestre 2019 pari al 3,1%** seppure con una riduzione in valore pari al 6,4%.

La ripartizione di questo settore per comparto vede, in valore, il 77,0% di beni strumentali, il 10,9% di beni appartenenti al comparto auto e il 9,5% 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'82,6% gli apparecchi elettromedicali, per il 4,2% attrezzature per il commercio all'ingrosso-dettaglio e per il 3,9% attrezzature per ufficio e strutture aziendali.

Figura 5 – Ripartizione della "Sanità e assistenza sociale" nei comparti (valore)

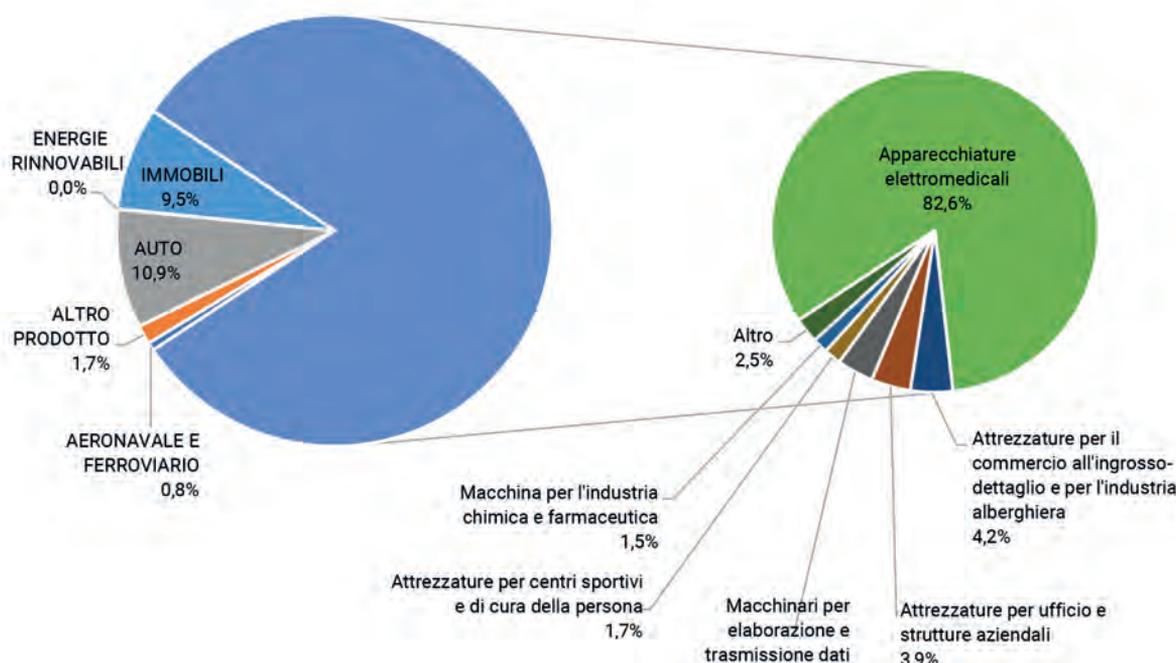
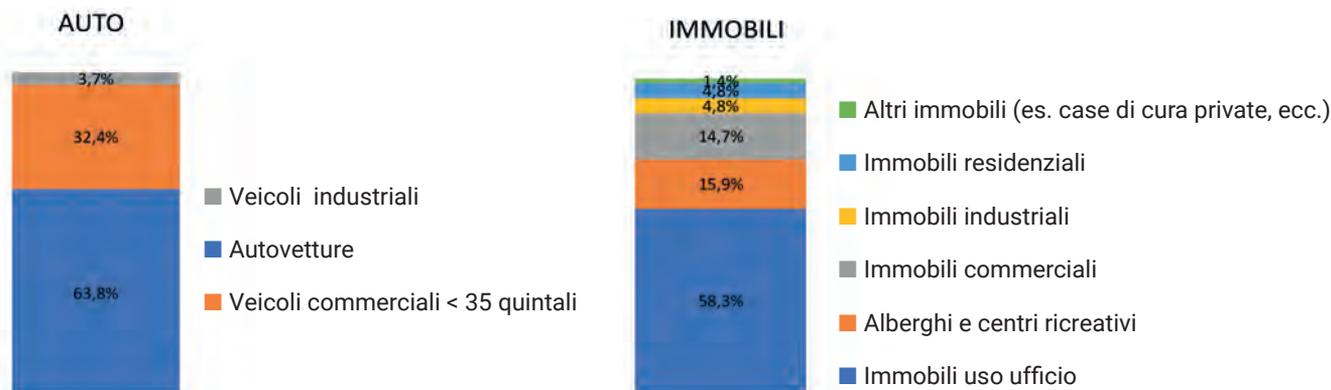


Figura 6 – Ripartizione della "Sanità e assistenza sociale" nell'auto e nell'immobiliare (valore)



Analizzando il comparto auto si tratta per lo più di autovetture, 63,8% in valore, seguito da un 32,4% di veicoli commerciali < a 35 quintali, mentre, guardando ai beni immobiliari troviamo gli immobili uso ufficio e alberghi e centri ricreativi che in valore rispettivamente rappresentano il 58,3% e il 15,9% dello stipulato di tale Ateco nel comparto immobiliare, come riportato in Figura 6.

Fonte: dati BDCR Assilea

- 2 IL LEASE PER LA SALUTE**
Roberto Neglia
- 6 L'ELETTROMEDICALE AD APRILE 2020**
Beatrice Tibuzzi e Nadine Cavallaro
- 12 #allYOUneedisLEASE**
Michela Moruzzi
- 16 LA GESTIONE DEI PORTAFOGLI NELLE IMPRESE DI LEASING**
Antonio Longo
- 20 UN APPROCCIO "DINAMICO" ALLA GESTIONE DEI PORTAFOGLI NPL E UTP**
Stefano Scopigli
- 22 ASSILEA A SERVIZIO DEL LEASING**
Chiara Palermo
- 28 CANONI SOSPESI PER 19 MILIARDI DI VALORE**
Beatrice Tibuzzi
- 32 NUOVA GEPI**
Andrea Beverini
- 34 IMMOBILI NON RESIDENZIALI, ARRIVA "OMI PRICE PREDICTION"**
Roberto Neglia
- 36 LO SHUTDOWN NEL LOCKDOWN**
Alessandro Berra
- 38 NUOVI SPUNTI SULLE INSINUAZIONI AL PASSIVO FALLIMENTARE**
Francesco Cavazzana

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 Area Centro Studi e Statistiche*

Segreteria di redazione

Lea Caselli

Impaginazione

Marco Errico

Hanno collaborato a questo numero

Nadine Cavallaro, Francesco Cavazzana,
Antonio Longo, Stefano Scopigli.



Scarica la versione digitale della rivista direttamente sullo smartphone



Gli indicatori catturano i primi segni di ripresa, seppure complessivamente il mercato del lease ha visto una flessione in linea con l'andamento generale dell'economia. I dati di maggio mostrano rispetto ad aprile il raddoppio dei volumi di stipulato, dovuto a una sensibile ripresa, sia nell'auto, sia nello strumentale, sostenuta soprattutto dalla formula del noleggio a lungo termine e del leasing operativo. A giugno tale trend è confermato.

Il Lease ancora una volta rappresenta un'ottima carta da giocare per la ripresa degli investimenti e la ripartenza del Paese. Questo è il *fil rouge* dell'attività che l'Associazione sta portando avanti in questi mesi e trova ampio spazio in questo numero della rivista. E' stato al centro degli incontri che abbiamo avuto con Palazzo Chigi e con il Ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti. E' il cuore della campagna #allYOUneedisLEASE, lanciata con il supporto di 23 primarie società di leasing e noleggio, per

sensibilizzare il mercato, le imprese e le istituzioni sui vantaggi e le opportunità che leasing e noleggio offrono nell'ottica di un'economia *smart, green e digital*.

Nella stessa linea si muovono le iniziative volte a promuovere il lease per il rilancio della Sanità, al centro di un importante confronto con industria, operatori finanziari, SDA Bocconi e politica, e l'accordo con Sace per l'applicazione di Garanzia Italia a beneficio delle società di leasing.

Infine, la messa a punto di nuovi strumenti, come la rinnovata Piattaforma Gepi, per supportare l'evoluzione del business immobiliare grazie a tool di analisi predittiva basate su modelli statistici avanzati allenati da reti neurali e tecniche di *machine learning*,

Lease, se non ora quando?

La campagna di comunicazione istituzionale di Assilea

#allYOUneedisLEASE

Il LEASE a supporto delle imprese come strumento concreto per una ripresa SMART, GREEN e DIGITAL.

Lo raccontano l'Associazione e 23 primarie società di leasing e noleggio.



Michela Moruzzi

Quello che stiamo vivendo è un momento di transizione di portata storica. La crisi generata dall'epidemia di coronavirus ha creato una frattura con il mondo come lo abbiamo conosciuto fino ad oggi, rivoluzionando paradigmi e dinamiche consolidati e facendo da acceleratore di processi in essere quali la **trasformazione digitale** e la **transizione al green**. Al tempo stesso le imprese si sono dovute scontrare con un forte rallentamento dell'economia globale e con la relativa **manca di liquidità** che ha messo a repentaglio la sopravvivenza di molte attività.

Di fronte a questo scenario imprevisto Assilea si è interrogata su come re-agire, guardando al dopo, per supportare la ripresa economica del Paese e la risposta ci è venuta in maniera molto naturale. L'Associazione, infatti, è convinta che, come già successo in passato, uno degli strumenti concreti della ripresa delle imprese possa essere proprio il Lease inteso come ecosistema. I motivi sono molto semplici:

- estremamente **competitivo e in continua evoluzione**, il leasing è in grado di cumulare i vantaggi di un'ampia gamma di servizi connessi al bene con il finanziamento tradizionale, è particolarmente utilizzato da **PMI** e partite IVA e sempre più apprezzato da gruppi di maggiori dimensioni;

- è stato indicato ufficialmente dalla UE come **modello di business per favorire l'affermarsi del Green Deal europeo**. In generale, il leasing è lo strumento che meglio contribuisce al raggiungimento degli obiettivi in termini di **economia circolare e sostenibilità**;
- il leasing ha iniziato da diversi anni ad accompagnare le imprese del tessuto produttivo italiano in un **processo di trasformazione tecnologica** orientata soprattutto verso la **digitalizzazione dei processi produttivi**, la famosa *Industria 4.0*. Permette ad esempio l'**innovazione** dei sistemi di produzione laddove servirebbe grande **liquidità** per l'acquisto di nuovi macchinari.

Ci siamo chiesti quindi quale fosse il modo migliore per far comprendere al mercato l'enorme opportunità che il Lease rappresenta per le imprese in questa fase di ripresa. Così è nata la campagna di comunicazione istituzionale **#allYOUneedisLEASE**, promossa da Assilea e fortemente voluta dai suoi Soci. Un progetto che per l'Associazione rappresenta un vero e proprio dovere morale e che ha l'obiettivo di promuovere la **cultura del Lease** e di sensibilizzare il mercato sul dato di fatto che il Lease è flessibile, sostenibile, innovativo e che può fornire senza dubbio all'economia italiana una **strategia per guardare al futuro**.

Sogni un'impresa
più efficiente e flessibile?

#allYOUneedisLEASE

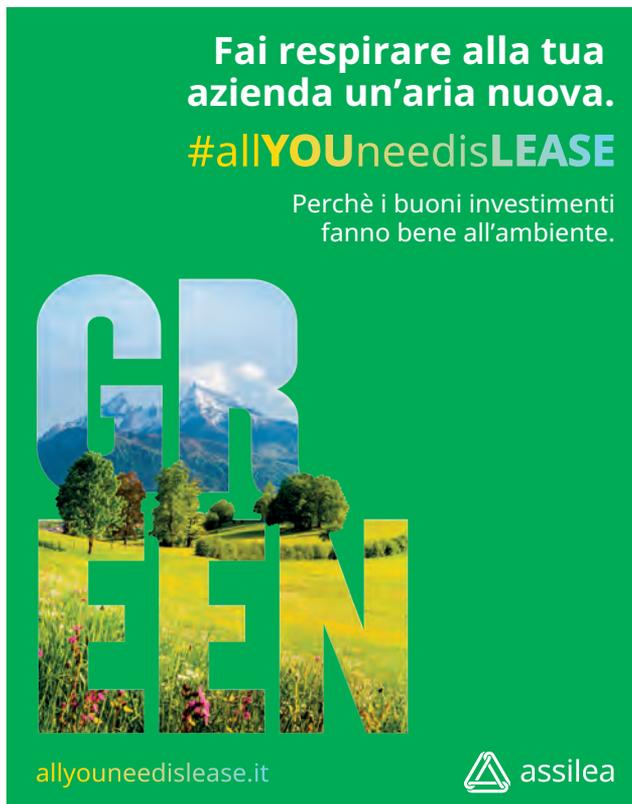
Il futuro del tuo business
non è mai stato così presente.



allyouneedislease.it

 assilea

Il nome della campagna prende volutamente spunto dalla canzone dei **Beatles** «All you need is love» (1967), una band che rappresenta un momento storico di **rivoluzione** della discografia, dell'economia e dei costumi, e quindi immediata metafora della **ri-evoluzione** che stiamo vivendo adesso. Una frase in lingua inglese che non ha bisogno di traduzione perché entrata ormai a far parte del patrimonio culturale di tante generazioni, dai Baby Boomers fino ai Millennials.



**Fai respirare alla tua
azienda un'aria nuova.**
#allYOUneedisLEASE
Perché i buoni investimenti
fanno bene all'ambiente.

GREEN

allyouneedislease.it

 **assilea**

#allYOUneedisLEASE nasce come campagna multi-soggetto le cui parole chiave **SMART, GREEN** e **DIGITAL** vogliono indicare proprio i principali vantaggi del leasing per le imprese in questa fase ripresa.

Le parole in maiuscolo **YOU** e **LEASE** sottolineano la sinergia tra l'impresa e lo strumento che si propone come risposta concreta ed immediata ai suoi bisogni di **flessibilità, sostenibilità** e **innovazione**.

La campagna è veicolata attraverso i canali **digital, web, stampa, affissione, social** di Assilea e delle associate in qualità di Supporter dell'iniziativa, e ci accompagnerà fino a "Lease2021", la terza edizione del "Salone del leasing e del noleggio" previsto all'inizio del 2021.

Nella landing page ad essa dedicata (www.allyouneedislease.it) raccontiamo i numeri, le storie e le testimonianze del settore attraverso la voce di Assilea, delle Società di leasing, degli Agenti e delle imprese.

L'invito è a contribuire a divulgare la cultura del Lease, visitando il sito www.allyouneedislease.it e iniziando subito a utilizzare l'hashtag **#allYOUneedisLEASE**.

Per agire ora, il momento della ripresa è adesso.

Giochiamo alla quarta rivoluzione industriale?

#allYOUneedisLEASE

Fare impresa 4.0
non è mai stato così semplice.



allyouneedislease.it

 assilea

Il valore dei crediti come elemento di valorizzazione dell'impresa

LA GESTIONE DEI PORTAFOGLI NELLE IMPRESE DI LEASING

La preoccupazione per le esposizioni nelle operazioni di leasing ha evidenziato l'esigenza di considerare nuove forme di organizzazione delle aziende finanziarie.



Antonio Longo
Fondatore di LexLon
Studio Legale Longo

Il dibattito degli ultimi anni si è infatti concentrato sull'esigenza di risolvere al meglio e con ogni possibile rapidità il rischio di un peso eccessivo sui bilanci degli enti finanziari degli UTP accumulatisi negli anni, e affrontati con oggettiva difficoltà da parte delle imprese.

Senza indugiare sulle motivazioni di tali difficoltà, cui oltre all'effetto delle crisi finanziarie recenti possiamo aggiungere anche le conseguenze di una giustizia che non rende giustizia al creditore sia per i tempi di gestione dei processi di esecuzione che per la loro stessa farraginoso procedura, dobbiamo rilevare che il tema oggi da affrontare è a maggior ragione quello di verificare quali misure organizzative e gestionali l'impresa di leasing può adottare sia per prevenire le situazioni di UTP che per gestirle man mano che si vanno via via manifestando.

La normativa di vigilanza prudenziale, sia nazionale che comunitaria, ha definito le linee di intervento per una nuova e più efficiente governance dei crediti, la cui attenzione non va più concentrata sugli UTP e sugli NPL, ma anzi prevede che le imprese finanziarie e di credito considerino tale portafoglio nel suo realistico valore, per distinguere il concreto rischio di perdita da quello della valorizzazione di un portafoglio che altrimenti avrebbe costituito esclusivamente una voce di perdita.

In definitiva, l'Organo di gestione delle imprese assume il compito di valorizzare la gestione del portafoglio dei crediti non più come semplice voce del bilancio, ma piuttosto come un valore aggiunto di un'impresa che si organizza per definire gli obiettivi della gestione del portafoglio crediti, sia in termini di prevenzione rispetto agli UTP che in termini di evidenza del valore commerciale degli NPL e del loro ulteriore sfruttamento.

La politica di gestione del portafoglio crediti *non performing*

Nell'ambito della governance delle imprese di credito e finanziarie il Consiglio di Amministrazione delibera la strategia dell'impresa e le generali politiche di gestione delle imprese e della rispettiva operatività. Si tratta della specifica responsabilità dell'Organo di gestione, dalla quale discendono obiettivi e finalità dell'attività aziendale nel corso dei diversi esercizi.

Nell'ambito della strategia delle imprese e delle generali politiche di gestione rientra anche quella sulla gestione del portafoglio dei crediti, da cui si concretizza l'organizzazione e l'adozione di processi e procedure specificamente destinati a tale scopo. Né è un esempio l'ipotesi della istituzione di una specifica unità organizzativa deputata a tale funzione, e delle rispettive procedure di gestione di



cui l'impresa si doterà per il perseguimento degli obiettivi strategici indicati dal CdA.

Nella definizione di questa generale politica di indirizzo l'Organo amministrativo si avvale delle rilevazioni delle funzioni di controllo interno, oltre che delle proposte dell'Amministratore delegato o del Direttore generale, i quali forniscono le indicazioni tecnico operative per la definizione della delibera conseguente. La definizione della politica di gestione del portafoglio crediti si fonda quindi sui dati aziendali forniti dalla struttura organizzata dall'AD/DG, analizzati e considerati dal Sistema di Controllo Interno per quanto riguarda: il livello di rischio ed esigenze di copertura (Risk Management), la capacità dell'impresa di gestire i processi con le procedure in essere o con quelle che si ritiene di impostare specificamente (Internal Auditing), l'analisi dei possibili rischi di natura legale determinati sia dall'inosservanza delle normative di vigilanza, sia dalle eventuali operazioni straordinarie di gestione/cessione del portafoglio (Compliance).

La politica definisce obiettivi, modalità, soglie di tolleranza, forme di concessione e schemi organizzativi deputati alla gestione delle posizioni, assumendo come criterio generale la minima esposizione al rischio. La politica determina quindi la strategia che il CdA indica agli uffici operativi, in primis all'AD/Direttore generale, con gli obiettivi e gli scenari da valutare in relazione all'evoluzione ed alle caratteristiche del portafoglio. Secondo le normative di vigilanza, ma soprattutto al fine di collimare la strategia con la concreta situazione aggiornata del portafoglio, la politica va riesaminata periodicamente, almeno una volta l'anno.

L'analisi del portafoglio

Una corretta analisi del portafoglio NPL non può prescindere da due rilevanti fattori: la strategia determinata dal CdA dalla quale discendono le soluzioni operative, e la qualità dei dati e delle informazioni che la società ha raccolto per le posizioni attive, o che sta aggiornando in fase di controllo e monitoraggio.

Le attività di monitoraggio, di aggiornamento delle posizioni, di verifica della situazione patrimoniale del cliente, l'analisi dei suoi economici e di quelli più generali del settore, anche a livello territoriale, in cui l'impresa cliente opera costituiscono alcuni degli elementi su cui fondare una più accurata valutazione della capacità di adempimento corretto del debitore, o di un possibile affidamento di concessioni non appena se ne debba profilare la possibilità in relazione al mutare delle condizioni patrimoniali e finanziarie iniziali del cliente. Da questo punto di vista, la procedura disposta dalla società in aderenza alla politica di gestione del portafoglio ed ai suoi obiettivi, declinati poi nel piano operativo, diventa essenziale per l'efficacia della gestione dei crediti, e per le opzioni che potranno essere proposte al CdA.

La segmentazione del portafoglio costituisce poi una specifica attività il cui esito corretto consente alla società di acquisire maggiore conoscenza non solo della concreta consistenza delle posizioni in sofferenza, ma anche del valore delle esposizioni in relazione alle specifiche categorie di clienti. Tale dato consente di individuare e centrare con maggiore approssimazione le soluzioni da adottare per mitigare il rischio di aggravamento delle posizioni, e di valutare su quali segmenti eventualmente intervenire con azioni di sostegno e di eventuale "salvataggio" del cliente e su quali invece avviare soluzioni alternative, dalle azioni legali alle cessioni o alle cartolarizzazioni.

La gestione del portafoglio crediti assume oggi un valore nuovo, rispetto a quando le procedure prevedevano di trasferirne la posizione "in sofferenza" all'ufficio deputato al recupero dei crediti, considerandolo una semplice posizione passiva di cui occuparsi esclusivamente con azioni di sollecito e legali. La nuova visione della gestione del portafoglio crediti mira invece ad una valutazione qualitativa di tali posizioni, e non più soltanto quantitativa, il cui obiettivo è fornire all'impresa il quadro dettagliato del valore effettivo di tale portafoglio, non più limitato al solo ed esclusivo – seppure significativo e rilevante – al suo peso in bilancio.

L'analisi del portafoglio non va intesa pertanto come mera acquisizione del dato complessivo delle esposizioni e del loro valore di bilancio, ma a mio avviso va finalizzata anche ad una valutazione qualitativa delle esposizioni. Ciò consente di considerare la possibilità di conservare tale importante asset aziendale, al netto dei rischi di controparte, e di non disperderlo con l'idea di liberarsi del peso di bilancio che tali esposizioni rappresentano o possono rappresentare.

La situazione post Covid19

La crisi pandemica ha prodotto sul sistema della nostra economia effetti diversi in relazione alle diverse tipologie di attività. Nella maggior parte dei casi, escludendo le imprese di produzione e distribuzione di beni essenziali, il blocco delle attività della produzione e dei consumi ha generato nelle imprese una crisi di liquidità che i provvedimenti governativi solo in parte sono riusciti a colmare.

La ripresa economica, produttiva e dei consumi potrà quindi risultare efficace laddove sarà possibile rimettere in circolo liquidità sufficiente a sostenere i rilevanti costi della crisi. In questo senso le attività di leasing possono rappresentare un ulteriore elemento di sostegno delle imprese, in quanto consentono un approvvigionamento di beni strumentali a costi pianificati, in una prospettiva di ripresa e di recupero delle posizioni di mercato.

D'altra parte, non si può tacere il rischio che invece a seguito della crisi economica conseguente al lockdown alcuni clienti (anche buoni clienti) delle imprese di leasing possano ritrovarsi con un potenziale aggravamento della propria posizione, diversamente da quanto potesse apparire in precedenza. Tale rischio va necessariamente considerato, e anticipato con opportune iniziative di monitoraggio, di verifica e anche di sostegno per quanto nelle possibilità delle società erogatrici, per contribuire non solo con lo strumento delle concessioni ma anche con altri interventi di accompagnamento alla ripresa che consentano di individuare e affrontare per tempo le diverse si-

tuazioni di probabili inadempienze che potrebbero verificarsi.

Si tratta quindi di assumere iniziative importanti, non solo a livello commerciale ma soprattutto di analisi e valutazione delle singole posizioni, per contribuire ad identificare sia le cause della crisi del cliente (finanziaria, strutturale, operativa, ecc.) che le eventuali soluzioni prospettabili rispetto alle capacità di ripresa.

Le imprese di leasing quindi, che forse più di altre mantengono un rapporto diretto e continuo con i propri i propri clienti, possono rappresentare un efficace strumento di sostegno al ripristino delle condizioni di operatività e recupero di produttività per quelle imprese sensibilmente colpite dagli effetti economici della crisi pandemica.

Conclusioni

La gestione del portafoglio crediti nelle imprese di leasing diventa centrale rispetto alla capacità di individuare per tempo le potenziali situazioni di oggettiva difficoltà, e diventa uno strumento di valutazione costante di un significativo asset della società, a maggior ragione dopo l'emergenza Covid19 e dei suoi rilevanti effetti sulla condizione delle imprese.

Tale asset assume rilevanza non solo per la stabilità delle condizioni operative e strutturali della stessa impresa, rilevante a fini di vigilanza prudenziale, ma anche per rafforzare la consapevolezza sulle diverse opzioni a disposizione per una più efficace decisione attraverso una migliore e più approfondita conoscenza del proprio portafoglio crediti, ed evitare in tal modo decisioni determinate esclusivamente dall'esigenza di alleggerire i propri dati contabili e di bilancio.



YARD CAM e Assilea insieme per il monitoraggio degli Asset dei Soci

UN APPROCCIO “DINAMICO” ALLA GESTIONE DEI PORTAFOGLI NPL E UTP

Il prossimo futuro vedrà un’attenzione sempre maggiore alle dinamiche commerciali dei contratti leasing, sia in bonis che UTP ed NPL.



Stefano Scopigli
Ceo di Yard Cam
gruppo Yard Reaas

Un cambio di passo, frutto di un nuovo approccio agli immobili (soprattutto quelli d’impresa), sposta il focus da una visione “statica” ormai superata da tempo, a un’analisi “dinamica” del singolo asset e del portafoglio, che tiene in considerazione l’intero ciclo di vita di un immobile, a vantaggio di un approccio più integrato e in considerazione di una serie di variabili sia locali (di contesto) che globali (di mercato).

In questo nuovo scenario in cui l’analisi quantitativa non è più sufficiente a fornire una lettura esaustiva dell’asset, per poter definire le migliori strategie di valorizzazione e re-marketing di portafogli e singole posizioni di società di leasing, le sole competenze legali, tecnico-immobiliari e finanziarie appaiono largamente insufficienti se non sono supportate da un’expertise commerciale con una view a 360° del mercato di riferimento.

L’expertise immobiliare

Per poter ragionare in termini di una prospettiva che capovolga completamente l’approccio al credito, che non va più solo “recuperato” ma gestito in modo cautelativo, puntando ad una strategia di contenimento del rischio che muova i suoi passi attraverso l’affinamento del processo di analisi, valutazione, efficien-

tamento della gestione e implementazione di strumenti e presidi idonei a declinare le strategie più efficienti per la sua valorizzazione, occorre conoscere la matrice di rischio di un patrimonio immobiliare delle imprese leasing.

Non solo: per poter collocare il bene nel suo corretto utilizzo (best use), sia nell’immediato che in prospettiva futura, occorre saper anticipare le trasformazioni del mercato, andando a coglierne tutti i potenziali adattamenti e se necessario, prevedere o intercettare ulteriori futuri utilizzi per una massima resa del suo rendimento.

Diversi possono essere gli scenari alternativi (dallo studio sulla trasformabilità e riconversione dell’immobile all’ipotesi di rifinanziamento in presenza di acquirenti solvibili, etc..) ma è necessario che siano allineati alle condizioni di mercato e alla domanda disponibile per poter ottenere sempre il miglior valore possibile, sia in fase di rivendita, sia al termine di finanziamenti – quindi ancora in bonis – o UTP e NPL.

La partnership con Assilea

Con questo presupposto è nata la collaborazione di YARD CAM, società del GRUPPO YARD

REAS, con Assilea: allo scopo di supportare le imprese associate nel valutare correttamente i beni in fase di finanziamento ma soprattutto di seguirli in quella di detenzione e monitoraggio rispetto alle dinamiche del mercato per consentire ai diversi istituti e ai loro clienti di avere un supporto efficace in fase di potenziale default dell'azienda locatrice o nei casi di ristrutturazione, andando ad identificare le possibili way-out o strategie alternative per evitare il default sia per la società finanziatrice che per chi ha contratto il finanziamento.

L'unione dell'esperienza del GRUPPO YARD REAS nella gestione integrata dei servizi immobiliari, e le relative piattaforme di gestione dei processi operativi (valutazione, due diligence, repossessing, property management e rivendita) ha consentito con Assilea la messa in campo di un modello operativo che diventerà un benchmark di riferimento per il sistema dei finanziamenti di leasing immobiliare.

Ciò consentirà di accompagnare le società di leasing sia nella gestione puntuale dei singoli finanziamenti che nella pianificazione strategica di collocamento di portafogli di UTP/NPL attraverso la cessione diretta a investitori qualificati oppure il conferimento in fondi multi-comparto specializzati.



Il Leasing: il giusto strumento di finanziamento per le PMI

ASSILEA A SERVIZIO DEL LEASING

Un comparto in crescita, quello del leasing, che nell'ultimo triennio ha sostenuto la spinta all'innovazione e alla crescita delle aziende italiane con un +40% nel 2019



Chiara Palermo

Come noto il leasing finanzia investimenti produttivi in una vasta gamma di settori e attività tra cui R&S e innovazione, infrastrutture, tecnologia industriale ad alta intensità di capitale, assistenza sanitaria, tecnologie ambientali nonché sostiene l'investimento delle imprese anche con un importante ruolo per le giovani start-up.

Un comparto in crescita, quello del leasing, che nell'ultimo triennio ha sostenuto la spinta all'innovazione e alla crescita delle aziende italiane e lo scorso anno, ha visto crescere il proprio peso (circa il 40%), sia sugli investimenti fissi lordi che sui finanziamenti a medio-lungo termine per gli investimenti produttivi, con un volume pari a 27,9 miliardi di euro.

Il leasing, seconda formula di finanziamento più utilizzata in Europa dalle imprese, è da sempre indicatore della ripresa in considerazione della sua peculiarità di supporto sia alla rete dei fornitori, acquistando di fatto il bene, sia alla rete delle imprese, sostenendo l'intero acquisto e il possibile cambio bene.

Inoltre, come richiamato dalla stessa documentazione europea del **Green new deal** "il leasing è un sostenitore e facilitatore della transizione verde"; offre alle imprese la possibilità di migliorare gli attivi, dando loro così accesso a beni altamente

tecnologici, rendendo le PMI competitive e in linea con i nuovi standard ambientali e obiettivi di sostenibilità e garantendo l'accesso al capitale per l'acquisto di beni per la produzione di energia sostenibile, quali turbine eoliche, impianti di trasformazione di biocarburanti, pannelli fotovoltaici, celle a batteria a lunga durata ecc.

Nell'ambito dell'attività legislativa che ha caratterizzato gli ultimi mesi, volta a far fronte all'emergenza epidemiologica Covid19, l'associazione si è fatta promotrice verso le istituzioni di disposizioni normative che potessero essere di supporto alle imprese del Paese in un momento di forte carenza di liquidità.

Sono stati svolti anche numerosi confronti con gli organi tecnici dei diversi ministeri per ottenere chiarimenti per il settore al fine di utilizzare correttamente gli strumenti che il governo ha messo a disposizione.

Calandoci nel dettaglio delle attività svolte dall'associazione di indubbia rilevanza è il chiarimento fornito dal Ministero dell'Economia e delle Finanze sulla applicazione della moratoria, introdotta con il DL Cura Italia, ai soli contratti di leasing finanziario, nonostante molte società che operano nel leasing operativo abbiano dimostrar-

to con estrema celerità la loro volontà di andare incontro alle imprese in difficoltà sospendendone i canoni.

Il chiarimento è nato dalla caratteristica propria del leasing operativo che vede nel canone unico una peculiarità; non sarebbe pertanto stato possibile sospendere, a discrezione del cliente, la sola quota capitale o l'intero canone.

E' stata chiarita, grazie anche ad un proficuo confronto con MCC – gestore del Fondo centrale di garanzia, la possibilità per le imprese di ottenere la rinegoziazione dei contratti di leasing con il beneficio della Garanzia del Fondo Centrale, così come previsto all' art. 13, comma 1, lett. e) del decreto Liquidità.

Fermo restando l'esigenza che le richieste devono essere presentate dai richiedenti e non su sollecitazione degli istituti di credito la rinegoziazione dei contratti di leasing finanziario ha ad oggetto un "nuovo finanziamento" determinato sulla base

del debito residuo del contratto originario maggiorato del prezzo di acquisto del nuovo bene (o nuovi beni) che dovrà avere un valore di almeno pari al 25% dell'importo del debito accordato.

Dubbi rimangono sulla corretta applicazione della norma anche ai contratti che beneficiano della agevolazione c.d. Nuova Sabatini. Sul tema siamo ancora in attesa di risposte da parte del Ministero dello sviluppo economico.

Numerose sono state le interlocuzioni con SACE per rendere correttamente applicabile anche allo strumento del leasing la c.d. Garanzia Cura Italia introdotta dall'art. 1 del DL Liquidità.

Inizialmente la garanzia era di fatto inaccessibile per lo strumento del leasing finanziario in quanto le disposizioni operative emanate da Sace prevedevano un piano di ammortamento italiano con rata a quota capitale costante e l'erogazione in un'unica soluzione su un conto corrente dedicato dell'impresa richiedente del finanziamento.



Oggi, data la possibilità di beneficiare della garanzia anche per i finanziamenti con piano di ammortamento alla francese, sono state finalmente definite le condizioni anche per le società di leasing seppur con alcuni limiti che speriamo vengano superati quanto prima quali l'esigenza di un conto corrente dedicato e l'obbligo di attivazione della garanzia anche se il contratto di leasing non è entrato in decorrenza.

Convinti che il leasing, sia nella formula del leasing finanziario che del leasing operativo, possa essere un valido strumento di ripresa, ove si lascia l'impresa o il privato liberi di scegliere la formula di finanziamento più adeguata alle proprie esigenze, l'associazione si è fatta anche promotrice di iniziative rivolte a sostenere, la ripresa tra cui:

- **Colonnine di ricarica:** In virtù dell'ormai consolidato principio di tendenziale equivalenza tra l'acquisizione, o realizzazione del bene in proprio, e quella effettuata tramite contratto di leasing, abbiamo chiesto al governo una modifica normativa all'art 16-ter del decreto-legge 4 giugno 2013, n. 63, convertito, con modificazioni, dalla legge 3 agosto 2013, n. 90 così da consentire all' utilizzatore contribuente di vedersi riconosciuta la detrazione di imposta lorda prevista in legge di bilancio anche nel caso in cui acquista le infrastrutture di ricarica con lo strumento della locazione finanziaria.

Inoltre, in considerazione della esigenza di semplificare la realizzazione di punti di

ricarica, così come presumibilmente previsto nel DL Semplificazione, è importante far espresso riferimento alla possibilità che le infrastrutture siano realizzate anche attraverso lo strumento del leasing finanziario e del leasing operativo.

- **Leasing pubblico:** In considerazione della necessità di semplificazione procedurale per la realizzazione di opere pubbliche abbiamo proposto al governo, per supportare le stazioni appaltanti, la creazione dei bandi-tipo che agevolino la realizzazione di gare e che traccino le basi per una corretta allocazione dei rischi in capo ai soggetti coinvolti.

Inoltre per le problematiche relative alla raccolta a medio-lungo termine per le banche e per gli intermediari finanziari, che condizionano le capacità di questi ultimi di finanziare la pubblica amministrazione per le operazioni con scadenze più lunghe, è stato chiesto di poter ottenere l'ausilio di Cassa Depositi e Prestiti.

- **Fondo di garanzia per il leasing operativo:** in considerazione del crescente utilizzo da parte delle imprese dello strumento del leasing operativo abbiamo proposto l'inclusione delle operazioni di leasing operativo tra quelle concesse per la garanzia del fondo portando avanti l'istanza che ove venisse accolta la richiesta non dovrebbe essere previsto per queste operazioni l'indicazione del tasso dell'operazione ma il



Ripartiamo, insieme.

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

Partner di fiducia per il tuo BPO



mero importo dell'operazione comprensiva di capitale ed interessi.

- Rendere strutturale la **Nuova Sabatini** definendo regole chiare per gli incentivi dedicati agli investimenti sostenibili;
- Agevolare la crescita di **veicoli commerciali sostenibili**;
- Prevedere **incentivi per Autobus elettrici** anche con lo strumento del lease.

Assilea, rappresentata dal vicepresidente Maciocchi, è stata udita anche nell'ambito dell'esame dell'affare assegnato sul settore dell'automotive italiano e sulle implicazioni in termini di competitività conseguenti alla transizione alla propulsione elettrica.

Ciò che il vicepresidente ha evidenziato è il connubio LEASE – GREEN confermato dai dati del Centro Studi Assilea su dati Centro Studi UNRAE relativamente al peso delle immatricolazioni in

LEASE di auto ibride ed elettriche nel 2019; una vettura elettrica su 2 è in LEASE e 1 vettura ibrida su 4 è in LEASE.

Nel sostenere un piano nazionale che sostenga lo sviluppo di soluzioni per l'efficienza energetica e per la mobilità sostenibile, è stata evidenziata l'esigenza di tenere in considerazione il ruolo di volano a cui può assurgere il LEASE.

Numerose le attività svolte e ancora di più quelle che dovranno esser fatte.

Riteniamo con forza che il Paese debba intraprendere una coraggiosa strada verso la sostenibilità e le iniziative legislative in questo contesto di emergenza non possono che andare verso questa direzione.

Il leasing è pronto a supportare questa sfida e come associazione siamo disponibili a mettere al servizio le competenze, i dati e le proposte dell'Assilea rispetto al settore rappresentato per contribuire tutti assieme al rilancio.

PARTI CON IL PIEDE GIUSTO

 **sadas**

Assilea sceglie Sadas
per la realizzazione del
nuovo **PORTALE STATISTICHE**
a disposizione delle Associate

QUALI BENEFICI?

Controllo sulla **qualità dei dati** grazie alla razionalizzazione delle base dati del Sistema Statistiche di Assilea.

Nuova interfaccia web, intuitiva
e studiata per una facile consultazione.

Visione integrata di tutti i dati di mercato con un sistema di **storicizzazione** dei dati, orientato all'**analytics** e al supporto alle decisioni.



Contatti

 www.sadasdb.com

 sales@sadasdb.com

La fotografia dell'andamento delle moratorie leasing per Covid-19

CANONI SOSPESI PER 19 MILIARDI DI VALORE

Assilea ha rilevato l'andamento delle moratorie leasing concesse ai clienti che hanno subito un rallentamento della propria attività economica a causa dell'emergenza Covid-19.



Beatrice Tibuzzi

A partire dal mese di aprile Assilea ha iniziato il monitoraggio delle moratorie, così come previste ai sensi del D.L. Cura Italia e dell'Addendum all'accordo sul credito Abi-Confindustria. Alla seconda rilevazione, riferita a fine maggio, hanno partecipato 31 società di leasing, per una rappresentatività pari al 76,6% dell'outstanding di fine 2019. Rispetto al mese precedente, si è osservato un incremento del 22% nel numero di sospensioni leasing, con un aumento del 32% del valore dell'esposizione dei contratti sui quali è stata concessa la sospensione. L'incidenza dei contratti oggetto di moratoria sul portafoglio leasing in essere si conferma intorno al 20% sul numero dei contratti e al 30% sul volume complessivo.

Rimane preponderante il peso delle moratorie c.d. "governative" (ex. D.L. Cura Italia), rispetto a quello delle moratorie ABI, anche se per queste ultime si registra come vedremo un incremento importante rispetto alla rilevazione precedente. Guardando nel dettaglio i due aggregati:

- si rilevano quasi 166mila richieste di sospensioni leasing accolte, per un valore di circa 18,7 miliardi di euro di portafoglio contratti, ai sensi del D.L. Cura Italia, su un totale nazio-

nale che dalle statistiche più recenti¹ si attende a 1,3 milioni di concessioni dal valore di 157 miliardi di euro;

- si contano oltre 5 mila sospensioni leasing accolte per un valore di poco meno di 2 miliardi per moratoria ABI ex Covid-19, rispetto ad un totale nazionale di oltre un milione di concessioni per un valore di 102 miliardi di euro di esposizione.

A tali dati si aggiungono quelli di oltre 9mila ristrutturazioni contrattuali su esposizioni leasing di un valore complessivo di poco superiore al miliardo di euro.

In totale, i contratti leasing interessati da tali iniziative sono stati più di 175mila, per un valore di outstanding vicino ai 20 miliardi di euro. Di questi, rispettivamente, oltre il 79% ed il 71% del totale in numero e valore si riferisce a moratorie governative. La quota maggiore di queste ultime riguarda sospensioni sia della quota capitale che della quota interessi dei canoni leasing, mentre una percentuale del 13% (sia in numero che in valore) si riferisce a contratti per i quali la sospensione è stata applicata sulla sola quota capitale (cfr. fig. 1 e fig. 2).

1 Dati fonte [Banca d'Italia](#) al 26 giugno 2020

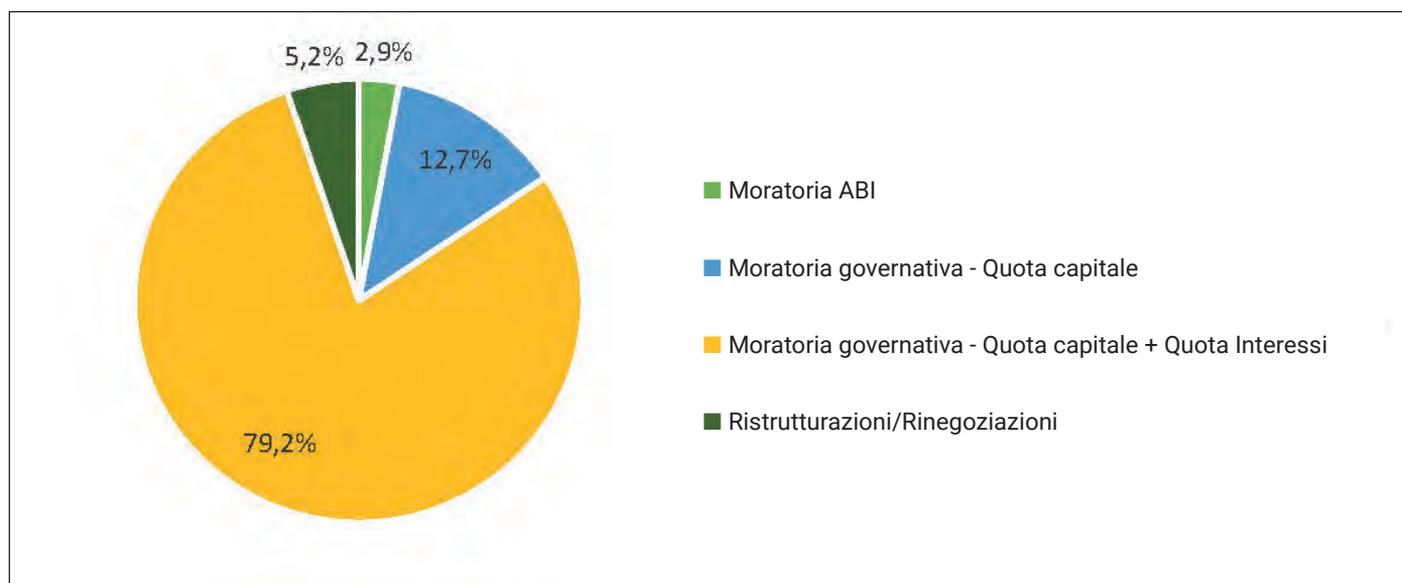


Fig. 1 – Ripartizione numero moratorie e ristrutturazioni leasing Covid-19 concesse sino a fine maggio 2020

Fonte: Centro Studi e BDCR Assilea (dati provvisori)

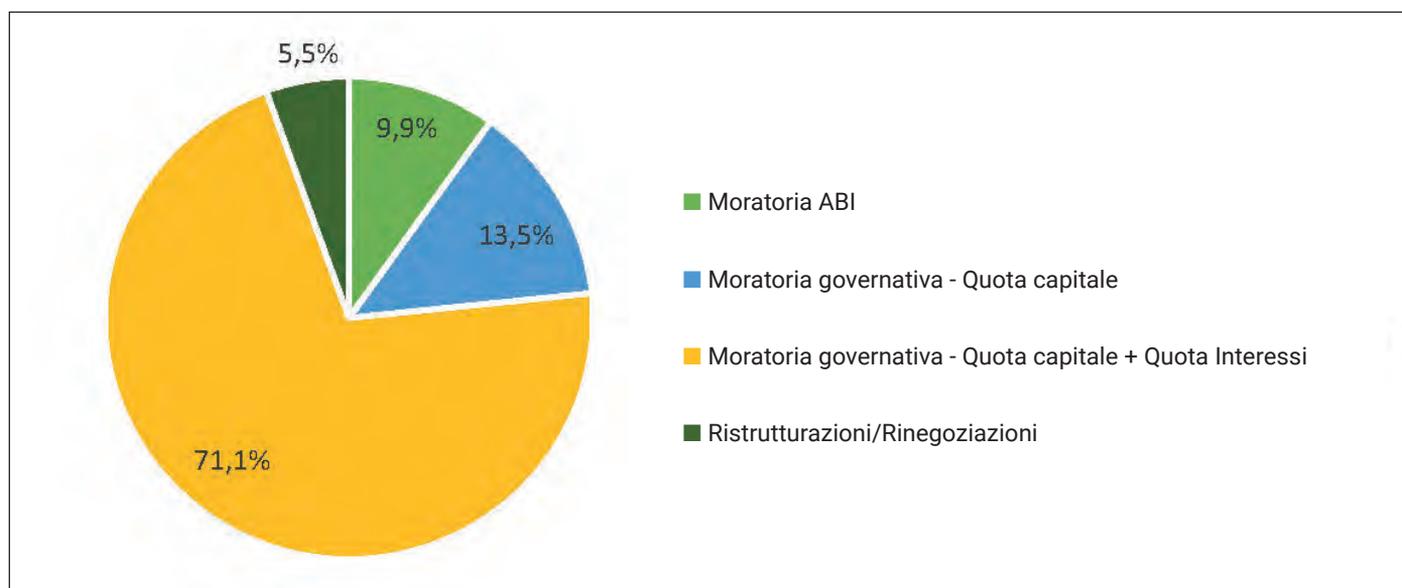
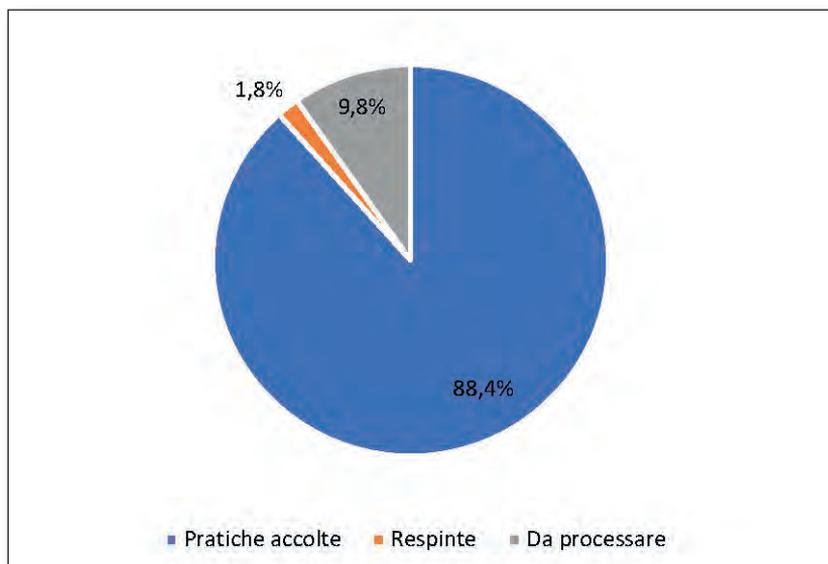


Fig. 2 – Ripartizione valore contratti leasing con moratorie e ristrutturazioni leasing Covid-19 concesse sino a fine maggio 2020

Fonte: Centro Studi e BDCR Assilea (dati provvisori)

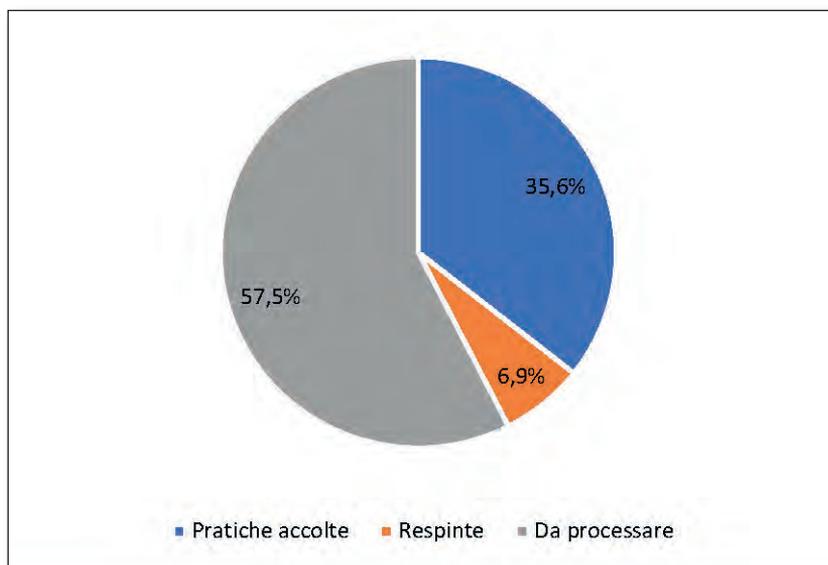
Fig. 3 – Ripartizione delle domande pervenute di moratorie governative Covid-19 leasing



Fonte: Centro Studi e Statistiche Assilea (dati provvisori)

Sale di circa 8 punti percentuali, rispetto a quanto si registrava a maggio scorso, la quota in valore dei contratti di leasing sui quali è stata applicata la moratoria ABI, che sembra pertanto avere una maggiore diffusione nel leasing per i contratti di importo più elevato, presentando un'incidenza del 10% sui volumi, rispetto ad un'incidenza del 3% sui numeri.

Fig. 4 – Ripartizione delle domande pervenute di moratorie ABI Covid-19 leasing



Fonte: Centro Studi e Statistiche Assilea (dati provvisori)

Più lunghi sembrano anche i tempi di analisi delle domande di moratorie ABI rispetto a quelli delle domande delle moratorie governative. Sulla base delle risposte fornite da un campione più ristretto di Associate, a fine maggio, si stima che circa l'87% delle domande leasing pervenute sia stato già processato, con un'incidenza delle domande accolte pari a quasi il 98%. Differenti sono però le percentuali riferite alle domande di moratoria ABI rispetto a quelle della moratoria governativa.

Nello specifico, mentre per la moratoria governativa la percentuale di domande pervenute ancora da analizzare risulta inferiore al 10% (cfr. Fig. 3), la percentuale di domande di moratoria ABI ancora da evadere risulta elevata e pari a poco meno del 60% (cfr. Fig. 4), quindi è possibile che nei prossimi mesi il peso di tali moratorie sul portafoglio leasing possa aumentare.

Per il *secondo*
anno consecutivo
un'*eccellenza*
del settore Leasing



Credit Management
& Collection Awards

StopSecret
MAGAZINE • TV • EVENTI



Credit Management
& Collection Awards

ECCELLENZA

Agenzia di Recupero Crediti settore Leasing
- edizione 2019 -

Per aver sviluppato specifiche strategie per la gestione ed il recupero dei crediti del mondo leasing che hanno portato l'azienda ad essere riconosciuta e valutata dai Clienti un'eccellenza del comparto.

Vincitore:
Service Credit S.p.A.



SERVICE CREDIT[®]
collection lab

www.servicecredit.it
info@servicecredit.it

Dietro alla "P" il significato del cambiamento NUOVA GEPI

L'evoluzione del business immobiliare ha spinto la creazione di nuovi strumenti di valutazione



Andrea Beverini

Costruire, comprare o ristrutturare?

È questa la tipica domanda alla quale dover dare una risposta nel momento in cui ci si rende conto che l'immobile che si ha a disposizione non risponde più appieno alle esigenze e alle aspettative. In verità, forse è già troppo tardi, considerando che un bene, come anche un servizio, andrebbe sostituito o ripensato nel momento in cui ancora performa in maniera quasi ottimale.

E questa è anche la domanda che da tempo ci facciamo in Assilea con riferimento a GEPI, il tool associativo che nel corso degli ultimi 10 anni ha rappresentato lo standard di riferimento per la redazione di perizie relativamente a immobiliari di interesse per il leasing, sia "costruiti", sia "in costruendo".

Il settore del leasing immobiliare, nel corso di questi anni, ha beneficiato di questo supporto operativo di indiscutibile valore con riferimento alla sua specificità, robustezza, affidabilità e flessibilità. Gli utilizzatori hanno sempre stimolato la crescita e il miglioramento di GEPI e hanno progressivamente riconosciuto all'output peritale una centralità paritetica al processo di analisi del merito creditizio nell'ambito della valutazione di un'operazione.

L'economia però nel frattempo è cambiata. Il business dell'immobiliare ha attraversato momenti

di euforia e di profonda crisi, reagendo e contrastando le conseguenze studiando soluzioni gestionali innovative, inventando nuovi ambiti di profittabilità che hanno garantito il sostegno sicuro e responsabile di un settore che altrimenti avrebbe potuto amplificare le conseguenze delle crisi affrontate. La realtà del fenomeno degli NPL (e il nascente UTP) impongono agli operatori di dotarsi di strumenti che siano in grado di garantire una profonda conoscenza tecnica dell'asset e del valore di mercato esprimibile. NPL non è più solo un fenomeno eventuale e marginale, è una realtà, è un mercato, è un business, che deve essere gestito in maniera rigorosa e strutturata, per evitare il rischio di deprimere quello che forse ancora oggi rappresenta il vero asset strategico di un'economia nazionale.

Stando così le cose, anche in Assilea, è stato inevitabile cominciare a ragionare sullo sviluppo di nuovi supporti in grado di rappresentare la migliore soluzione alle problematiche legate alla gestione corrente e straordinaria che le Società di Leasing affrontano quotidianamente. Negli ultimi tempi, da diverse parti, Soci, periti e provider, ci è arrivata la richiesta di apportare modifiche ed integrazioni all'attuale GEPI; ci siamo inoltre resi conto che anche la tecnologia informatica su cui GEPI si appoggia è ormai datata e meriterebbe di essere aggiornata per renderla più in linea



con i livelli di informatizzazione e digitalizzazione che coinvolgono i processi operativi di qualsiasi impresa.

Quindi nel tentativo di rispondere alla domanda iniziale, abbiamo “pensato di ripensare” GEPI in modo da essere più moderna e rispondente alle reali ed attuali esigenze operative delle Società di Leasing ... e in effetti una risposta non è ancora chiara!!!

L'idea di base, la visione, ma più concretamente l'obiettivo, è quello di passare da una piattaforma “statica” per la compilazione di una perizia in fase di valutazione dell'operazione, ad un gestionale “dinamico” in grado di seguire l'intera vita del contratto, sia in fase performing sia in fase non performing, dalla perizia iniziale fino alla rivendita (opzione acquisto o remarketing) passando per le fasi di monitoraggio periodico o aggiornamento delle consistenze. La NUOVA GEPI sarà in grado di raccordare al proprio interno le necessità delle funzioni coinvolte a diverso titolo e in diverse fasi, nel processo del contratto avente ad oggetto un immobile; sarà modulare in modo da consentire anche l'utilizzo parziale da parte degli operatori; sarà integrabile con i sistemi informativi delle Società di Leasing in modo da garantire un allineamento del patrimonio informativo sistemico sempre più indispensabile all'attività dell'Associazione; sarà in grado di mettere a disposizione degli operatori una serie di servizi (visure – comparabile, ecc.).

In altre parole, sarà indispensabile al mondo leasing per gestire il business immobiliare in maniera efficace e responsabile, in modo da rispondere tempestivamente alle richieste del mercato.

Simbolicamente la “P” verrebbe a cambiare il proprio significato originario da “Perizia” a “Portafoglio”. La NUOVA GEPI si avvarrà di un tool di analisi predittiva che si basa su modelli statistici avanzati e su reti neurali, alimentati da molteplici base dati con profondità storiche pluriennali e allenato con tecniche di *machine*



learning, in grado di supportare periodicamente analisi puntuali o di portafoglio inquadrandoli in scenari attuali o futuri.

Riteniamo che la NUOVA GEPI sia un passo in avanti obbligatorio e necessario. Possiamo continuare ad operare nel settore immobiliare, ma solo avvalendoci delle nuove opportunità tecnologiche per facilitarci la comprensione e l'interpretazione del business che molto velocemente sta cambiando i propri paradigmi.

Ma a questo punto, quale è la risposta alla domanda iniziale?

Difficile dirlo, la troveremo insieme!!!



L'algoritmo predittivo del valore si basa sull'impiego di una rete neurale

IMMOBILI NON RESIDENZIALI, ARRIVA "OMI PRICE PREDICTION".

15,9 miliardi di euro di scambi nel 2019 (+1,9%) e mercato leasing sostanzialmente stabile. Opportunità dagli npl.



Roberto Neglia

Il Convegno "Immobiliare, una ripresa consapevole a supporto del Lease" organizzato da Assilea ha fatto il punto sui dati dell'Osservatorio immobiliare non residenziale, l'evoluzione del mercato in leasing, l'andamento degli NPL, ma soprattutto ha presentato "OMI Price Prediction", il nuovo strumento predittivo messo a punto dall'Associazione di categoria insieme a Moderari con la collaborazione con il dipartimento di Data Science della Facoltà di Ingegneria dell'Università "La Sapienza" di Roma.

Il modello "OMI Price Prediction" basandosi sulle serie storiche delle quotazioni immobiliari elaborate dall'Osservatorio del Mercato Immobiliare (OMI) dell'Agenzia delle Entrate **fornisce il valore immobiliare futuro tramite l'utilizzo di modelli statistici avanzati allenati con metodologie di machine learning**, "L'algoritmo è stato allenato su un DB numeroso di circa 50.000 immobili, raggiungendo livelli di performance ottimali nelle predizioni al semestre attuale più ulteriori sei mesi" e permette agli operatori un'analisi dello scenario in base alla quale valutare l'adozione di differenti strategie gestionali", spiega il DG di Assilea, **Luigi Macchiola**.

Il modello predittivo genera tre output: la clusterizzazione delle serie storiche, la correzione del valore relativo al semestre corrente che fino ad ora ha mostrato di non avere la massima precisione, la predizione del valore per i semestri futuri.

La clusterizzazione, in particolare, permette di individuare le similarità fra immobili, non limitandosi alla sola localizzazione, migliorando notevolmente la precisione della valutazione. "Questi risultati sono possibili grazie anche all'impiego di una rete neurale che ha la capacità di rilevare **correlazioni complesse nascoste nei dati** in modo del tutto analogo a ciò che fa il cervello umano quando impara qualcosa di nuovo", spiega il Direttore Commerciale di Assilea, Andrea Beverini. Le reti neurali hanno il doppio vantaggio alla particolare attitudine alla predizione delle serie storiche uniscono anche la capacità di gestire input esterni per trovare, in questo caso, le correlazioni tra questi ultimi e le variazioni di valore degli immobili.

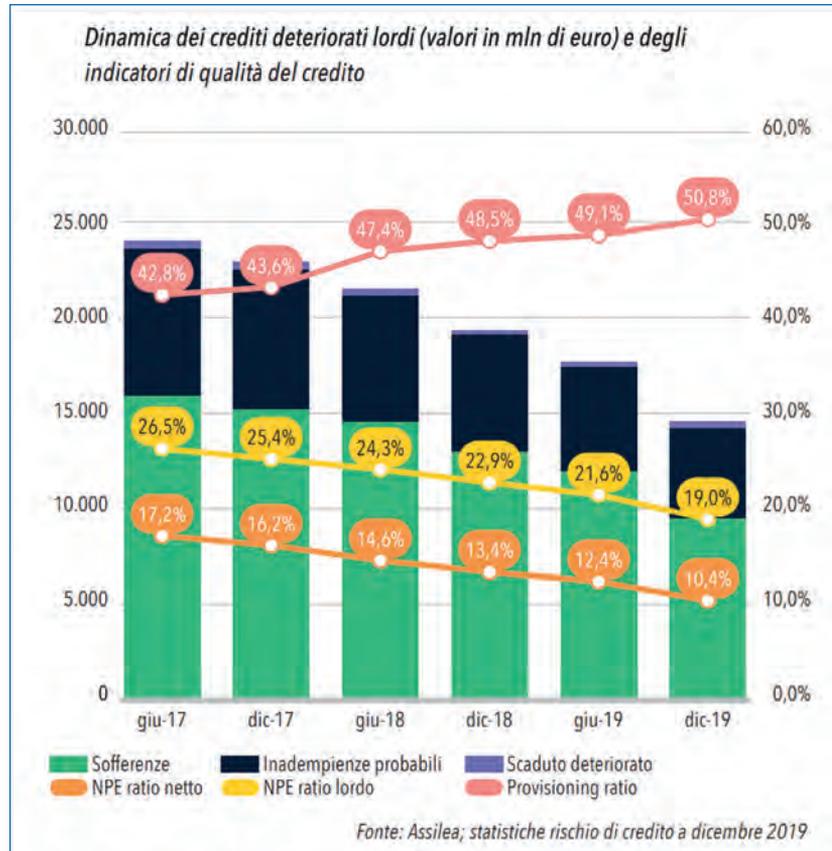
Circa i **volumi del mercato non residenziale**, il valore di scambio è di circa 15,9 miliardi di euro per il 2019, +1,9%, una crescita tendenzialmente trainata dai negozi, con flessioni per i segmenti uffici e produttivo. "Nel 2019 ritroviamo il consolidamento della ripresa dei volumi di compravendita rispetto ai livelli raggiunti nel 2014", spiega **Maurizio Festa**, Responsabile dell'Ufficio Statistiche e Studi sul mercato Immobiliare nella Direzione centrale OMISE dell'Agenzia delle Entrate. "In leggera crescita anche la quota di immobili scambiati rispetto allo stock (IMI), ma le quotazioni medie confermano il trend di flessione dell'ultimo decennio". Il confronto sul dato mensile 2020 mostra che a gennaio e febbraio la tendenza alla crescita è proseguita, ovviamente sul dato del

primo trimestre 2020 pesa l'impatto del lockdown, con una discesa dei volumi intorno al 20%, determinato dal -45% registrato a marzo.

Lo stipulato leasing 2019 per gli immobili non residenziali è sostanzialmente stabile dagli ultimi cinque anni. In crescita l'importo medio, soprattutto per l'andamento fortemente positivo nel segmento "da costruire", "che nel segmento big ticket, superiore ai 2,5 milioni di importo, è arrivata a costituire il 32,3% dello stipulato, spingendo anche a un lieve incremento sul peso del leasing sugli investimenti immobiliari", ha spiegato la Responsabile del Centro Studi e Statistiche Assilea, **Beatrice Tibuzzi**. Oltre il 50% del mercato leasing rimane costituito da immobili "costruiti". Nei primi cinque mesi del 2020 ovviamente si registra la flessione di marzo, ma già ad aprile si nota un'importante ripresa, che si consolida a maggio grazie al segmento "da costruire".

Per quanto riguarda gli **NPL leasing**, oltre l'80% del portafoglio non performing del leasing attiene proprio all'immobiliare, con circa 16.700 beni, per un valore residuo in portafoglio di circa **11,4 miliardi** di euro. A partire dal 2016 le società di leasing hanno iniziato a vendere in maniera più decisa e le recenti novità normative hanno aperto la strada alle cartolarizzazioni e creato le condizioni e le premesse per un'accelerazione del processo di gestione. I volumi di vendita si sono raddoppiati nel 2019, caratterizzati dalla tenuta del livello delle quotazioni. "E' necessario che i processi di monitoraggio identifichino tempestivamente le posizioni che mostrano anomalie e alta possibilità di default prima del loro manifestarsi", commenta **Lorenzo Macchi**, Partner Financial Risk Management di Kpmg.

All'appuntamento, moderato da **Stefania Peveraro**, Direttore Responsabile BeBeez, sono interve-



nuti anche **Luigi Mazzucchelli**, Head of Leasing Asset Management neprix, sul Progetto Npl Assilea, **Andrea Albensi**, Direttore Operativo Assilea, **Stefano Scopigli**, CEO Yard CAM - Gruppo YARD REAAS, Antonio Longo, Lexlon Studio Legale Longo, **Vincenzo Mangalaviti**, Direttore portfolio management Polis, **Andrea Beverini**, Direttore Commerciale Assilea Servizi, **Davide D'Auria**, Risk Management e Segnalazioni di Vigilanza Moderari Srl, **Michele Gentili**, PhD Student, Data Science Uniroma1, **Simone Di Pietro**, Area Commerciale Assilea Servizi.



Proprio il periodo di crisi ha visto nascere la nuova BDCR Assilea

LO SHUTDOWN NEL LOCKDOWN

Il nuovo Portale diventa sempre più user friendly, totalmente rivisto e integrato con funzionalità e interfacce fruibili anche da dispositivi mobili.



Alessandro Berra

Il lockdown ha fermato l'Italia e ha confinato tra le mura domestiche milioni di persone, ma ci ha anche concesso una parentesi temporale per poter immaginare e testare un nuovo modo di vedere il mondo del lavoro. Le scelte tecnologiche prese dalle aziende nel periodo antecedente alla pandemia hanno fatto da spartiacque tra il passato ed il futuro, segnando le differenze tra chi ha dovuto rincorrere una normalità lavorativa e chi ne ha dovuto gestire un adattamento. In Assilea eravamo pronti da tempo e non abbiamo voluto rinunciare ad effettuare il lancio del nuovo portale

della Centrale Rischi seppur in Smart Working e non con l'enfasi cerimoniale che questo evento avrebbe richiesto.

Quindi dopo tanti anni di onorato servizio, proprio durante il lockdown, abbiamo effettuato lo **Shutdown** del vecchio Sito per lanciare un **nuovo Portale BDCR**, totalmente rivisto ed integrato con nuove funzionalità ed interfacce "user friendly", utilizzabili anche da dispositivi mobili. Il passaggio ha coinvolto le società che hanno dovuto effettuare il cambio dei puntamenti verso le nuove URL bdc.r.assilea.it dove



finalmente è stata espressa, attraverso il nuovo nome di dominio internet, anche la paternità dell'Associazione.

Tutta l'infrastruttura è stata reingegnerizzata e suddivisa in tre aree, nella prima risiedono le tabelle del database Oracle, nella seconda è stato realizzato un estrattore che si occupa di attingere dati dal database e di prepararli per il terzo modulo che processa la formattazione dell'output attraverso il frontend del nuovo portale.

La modularità del sistema ha consentito di raggiungere l'obiettivo di un incremento della sicurezza e di una più agevole manutenzione dell'infrastruttura stessa.

Le nuove funzionalità hanno riguardato principalmente la leggibilità dei dati e una maggiore fruibilità delle funzioni dedicate a coloro i quali utilizzano la BDCR con il livello di Master, dove l'interoperabilità aumenta sensibilmente nel conferimento dei dati, nel il monitoraggio delle contribuzioni, nelle modifiche dati online e nelle regolarizzazioni.

Molti hanno mostrato apprezzamento per le novità e in tanti si sono sentiti "più liberi" potendo utilizzare la funzione della password dimenticata senza dover passare tramite richieste via e-mail. Particolarmente utile è risultato il **conferimento dati in formato semplificato**. La possibilità di inviare le contribuzioni mensili del nuovo tracciato delle moratorie e delle modifiche massive dati degli insoluti in modalità semplificata è stato largamente utilizzato dalle Associate ed ha permesso loro di poter arrivare al **goal** in tempi brevi, risparmiando risorse e denaro!

Un pannello riepilogativo mostrato subito dopo aver effettuato il login permette di tenere sotto controllo, **l'andamento delle interrogazioni della BDCR e del PLF**, la consistenza del portafoglio contribuito negli ultimi due mesi con il dettaglio dello stato dei contratti, dei conteziosi, degli insoluti, degli estinti e di analizzare in tempo reale tutte le regolarizzazioni conferite. Il Master ora può gestire la BDCR con un controllo a portata di mano anche da dispositivi mobile.

Ci saranno a breve altre novità e servizi, ma... lo scopriremo al prossimo reboot!



La cassazione sugli effetti dei crediti delle società di leasing

NUOVI SPUNTI SULLE INSINUAZIONI AL PASSIVO FALLIMENTARE

Ne deriva il riconoscimento del diritto del concedente alla restituzione del bene e a insinuarsi al passivo fallimentare per l'intero credito al lordo del valore di effettivo realizzo.



Francesco Cavazzana
Avvocato

Le sentenze della Cassazione n. 8980 del 29/03/2019 e n. 18543 del 10/07/2019 affermano il principio secondo cui la società concedente sarebbe onerata di insinuarsi tempestivamente al passivo del fallimento per poter vendere o allocare il bene secondo una stima del valore di mercato disposta dal GD e trattenere, in tutto o in parte, l'importo incassato, e ciò alla stregua sia di quanto già previsto per i crediti pignorati e per quelli garantiti da privilegio speciale dall'art. 53 L.F. vigente, sia della nuova operatività che si ricaverebbe dall'art. 177 del C.C.I., pur non essendo quest'ultima disposizione ancora entrata in vigore.

L'intento del legislatore del Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza è quello di non far pesare sulla procedura di liquidazione giudiziale i tempi, talvolta ineluttabilmente lunghi, necessari per il ricolloco dei beni rientrati nella disponibilità della società di leasing (e ciò specialmente per gli immobili o per i beni non standardizzati), soprattutto laddove la somma ritenuta "ricavabile" dalla nuova allocazione fosse superiore ai crediti delle concedenti, come determinati dall'art. 97/12 C.C.I., con conseguente obbligo di immediata retrocessione della plusvalenza.

In passato i GD ed i tribunali fallimentari avevano escluso l'operatività di cui all'art. 53 L.F. nella nostra materia (anche in contrasto con Cassazione

n. 15701/2011 che si era spinta ad affermare l'analogia con la disciplina del creditore pignorato o assistito dallo specifico privilegio speciale mobiliare), per la palese eterogeneità delle situazioni, sancendo addirittura la non ammissibilità di una insinuazione al passivo tempestiva, condizionata o con riserva, ed affermando semplicemente la possibilità di una domanda tardiva o ultra-tardiva successivamente al ricolloco del bene sulla base del corrispettivo effettivamente incassato o del valore posto a base della riallocazione (Ved. Tribunale di Padova 14/03/2014, in IL CASO.it).

Allo stato, a parere di chi scrive, le società di leasing potranno continuare a rivendicare tempestivamente il bene oggetto del leasing e, contestualmente, ad insinuarsi (altrettanto tempestivamente) al passivo per l'intero credito al lordo del valore di effettivo realizzo (e non al lordo della somma ricavabile dalla nuova allocazione del bene secondo la stima disposta dal GD), fatto salvo in ogni caso il conguaglio delle poste definitive all'esito del ricolloco. In caso di ritenuta inammissibilità della domanda di insinuazione tempestiva, perché giudicata prematura, sarà sempre possibile la tardiva o la ultra-tardiva all'esito della ricollocazione del bene.

Tecnicamente si può senz'altro parlare di domanda di ammissione al passivo condizionata, per la quale si applicano gli artt. 55/3, 96, 113 e 113 bis L.F.



REUNIO

WE SOLVE, YOU GAIN

© reunion.it 2018



**Remarketing
internazionale**



**Credit management
per il leasing**



**100 anni
di esperienza**

D'altra parte, seguendo il nuovo ragionamento della Cassazione, neppure può considerarsi definitiva, immodificabile, irreclamabile ed inopponibile la stima (viepiù se frutto di una errata valutazione in eccesso, tale da generare una plusvalenza a favore del Fallimento) eventualmente disposta dal GD alla stregua della nuova normativa non ancora entrata in vigore; tant'è che lo stesso giudice di legittimità parla di eventuali rettifiche da far valere in sede di riparto (previa modifica dello stato passivo, ex art. 113-bis L.F., ndr) sulla base di quanto effettivamente e diligentemente realizzato con la vendita del bene.

Ci si domanda, tuttavia, quale sarebbe la reazione della Procedura se la ricollocazione fosse inattuabile al valore di stima disposto dal GD, non incontrando il favore del mercato, in

special modo se ciò finisse per vanificare la ipotetica plusvalenza.

Appare contraddittoria e non conforme all'interpretazione letterale dell'art.72-quater, co. 3, L.F. vigente, l'affermazione di Cassazione n. 8980/2019 (e n. 18543/2019) secondo cui sarebbero da escludere l'ammissione del credito con riserva o l'insinuazione tardiva della differenza tra credito vantato alla data di fallimento e la minore somma ricavata.

L'art. 177 C.C.I. determina questa contraddizione ed ingenera confusione: il primo comma parla di somma "ricavata dalla effettiva vendita o altra collocazione", in un contesto di semplice e certamente necessaria rendicontazione delle poste di dare-avere a consuntivo tra le parti; il secondo comma parla di somma "ricavabile dalla nuova allocazione del bene secondo la stima disposta dal giudice delegato" e di "diritto del concedente di insinuarsi nello stato passivo", di talché non si vede perché la Cassazione parli di un obbligo di immediata presentazione della domanda, in un contesto motivazionale di non convincente applicazione combinata degli artt. 53 e 72-quater L.F. (vigente) e art. 177 C.C.I. (non ancora positivizzato), escludendo la possibilità di una insinuazione condizionata o tardiva.

Se ne ricava in ogni caso e conclusivamente che la stima disposta dal GD "in vista dell'accertamento del passivo", secondo quanto spiega al riguardo la relazione illustrativa dell'art. 177 C.C.I., con provvedimento di cui neppure si comprende esattamente la natura e l'inquadramento, non sembra possa assurgere a parametro definitivo ed immodificabile.

Quindi conviene insistere inizialmente per la richiesta di insinuazione del credito, in via condizionata, ossia al lordo del valore di realizzazione effettivo, salvo conguaglio all'esito del ricolloco.



Soluzioni a portata di mano



GRANDANGOLO - ph. Jannoon028/Freeipik



TREBI Generalconsult
Full Service Software

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

www.trebi.it

The image shows a financial statement titled "CONTO DEL BILANCIO" (Balance Sheet Statement) with a magnifying glass highlighting the "Definitivo" (Final) column. The table is organized into columns for various financial items, with numerical values provided for each.

3 E	5 E	6 E	7 E	8 E	9 E	10 E
162.206	162.206	2.865.528	156.171	151.906	2.869.793	2.856.093
0	0	0	0	0	0	0

Eventualmente si potrà valutare di impugnare con reclamo e/o opposizione l'eventuale decreto del GD che, allineandosi inopinatamente al citato nuovo orientamento della Cassazione, basato sulla ritenuta anticipata applicabilità dell'art. 177 C.C.I. (in comb. disp. con gli art. 53 e 72-quater L.F. vigente), dovesse attribuire in via definitiva un valore di stima non conforme (perché errato in eccesso) ai più probabili valori di mercato, a tal fine allegando idonea perizia estimativa, e ciò quanto meno nei casi in cui vi sia un immediato interesse della società di leasing, ossia se la stima disposta dal GD sia tale da generare una ingiustificata plusvalenza da retrocedere.

Per i casi più risalenti, in cui le società di leasing si erano limitate a rivendicare il bene -anche perché, come ricordato, capitava che i GD dichiarassero addirittura inammissibili le insinuazioni anticipate in via condizionata, ritenendo la necessità di attendere il ricolloco - è opportuno provvedere all'insinuazione ultra-tardiva del credito definitivo cioè al netto del corrispettivo ricavato dalla nuova allocazione.

Però conviene che le domande ultra-tardive vengano presentate con sollecitudine, ossia in un tempo ragionevole da quando il credito è divenuto definitivo, ossia certo e liquido, onde non incorrere nel rischio di declaratoria di inammissibilità.



Sogni un'impresa
più efficiente e flessibile?

#allYOUneedisLEASE

Il futuro del tuo business
non è mai stato così presente.



allyouneedislease.it

 assilea



ASSILEA - ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING
Via d'Azeglio, 33 - 00184 Roma Tel. 06 9970361
www.assilea.it - editoria@assileaservizi.it