

LEASE news

L FOCUS: IL RILANCIO DEL PAESE SECONDO CONFINDUSTRIA

L NUOVA SABATINI: NUOVO INDICE DI ANALISI DELL'ANDAMENTO MACROECONOMICO

L NOLEGGIO OPERATIVO: LO SBARCO DI INTESA SANPAOLO

L PRODOTTI ASSICURATIVI PER IL LEASING: GLI IMPATTI OPERATIVI

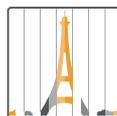
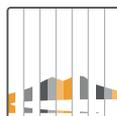


Adegua i tuoi contratti di Leasing alla disciplina antiusura vigente

La Corte di Cassazione, Sezioni Unite, con la sentenza n.19597 del 18/9/2020, ha stabilito l'applicabilità della disciplina antiusura agli interessi moratori, anche sui contratti di Leasing.

|||sadas

Sadas, forte della propria esperienza pluriennale maturata in ambito **antiusura**, propone alle società di Leasing **SHYLOCK**, uno strumento in grado di esaminare la conformità dei propri contratti alla normativa vigente e l'eventuale sfioramento delle soglie usura attraverso un processo di **verifica del TEG** calcolato.



Determinati fino alla vetta

FINARC PERCHÉ?

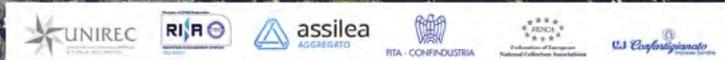
Perché potrai contare su un Partner
affidabile con in testa un solo obiettivo

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



Confindustria sulla ripartenza del Paese, il punto di vista del D.G.

LEASING E SABATINI VOLANO PER IL RILANCIO DEGLI INVESTIMENTI

Insieme con il Recovery Plan, il giusto supporto al Mezzogiorno, l'uso evoluto dello smart working, le "transizioni occupazionali", un buon partenariato pubblico privato, la tutela dell'industria italiana e il recupero dell'IVA per far correre di nuovo l'economia.



Luigi Macchiola

Parliamo di strumenti per il rilancio dell'Italia con Francesca Mariotti, D.G. di Confindustria. Direttore, nella Plenaria del 10.11.2020, comunicando le attività relative alla legge di bilancio, Lei ha evidenziato due obiettivi specifici: il piano industriale 4.0 e il potenziamento della Nuova Sabatini. Ce li illustra?

La Manovra di Bilancio prevede la proroga e il potenziamento delle misure del Piano Transizione 4.0. Si tratta di misure nel complesso positive e necessarie. Il Piano ha infatti dimostrato di avere un impatto significativo sull'innovazione dei processi produttivi e sugli investimenti delle imprese in chiave 4.0, che rappresentano un volano per il rilancio della domanda interna e della ripresa economica. Le misure del Piano sono sostanzialmente in linea con le proposte di Confindustria: è previsto il potenziamento degli incentivi sugli investimenti 4.0 attraverso l'incremento dei tetti massimi agevolabili e delle aliquote del credito d'imposta per investimenti in beni strumentali, con l'adozione di un meccanismo premiale per

il 2021, volto a stimolare ancor più gli investimenti in questa fase di crisi, e con la retroattività della misura a partire da

gli investimenti avviati dal 16 novembre. Sono previsti inoltre la proroga e il potenziamento del credito d'imposta per investimenti in ricerca e sviluppo, nonché per i progetti di innovazione e green. Il Piano prevede anche un intervento sulle competenze 4.0, attraverso il rafforzamento del credito d'imposta per la formazione 4.0 con l'inclusione nella base di calcolo delle spese relative ai formatori.

"Le misure che facilitano l'accesso al credito hanno funzionato e l'ampio ricorso al leasing ci dà la misura di questo successo"

Quanto alla Nuova Sabatini, misura che in questi anni è stata molto apprezzata dalle PMI, la legge di bilancio introduce una importante modifica, prevedendo l'erogazione del contributo in un'unica soluzione. Si tratta di un intervento che qualifica ulteriormente la misura, rilanciata nel 2014 come strumento per favorire l'accesso al credito delle PMI, e che rappresenta una importante semplificazione e un significativo vantaggio per le imprese che potranno recuperare liquidità e beneficiare del contributo con rapidità.



Avv. Francesca Mariotti
Direttore Generale Confindustria

Il 75% dei fondi veicolati attraverso la Sabatini sono intercettati attraverso lo strumento del leasing. Guardando questo fenomeno come lo valuta dal punto di vista delle imprese?

Le misure che facilitano l'accesso al credito di micro, piccole e medie imprese, per sostenere investimenti in macchinari e tecnologie digitali, come la Nuova Sabatini e gli analoghi strumenti precedenti, hanno dimostrato di funzionare e anche l'ampio ricorso al leasing ci dà la misura di questo successo. A questo va aggiunto che ogni anno, a partire dal 2014, le imprese hanno utilizzato l'intero plafond di risorse messe a disposizione per queste misure. Il panorama di interventi di sostegno agli investimenti messo in campo negli ultimi anni è ampio e variegato e la risposta da parte delle imprese non è mancata, anche perché sono state ammesse ai benefici introdotti tutte le forme di realizzazione degli investimenti, dall'acquisto in proprietà alla realizzazione in economia e, ovviamente, il leasing. Il ricorso al leasing, pertanto, può – insieme ad altri strumenti - consentire alle imprese un continuo rinnovo degli apparati produttivi,

con dotazioni tecnologiche sempre più innovative. Investimenti di questo genere sono cruciali in un disegno di rilancio della competitività del sistema produttivo italiano nella fase di ripresa post-pandemia.

“Dobbiamo accompagnare il sostegno all'economia con riforme strutturali”

Finita la pandemia servirà una strategia efficace per il rientro del debito. Oltre quelli detti, quali altri interventi richiede Confindustria?

Il debito pubblico aumenterà quest'anno più che negli altri paesi europei, per effetto della maggiore caduta del PIL e delle misure adottate dal Governo. In questa fase non è un problema perché il maggior debito del 2020 è quasi tutto nelle mani della BCE. Per il futuro, però, rimane una potenziale (per ora) incognita sul maggior premio al rischio che il Paese dovrà pagare proprio in funzione del debito



LEASING

così elevato. Maggiore credibilità sarà ottenuta solo dimostrando ai mercati di saper spendere in modo efficace ed efficiente le risorse del *Recovery and Resilience Facility* in modo da riportare il PIL su un sentiero di crescita a tassi consistenti. Per farlo, serve elaborare un Piano di Ripresa e Resilienza in grado di cambiare il Paese e rispondere positivamente alle aspettative di cittadini e imprese, coinvolgendo attivamente tutte le energie di questo Paese.

Occorre prima di tutto affrontare il problema principale dell'economia italiana che è la bassa crescita, a sua volta determinata da una bassa dinamica della produttività. Dobbiamo colmare i ritardi accumulati attraverso una strategia coerente in cui gli interventi a sostegno dell'economia siano accompagnati da riforme strutturali. Nessuna misura, infatti, potrà dispiegare pienamente i suoi effetti se non sarà ancorata a quegli interventi riformatori, che spesso sono a costo zero per il bilancio pubblico, capaci di sciogliere i nodi che imbrigliano lo sviluppo del nostro Paese. La via maestra è rivedere il modo in cui vengono adottate le decisioni pubbliche, che è molto complessa e farraginosa. Parallelamente, è di cruciale importanza che la PA sia in grado di offrire servizi di qualità in tempi ragionevoli. Non è immaginabile un innalzamento della produttività del lavoro nell'economia italiana senza servizi all'avanguardia e una PA ridefinita su criteri di efficacia e merito.

In particolare per il Mezzogiorno?

Il rientro del debito accumulato dalle imprese durante la pandemia è e continuerà ad essere un problema di tutto il sistema produttivo del Paese, con intensità più o meno forti riguardo settori di attività e aree territoriali. La crisi è intervenuta in una fase in cui le imprese, anche quelle del Mezzogiorno, stavano riducendo le proprie esposizioni, con un crescente ricorso all'auto finanziamento. La pandemia ha purtroppo invertito questa tendenza, che può diventare un serio ostacolo alla ripresa.

Soprattutto il Mezzogiorno, la cui struttura economica è più debole e anche più esposta a "indesiderate" pressioni finanziarie, rischia di entrare di un circolo vizioso, in cui la caduta della domanda si ripercuote sulla produzione e infine sulla liquidità. Questo significa che le imprese si troverebbero a scegliere se aumentare ulteriormente la loro esposizione debitoria o ridurre la propria scala produttiva e occupazionale.

Per l'uscita dalla crisi, pertanto, sarà indispensabile mettere in atto tutte le misure possibili che possano orientare il ricorso al debito sugli investimenti e meno sull'esercizio e dare un supporto significativo alla ripresa, specie nel Mezzogiorno, per il quale l'ampia strumentazione di incentivi, recentemente prorogata dalla Legge di Bilancio,

offre opportunità di sviluppo, innovazione e nuova occupazione.

Per Confindustria, è questo l'approccio più efficace per far uscire il Mezzogiorno dalla "trappola della liquidità" generata dalla pandemia e riportare il ricorso al debito verso la sua funzione più naturale e virtuosa: la crescita produttiva e occupazionale.

Smartworking, qual è il punto di vista di Confindustria, strumento emergenziale o mezzo per la crescita?

Abbiamo sempre considerato lo smartworking come una modalità di impiego flessibile della prestazione di lavoro, fondata non su una mera quantificazione della prestazione professionale, ma sulla qualità.

Proprio perché trattasi di una modalità di svolgimento del lavoro, e non di un contratto sui generis, abbiamo sempre ritenuto che la fonte primaria della disciplina dello smartworking dovesse risiedere nell'incontro delle volontà del datore di lavoro con il lavoratore. È evidente, infatti, che il lavoratore che svolge la sua prestazione in smartworking gode della piena fiducia del suo datore, che chiede al suo collaboratore di raggiungere risultati predeterminati in tempi convenuti piuttosto

che in un certo numero di ore di lavoro.

"La sfida principale per il lavoro è la gestione delle cosiddette "transizioni occupazionali"

La legge 81 del 2017, ha sostanzialmente interpretato questa visione, pur con alcuni limiti evidenziati da Confindustria, specie sotto il profilo della disciplina della salute e sicurezza del lavoro. È del tutto evidente, però, che quello che ora si sta attuando non è propriamente una forma di smartworking, bensì una misura condizionata dall'esigenza di contenimento della pandemia. Questo significa che un'eventuale futura revisione della normativa vigente potrà avvenire soltanto quando l'emergenza sanitaria sarà stabilmente superata, e quindi nel momento in cui lo smartworking tornerà ad essere una libera scelta delle parti che sottoscrivono il contratto di lavoro.

Più in generale qual è oggi la sfida con il mondo del lavoro?

Negli ultimi decenni, la globalizzazione, le crisi economiche, le dinamiche dell'innovazione e





della digitalizzazione hanno cambiato e stanno cambiando profondamente il contesto competitivo per le imprese. Inoltre, da quasi un anno ormai, ci troviamo a fare i conti con un'emergenza sanitaria il cui impatto è stato da subito evidente anche sul mercato del lavoro. Di fronte a queste dinamiche, la nostra economia non può farsi trovare impreparata: deve in qualche modo riuscire a governare questi cambiamenti, agevolando i processi di trasformazione.

In questo contesto, dunque, la sfida principale sul mercato del lavoro è rappresentata dalla gestione delle cosiddette "transizioni occupazionali", verso le nuove professioni dell'era digitale. In altre parole, serve mettere in campo tutti gli strumenti necessari all'evoluzione delle competenze del lavoratore. Per farlo, occorre agire su due fronti.

Innanzitutto, è centrale dotarsi di sistema di istruzione professionalizzante, potenziando gli Istituti Tecnici Superiori e orientando i giovani alle lauree nelle materie tecnico-scientifiche (cd. STEM). Inoltre, insieme alle imprese, è necessario disegnare un sistema in grado di rispondere ai fabbisogni del mercato del lavoro.

In secondo luogo, per le "vecchie professionalità", è necessario progettare percorsi di

aggiornamento costante delle competenze già acquisite mentre, per i disoccupati e i lavoratori di settori o imprese in crisi, di riqualificazione verso un altro mestiere. Dunque, il tema è quello dell'equilibrio complessivo del sistema di politiche per il lavoro, che deve essere focalizzato sull'occupabilità delle persone e non sulla mera tutela del posto di lavoro ed è anche quello di garantire quella transizione e quel ricambio di competenza a cui facevo riferimento prima. In particolare, andrebbe data nuova rilevanza a strumenti quali i fondi interprofessionali, l'assegno di ricollocazione, e il contratto di espansione dovrebbe essere accessibile a tutte le imprese, non solo a quelle con un numero elevato di lavoratori, alleggerendone un po' di più l'onere a carico delle imprese.

Per consentire al pubblico di investire senza appesantire i bilanci, Assilea ha iniziato da tempo un'attività di sensibilizzazione del legislatore per sostenere, ampliare e regolamentare lo strumento del leasing pubblico attraverso la creazione di bandi tipo. Qual è il Suo punto di vista?

Come abbiamo avuto modo di esporre dettagliatamente nel libro "Il coraggio del futuro - Italia 2030-2050", questi strumenti assumo-

no un ruolo centrale nel contesto di un piano complessivo di rilancio degli investimenti infrastrutturali. Il nostro sistema logistico-infrastrutturale ha perso da tempo la capacità di fornire risposte efficaci alle esigenze economiche e sociali del Paese.

“Il PNRR deve essere l’occasione per rafforzare la leadership industriale dell’Italia”

Per intervenire in modo efficiente occorre portare a compimento una riflessione - seria e strutturata - sulle sinergie tra attori pubblici e privati, introducendo schemi di partenariato e modalità operative e decisionali basate su collaborazione e flessibilità. Per poter soddisfare questa esigenza, è anche necessario conformare l’intero sistema del *procurement* a logiche più manageriali e meno giuridico-formali. Siamo dell’avviso che anche questo debba essere uno dei temi cardine del Piano nazionale di Ripresa e Resilienza.

Oltre agli investimenti pubblici, serviranno forti investimenti privati. Registriamo un crescente interesse delle imprese presso il leasing operativo (senza riscatto finale) e quanto questo strumento dovrebbe essere considerato nell’ambito del Recovery plan.

Confindustria sottolinea ormai da tempo che il Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza, deve essere l’occasione per salvaguardare e rafforzare la leadership industriale dell’Italia. Dalla manifattura dipende il 35% dell’occupazione e il 50% degli investimenti in ricerca. Questo significa che oggi dalla tenuta della manifattura dipende quella economico-sociale del Paese, mentre domani lo sarà la sua capacità di sviluppo. Il Piano di Ripresa e Resilienza dovrà quindi concentrarsi su alcune sfide essenziali come la transizione digitale ed ecologica, la sostenibilità socia-

le e l’efficienza del sistema pubblico. Dovrà essere l’occasione per un intervento deciso e strutturale a sostegno degli investimenti, non solo pubblici ma anche privati, e servirà utilizzare e valorizzare tutti gli strumenti che consentano di affrontare e vincere queste sfide.

Sempre in tema di aziende, in un momento di difficoltà di liquidità emerge con più forza la questione di come agevolare il recupero dell’IVA. Qual è la proposta Confindustria?

La nostra priorità è un intervento - che riteniamo non più procrastinabile, poiché temiamo una crescita degli inadempimenti commerciali - che consenta un più celere recupero dell’IVA sui crediti non riscossi. In particolare, secondo noi, andrebbe previsto che, in caso di mancato pagamento da parte del cliente, qualora questo venisse assoggettato ad una procedura concorsuale, il fornitore possa emettere una nota di variazione IVA a partire dalla data di apertura della procedura concorsuale, senza attendere l’infruttuosa conclusione della procedura. L’attuale normativa nazionale è, peraltro, difforme dalle indicazioni rese dalla Corte di Giustizia UE (v. decisione del 23 novembre 2017, C-246/16), che ha ribadito che, subordinare l’emissione della nota di variazione alla chiusura di una procedura concorsuale, momento generalmente molto distante nel tempo ed è, pertanto, incompatibile con la Direttiva IVA. Si possono, poi, ipotizzare soluzioni applicative specifiche per i crediti di modesto importo non soggetti a procedure concorsuali semplificando le procedure di recupero. Si tratterebbe di un intervento, nel suo complesso, volto anche ad una maggiore semplificazione del sistema tributario. Su questo, come su altri temi, abbiamo un dialogo costante con i nostri interlocutori politici ed istituzionali: l’auspicio è che si possa trovare una soluzione a questa annosa questione, per apportare un concreto sostegno alle imprese in termini di recupero di liquidità.

- 2 LEASING E SABATINI VOLANO PER IL RILANCIO DEGLI INVESTIMENTI**
Luigi Macchiola
- 10 UCIMU: POSITIVO IL RITORNO A UNA POLITICA INDUSTRIALE**
Roberto Neglia
- 14 LANDAMENTO DELLA NUOVA SABATINI INDICE MACROECONOMICO**
Chiara Palermo
- 20 IL LEASE IN EUROPA, LE PRIORITÀ PER IL 2021**
Massimo Macciocchi
- 22 MORATORIE E RISTRUTTURAZIONI SUI CREDITI LEASING**
Nadine Cavallaro - Eleonora Pontecorvi
- 28 INTESA SANPAOLO LANCIA "RENT FORYOU"**
Gabriele Ronco
- 30 PREGIUDIZIEVOLI RELATIVE AL SOGGETTO INTERROGATO**
Alessandro Berra
- 32 SMARTWORKING: WHAT'S NEXT**
Fabrizio Contenta
- 34 I PRODOTTI ASSICURATIVI PER LE SOCIETÀ DI LEASING:
GLI IMPATTI OPERATIVI**
Luca Zitiello - Ludovica D'Ostuni
- 38 VENDITA AUTO, NON CI FU DISTORSIONE CONCORRENZA**
Mario Tambelli
- 40 NUOVO LEASING NAUTICO**
Ezio Vannucci

Direttore Generale Assilea

Luigi Macchiola

Direttore Responsabile

Roberto Neglia

Comitato di redazione

Andrea Albensi, Direttore Operativo

Andrea Beverini, Direttore Commerciale

Alessandro Berra, Responsabile Area Tecnica

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

Michela Moruzzi, Responsabile Comunicazione

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

Danila Parrini, Responsabile Relazioni Interne e Area Editoria

Katia Ricci, Responsabile Area Formazione e Servizi di Audit

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

Segreteria di redazione

Lea Caselli

Grafica e Impaginazione

Marco Errico

Hanno collaborato a questo numero

Nadine Cavallaro, Ludovica D'Ostuni, Massimo Macciocchi, Alfredo Mariotti, Francesca Mariotti, Eleonora Pontecorvi, Gabriele Ronco, Mario Tambelli, Ezio Vannucci, Luca Zitiello.



Bentrovati a tutti i lettori della nostra rivista.

E' il mio primo Natale da Presidente di Assilea.

Si chiude un anno che nessuno avrebbe mai immaginato potesse essere come è stato e come purtroppo è ancora.

Prima di ogni cosa il mio pensiero va a quei colleghi che sono stati colpiti nella salute propria e dei propri cari. So che per alcuni il peggio è alle spalle mentre altri stanno tuttora affrontando difficoltà. A questi giungano i miei personali auguri di buona salute, di rimettersi per tornare, il prima possibile, a condividere quel bene prezioso che è il lavoro di cui forse solo nei momenti più difficili si percepisce l'importanza fino in fondo.

In un anno come quello ancora in corso c'è da condividere dapprima la soddisfazione di avercela fatta: la responsabilità personale e quella collettiva hanno dovuto infatti fronteggiare una sfida che mai si era presentata, sfida sconosciuta, insidiosa che ha messo tutti noi a dura prova sotto il profilo della salute fisica, sociale ed economica.

Nella fase di transizione che stavamo tutti già vivendo è arrivata l'emergenza da COVID 19, che ha colpito in misura significativa l'attività economica del nostro Paese, con tutte le conseguenze in termini di rallentamento del PIL nazionale, degli investimenti da parte delle imprese e degli strumenti finanziari correlati, come il leasing.

Anche la nostra attività, di società associate ad Assilea, ha risentito, soprattutto nel periodo del "full lockdown" di aprile e maggio scorsi, dell'emergenza con un drastico calo dei contratti di leasing cui ha fatto da contraltare la mole di lavoro correlata alla gestione delle moratorie del decreto Cura Italia del marzo scorso.

Nei mesi successivi le nostre associate hanno registrato una ripresa, in certi momenti anche robusta, ma il segno dell'attività del 2020 sarà negativa e "double digit" dopo un certo numero di anni in cui il segno si era palesato positivo.

In tale contesto particolarmente difficile le associate hanno anche fatto i conti con le nuove regole dettate dalla BCE in materia di "calendar provisioning" e nuova definizione di default, regole per le quali da più parti si invocano provvedimenti di alleggerimento attraverso una dilazione dei tempi allo scopo di evitare contraccolpi che metterebbero a rischio la capacità delle istituzioni bancarie e finanziarie di continuare a sostenere i sistemi produttivi proprio nel momento del necessario rilancio. Le discussioni sono ancora in corso e il loro esito incerto non può non aumentare le preoccupazioni degli operatori. E' risaputo che in passato proprio nei momenti difficili il nostro sistema Paese abbia saputo dare "il meglio": è vero, e a volte, aggiungo, anche meglio di altri Paesi. Possibile quindi che non ci sia sensibilità

verso la produzione della ricchezza attraverso il sostegno alle imprese che lo producono e gli investimenti fissi strumentali all'esercizio delle attività economiche? La produzione della ricchezza è sempre propedeutica alla sua distribuzione.

Assilea ha promosso un numero speciale della nostra rivista con cinque visioni di politica industriale a supporto di altrettanti settori trainanti dell'economia reale e l'ha inviato a tutti i parlamentari e ai ministri. L'obiettivo è stato quello di attirare l'attenzione del Potere Legislativo sulle potenzialità del leasing a supporto degli investimenti, privati e pubblici, al fine di contribuire alla ripartenza del sistema produttivo italiano, la cui la spina dorsale è rappresentato da quelle miriadi di PMI capaci di competere, di esportare in Paesi sviluppati e in via di sviluppo, di cavalcare fenomeni di trasformazione e innovazione.

Certo l'aspettativa è quella di fare in modo che le nostre istanze siano condivise e ricomprese nella già emendata Legge di Bilancio nella consapevolezza che esse non riflettono interessi particolari ma solo il desiderio che il nostro prodotto finanziario possa essere di utilità al Paese.

Assilea, per delibera del Consiglio del 28 ottobre scorso, ha ribadito chiaramente la rotta avuto presente l'eccezionalità che caratterizza lo scenario attuale. Essa si compendia:

- nella volontà di coinvolgimento / partecipazione dei Consiglieri alla vita associativa affinché il Consiglio Direttivo ne sia ancor più l'organo propulsivo. Ciò, come da Statuto, comporta che le iniziative strategiche, pubbliche, di relazione con le Istituzioni devono essere approvate, su proposta del Comitato Esecutivo, in via preventiva dal Consiglio Direttivo, vero "motore" dell'Associazione;
- nell'obiettivo per cui l'Associazione porta avanti tutte le istanze di tutte le associate secondo un calendario di priorità nell'interesse del settore del leasing;
- nella necessità di monitoraggio delle dinamiche del conto economico in modo che l'Associazione, attraverso la qualità dei servizi a disposizione delle associate, riesca a generare ricavi che consentano da un lato l'attento monitoraggio dei "conti" e dall'altro la generazione delle risorse necessarie a mantenere l'eccellenza nella qualità dei servizi.

ASSILEA sa di poter contare sul sostegno delle associate, sull'attenzione dei Consiglieri di Assilea e ASSILEA Servizi, sulla disponibilità della Direzione Generale e di tutti i dipendenti ai quali desidero inoltrare sinceri ringraziamenti per dedizione e competenza dimostrate.

Ai lettori rivolgo i miei auguri di un Santo Natale e di un 2021 che porti salute e il ritorno alla "normalità".

L'opinione del D.G. Alfredo Mariotti

UCIMU: POSITIVO IL RITORNO A UNA POLITICA INDUSTRIALE

Il 70-80% delle vendite di macchine utensili é realizzata facendo ricorso al leasing.



Roberto Neglia

Qual è stato l'andamento dell'industria italiana della macchina utensile, automazione e robotica nei primi 9-10 mesi del 2020?

L'inizio del 2020 era stato interlocutorio, con i mercati esteri più vivaci di quello italiano. In particolare, nei primissimi mesi dell'anno le vendite dirette negli Stati Uniti avevano sostenuto i dati di tutto l'export, a fronte della debolezza già presente della domanda interna.

Poi c'è stato il fortissimo impatto del *lockdown*, che ha colpito duramente il nostro settore. In primo luogo, la costruzione di macchine utensili non è stata riconosciuta come attività essenziale e siamo stati costretti a chiudere le fabbriche e bloccare la produzione. Anche l'estrema difficoltà a organizzare le trasferte del personale ha avuto gravi ripercussioni: da un lato non è stato possibile realizzare le attività di installazione e collaudo di macchinari già consegnati ai clienti, dall'altro il contatto diretto dei commerciali con i potenziali clienti è decisivo per la comprensione delle specifiche necessità del cliente stesso.

La riapertura degli impianti e l'allentamento del *lockdown* hanno permesso di vivere mesi più sereni fino a settembre. C'erano vecchi ordini da completare e finalmente si poteva lavorare, anche se sempre a ritmi ridotti. Il momento di mas-

sima ripresa, anche dal punto di vista psicologico, lo identificherei con i giorni della 32 BI-MU, la grande fiera italiana della macchina utensili che si è tenuta dal 14 al 17 di ottobre a Rho, con buona presenza di espositori e di visitatori. Purtroppo, è scoppiata la seconda ondata del Coronavirus, a stroncare la ripresa e a riportarci in una situazione di *lockdown*, anche se le imprese sono aperte e continuano a lavorare.

Per fornire un dato riassuntivo posso citare quello che è l'indicatore principe per il nostro settore, quello degli ordinativi. Nei primi nove mesi del 2020 l'indice degli ordini totali raccolti dalle imprese costruttrici di macchine utensili è calato del 19% rispetto allo stesso periodo del 2019; in particolare gli ordini interni sono crollati del 40%, mentre quelli esteri hanno perso il 13,5%. Devo ricordare che questi cali vanno a sommarsi ai dati già negativi registrati nel 2019, che vide un ridimensionamento degli ordini del 18%.

Qual è la quota di beni strumentali sostenuta dal leasing finanziario e con quale trend nell'ultimo anno rispetto al 2019? In particolare, qual è l'andamento del leasing operativo?

Le nostre imprese forniscono macchinari e impianti altamente personalizzati, destinati a durare molti anni, se non addirittura decenni, e la forma

di leasing tipicamente utilizzata è quella del leasing finanziario, in cui alla fine il cliente diventa proprietario del bene. Stimiamo che una quota del 70-80% delle vendite di macchine utensili sia realizzata facendo ricorso al leasing; per un buon 90% si tratta di leasing finanziario. Il leasing operativo può essere una soluzione per macchine di minore dimensione e standardizzate, che sono una parte molto piccola della produzione italiana.

Il 2018 ha segnato probabilmente il record assoluto del bene strumentale italiano, mentre il 2019 aveva rappresentato un'inversione di tendenza. C'era da attendersi comunque un 2020 in flessione?

Il nostro settore aveva vissuto un 2019 di assestamento fisiologico, dopo i valori altissimi raggiunti nel 2018. La produzione italiana di macchine utensili si è attestata a 5,9 miliardi di euro, in

calo del 3,8% rispetto al record di 6,1 miliardi del 2018.

Le previsioni per il 2020, formulate prima del diffondersi della pandemia, erano di un altro calo moderato, che avrebbe riportato il mercato verso valori "normali", con circa 5,3 miliardi di euro di produzione.

Naturalmente il CV19 ha cambiato tutto, non solo l'andamento del 2020 ma anche il concetto stesso di volumi normali di mercato. Ci attendiamo una chiusura d'anno a quota 4 miliardi di euro, forse qualcosa meno, mentre per il 2021 dovrebbe esserci un forte rimbalzo della domanda.

Quale può essere l'impatto del *Recovery plan* sul settore della macchina utensile, che a sua volta è un forte indicatore degli investimenti delle imprese?





Il *Recovery Plan*, quando i fondi finalmente arriveranno, potrebbe avere un impatto molto positivo, perché la trasformazione digitale e sostenibile dell'industria manifatturiera italiana ed europea richiederà importanti investimenti in nuovi strumenti di produzione, che i costruttori italiani sono pronti a offrire. Dobbiamo però rilevare che a oggi, ci sono ben poche indicazioni su come, concretamente, questi fondi saranno utilizzati e questo genera incertezza nei piani di investimento delle imprese.

Come leggete le misure sul Credito d'imposta prevista nella legge di bilancio?

Il ritorno in auge della politica industriale in Italia è stato un avvenimento molto importante e positivo per tutto il paese. Gli effetti sono stati significativi per il nostro comparto, che produce i beni alla base di ogni attività manifatturiera.

Apprezziamo l'attenzione mostrata anche nella nuova Legge di bilancio con il Piano transizione 4.0, che si pone in continuità con i provvedimenti precedenti, ma ci sono alcune gravi limitazioni che andrebbero superate. Per prima cosa, i soli due anni di durata delle misure, con incentivazione ridotta nel secondo esercizio, non concedono alle imprese tempo sufficiente per la programmazione degli investimenti. L'incentivo 4.0 deve di-

ventare strutturale. La seconda limitazione è aver imposto alle imprese l'utilizzo di una sola misura – il credito di imposta – quando sarebbe stato meglio concedere alle imprese un doppio binario, vale a dire credito di imposta oppure super e iper-ammortamento.

Infine, il piano non considera due temi fondamentali per le aziende. Il primo: la necessità di potenziamento delle imprese tramite fusioni e acquisizioni si scontra con l'attuale normativa fiscale, per cui queste operazioni vanno rese neutre rispetto alle imposte. Il secondo tema riguarda le scadenze previste: il termine per la consegna dei macchinari va posticipato di 6 mesi, per tener conto del periodo di chiusura imposto dal lockdown.

Siamo, invece, molto soddisfatti della decisione di incentivare la presenza dei "formatori" nell'ambito delle misure per la formazione aziendale. Con questo nuovo provvedimento, le autorità di governo hanno infatti recepito la richiesta che avanzavamo già da anni di inserire nel calcolo del credito di imposta, oltre alle spese relative al costo del personale per le ore di formazione eseguite, anche il costo dei formatori, la voce di spesa certamente più pesante per le aziende, specie se PMI. Siamo certi che questo stimolerà molte imprese a investire di più e meglio nelle attività di formazione, scegliendo i docenti più preparati.

Finita la pandemia servirà una strategia efficace per il rientro del debito del Paese. Qual è la posizione di un'industria fondamentale come quella rappresentata da UCIMU?

Per il rientro del debito italiano occorre un grande piano di incentivo degli investimenti, di tutti i tipi di investimento: in infrastrutture, come ponti, strade, scuole, come in mezzi di produzione, con

particolare attenzione alle industrie chiave del paese, quali l'automobilistico. Questi interventi generano occupazione, crescita del reddito e della produttività e nuova domanda, permettendo la crescita del PIL e il calo del rapporto con il debito. Al contrario, interventi di tipo assistenzialistico devono essere evitati perché non portano a una vera crescita, anzi comporterebbero un aggravamento del debito.



Insieme al leasing si trasforma nel migliore strumento “abilitatore” per l’innovazione e la digitalizzazione delle PMI in Italia.

L’ANDAMENTO DELLA NUOVA SABATINI INDICE MACROECONOMICO

Per Invitalia la crescita della produttività delle imprese che ne hanno beneficiato oscilla tra il +2 e il +4% medio annuo e il Governo la inserisce nel Recovery fund e nella legge di bilancio. Non senza qualche problema.



Chiara Palermo

Il Pil, l’export, l’occupazione, sono alcuni degli indici utilizzati per misurare lo stato di salute di un Paese, ma sempre più spesso in Italia si tende a valutare un ulteriore indicatore, molto più semplice, diretto ed efficace, anche se indubbiamente non ufficiale: **l’utilizzo dei finanziamenti della Nuova Sabatini**, che è per oltre 2/3 finanziata con il leasing finanziario.

“La Nuova Sabatini ha prodotto un impatto positivo per le PMI sul grado di efficienza produttiva, sull’accesso al credito, sulla propensione all’innovazione e sulle performance economiche. La crescita della produttività delle imprese che hanno beneficiato della Nuova Sabatini oscilla tra il +2 e il +4% medio annuo. Le stesse hanno mostrato una maggiore propensione innovativa (+8% in media), specialmente in relazione alle innovazioni di processo (+17%) e prodotto (+10%).”

Quelle riportate sopra non sono le parole di un’Associazione che da anni a gran voce sostiene l’importanza dell’agevolazione Nuova Sabatini, come Assilea, ma è quanto si legge nel *“Report finale della valutazione dell’impatto del regime Beni Strumentali – Nuova Sabatini”* edito da Invitalia Spa.

A dimostrare l’importanza di questo nuovo “indice” è lo stesso Governo che, nel corso di una crisi economica mondiale, decide di potenziare alcune agevolazioni per supportare il sistema produttivo italiano, prima tra tutte la Nuova Sabatini attraverso:

- lo stanziamento di 64 milioni di euro per incrementare i fondi da utilizzare per l’agevolazione;
- l’innalzamento dei contributi per il Sud Italia e per gli investimenti green
- l’innalzamento della soglia dei finanziamenti che beneficeranno del contributo in un’unica soluzione.

Queste azioni intraprese dal regolatore vengono immediatamente ripagate dal sistema produttivo italiano con un rialzo del PIL dell’ultimo trimestre del 15,9%. E non è un caso se il trend della Nuova Sabatini degli ultimi tre mesi è stato molto positivo, con un dato molto interessante per il nostro Paese: **per la prima volta i contributi sono stati utilizzati maggiormente per l’acquisto di beni ad alto contenuto tecnologico, c.d. beni 4.0.**



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



SERVICE CREDIT[®]
collection lab

Questo dato ci porta di certo a evidenziare che il leasing sostiene il cambio tecnologico delle nostre imprese e ancora una volta si dimostra essere uno strumento finanziario in grado di "anticipare" una possibile ripresa economica del nostro tessuto imprenditoriale.

Una dinamica sempre positiva dell'utilizzo dell'agevolazione, nonostante l'emergenza sanitaria, e una conoscenza dello strumento che anche le microimprese dimostrano di avere, ha portato il Ministero dello Sviluppo economico a **inserire la Nuova Sabatini nella progettualità per il Recovery fund**, sia nel capitolo dedicato alla Trasformazione 4.0, sia in

quello sull'accesso al credito e liquidità per le imprese. La legge di bilancio, inoltre, pare contenga una norma che prevede il pagamento in un'unica soluzione per tutti i contratti di finanziamento che beneficiano di questo strumento agevolativo.

Intorno a questa agevolazione ruotano però ancora tanti punti interrogativi. Il c.d. Decreto Crescita già lo scorso anno prevedeva un nuovo incentivo a "sostegno alla capitalizzazione", complementare alla nuova sabatini, in quanto utilizzava lo stesso schema agevolativo affiancando un processo di capitalizzazione dell'impresa. Incentivo che non ha mai trovato una sua applicazione.





La legge di bilancio dello scorso anno prevedeva un incentivo maggiorato (tasso di interesse annuo pari al 3,75%) per investimenti c.d. "sostenibili" ma le modalità applicative non sono ancora rese note. Come ancora inapplicabile è il contributo maggiorato per gli investimenti in tecnologie 4.0 per le regioni del sud Italia.

Assilea da anni chiede "stabilità" certezza e celerità: è importante che tale strumento, come l'intero pacchetto "impresa 4.0", venga stabilizzato nel tempo perché ciò consen-

tirebbe agli imprenditori di poter progettare investimenti che guardino al lungo periodo; investimenti che potrebbe aiutarli anche a crescere quantitativamente e qualitativamente.

Quando la Nuova Sabatini venne scritta per la prima volta abbiamo avuto il privilegio di poter supportare le istituzioni con dati ed expertise che contraddistinguono la nostra associazione, siamo pertanto nuovamente a sollecitare il ministero nel creare un tavolo di lavoro che aiuti a rendere immediatamente applicabili gli strumenti che il Governo ha già introdotto.

“

...sta come torre ferma,
che non crolla già mai la cima
per soffiar di venti...*

”



Partner di fiducia
per il tuo BPO

SERVIZI IN OUTSOURCING
PER BANCHE E SOCIETÀ DI LEASING

Service Fondo Centrale di Garanzia

Service Legge Sabatini

NUMERO VERDE **800899200**

www.garanziaetica.it

070.2113201

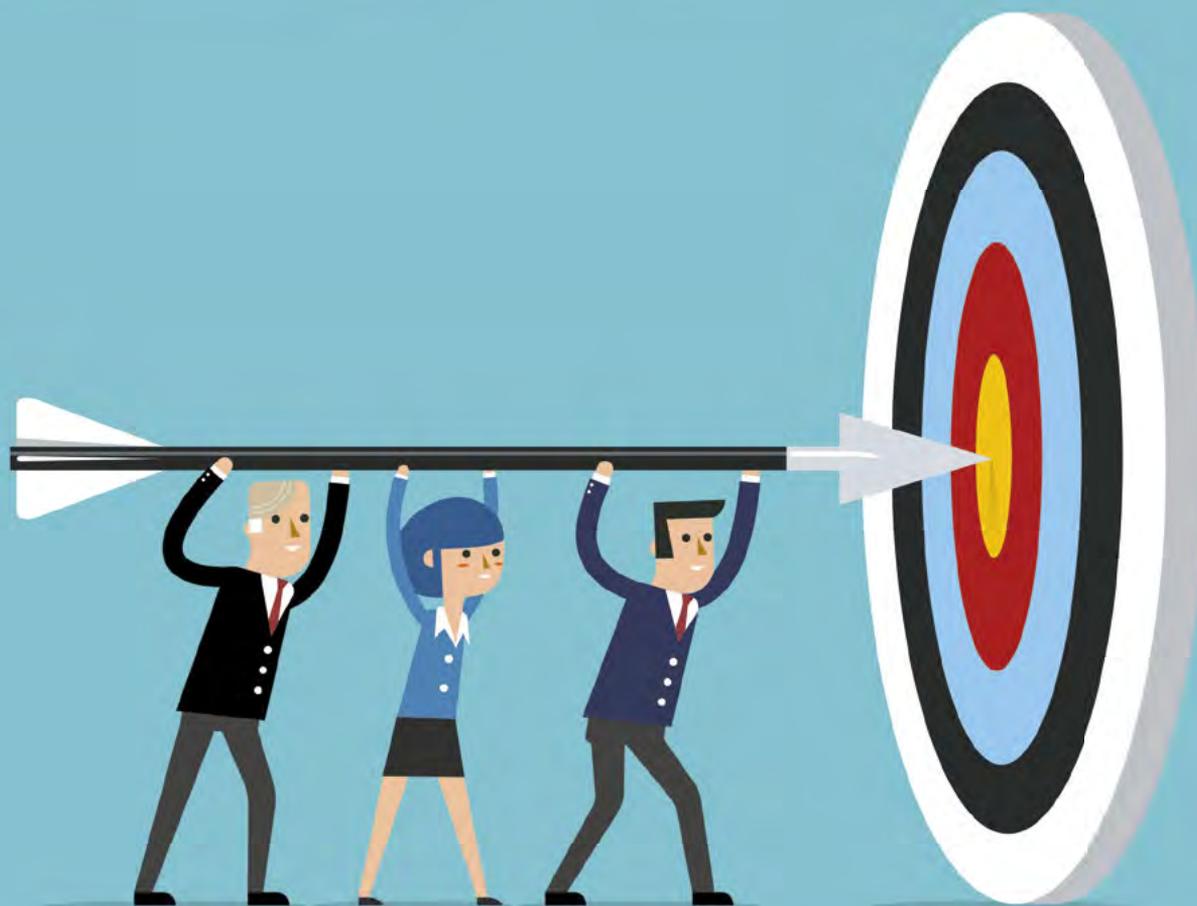




REUNIO

WE SOLVE, YOU GAIN

© reunio.it 2018



**Remarketing
internazionale**



**Credit management
per il leasing**



**100 anni
di esperienza**

Il 2021 sarà un anno importante anche sul fronte Basilea 4

IL LEASE IN EUROPA, LE PRIORITÀ PER IL 2021

Lo strumento finanziario, nelle sue articolazioni, presenta un volume di stipulato pari a 415 miliardi di euro e un peso dell'2,5% del PIL dei Paesi europei.



Massimo Macciocchi
Consigliere delegato
Ifis Rental Services

Quello appena chiuso è stato un anno certamente complesso, sia per gli operatori, che per le associazioni e federazioni di categoria che hanno dovuto fronteggiare l'emergenza Covid, in termini anche di novità normative e provvedimenti in risposta alla pandemia, garantendo comunque la continuazione dell'attività e portando avanti le tematiche già avviate negli scorsi anni e che potrebbero diventare determinanti per i futuri sviluppi dell'industria.

Il mercato leasing europeo chiudeva il 2019 in crescita per il quinto anno consecutivo, con un volume di stipulato pari a 415 miliardi di euro, un peso dell'2,5% del PIL dei Paesi europei (UK inclusi) ed un'incidenza del 10% sugli investimenti fissi lordi dei top 5. I dati pubblicati recentemente da Leaseurope sulla dinamica della prima metà dell'anno mostrano uno scenario completamente differente, con una flessione complessiva del 24,5% rispetto al primo semestre dell'anno scorso, maggiormente evidente nei Paesi colpiti più duramente dalla prima fase della pandemia.

Nell'ambito di questa emergenza, che ha visto la Federazione impegnata nella partecipazione ai maggiori tavoli di concertazione per la solidità del settore finanziario ed il suo contributo alla ripresa, nonché per richiedere un più agevole accesso al funding da parte dell'industria del leasing,

rimangono da cogliere:

- importanti sfide in tema di normativa per la tutela del consumatore, contabilità del lease, Basilea 4 e trattamento del leasing;
- nuove opportunità in tema di sostenibilità, digitalizzazione e utilizzo di tecnologie di intelligenza artificiale, rilancio del settore immobiliare.

Leaseurope sta seguendo da vicino la fase di pre-consultazione sulle modifiche alla **Direttiva sul Credito ai Consumatori** (Consumer Credit Directive - CCD, Direttiva n. 48/2008). Al momento sono in corso di definizione le aree e le modalità di intervento delle Istituzioni europee e, a tale percorso, si sta affiancando una valutazione di impatto "a formazione progressiva", che tenga conto non solo delle esigenze dei consumatori, ma anche dei possibili costi per i credit providers derivanti da eventuali modifiche. Quanto al lease, anche in considerazione delle sue diverse configurazioni nei Paesi Membri, si sta verificando se e come può rientrare tra gli scopi della futura Direttiva.

In tema di principi contabili internazionali, Leaseurope sta intraprendendo un'azione di risposta allo IASB per dissuaderlo dal portare avanti qual-

siviglia **progetto di assimilazione dei local GA-APs agli IFRS**. Un progetto di questo tipo avrebbe un impatto negativo sul Lease, dal momento che l'IFRS 16 è studiato per sua stessa natura per le medio-grandi imprese e non certo per le SMEs, la clientela target del nostro settore.

Il 2021 sarà un anno importante anche sul fronte **Basilea 4**. È prevista per il secondo trimestre dell'anno la pubblicazione del primo documento di consultazione della Direttiva europea che andrà a recepire il Nuovo Accordo di Basilea. La Federazione europea, sulla base delle risultanze di un approfondito studio condotto con l'Università di Colonia sulla bassa rischiosità del leasing, ha costruito insieme ad un gruppo di esperti delle maggiori società di leasing, una proposta di modifica del CRR, al fine di richiedere per il leasing mobiliare minori requisiti patrimoniali a fronte del rischio di credito. Leaseurope sta incontrando le istituzioni europee per portare avanti questa proposta con il supporto di alcune Associazioni nazionali.

Importanti poi sono le sfide da affrontare, sia in termini di digitalizzazione e di utilizzo di nuove tecnologie di Intelligenza Artificiale, che in tema di collocazione del leasing nel più ampio ambito della finanza sostenibile per il perseguimento degli obiettivi di cui al *Green Deal* della Commissione Europea.

La digitalizzazione dei servizi finanziari ha indotto **all'applicazione del machine learning e dell'intelligenza artificiale** su molti processi e prodotti. Leaseurope sta ragionando insieme alla Commis-

sione Europea sulla questione etica e, quindi, di trasparenza degli algoritmi utilizzati nel costruire un sistema intelligente di calcolo, che deve poi combinarsi con diverse questioni, quali la privacy del consumatore, la riservatezza della strategia dell'intermediario, l'efficienza del sistema, il corretto funzionamento.

All'indomani della pubblicazione del programma di lavoro della nuova Commissione Europea, incentrato sui temi della sostenibilità, Leaseurope ha redatto un position paper sul ruolo del leasing nel finanziamento del processo di transizione verso un'economia sostenibile. Nel comparto auto, ad esempio, il leasing consente di sostituire i veicoli adeguandosi ai nuovi standard ambientali europei consentendo alle PMI di far **diventare più verde il proprio business model e favorire la transizione in un mercato sempre più competitivo**. Ciò consente anche di riconoscere il lease come uno strumento abilitante alla transizione verde, in linea con la Tassonomia europea. Il tema della sostenibilità è al primo posto tra le priorità 2021 della Federazione. I temi della sostenibilità vengono di volta in volta declinati nell'ambito dei GDL Automotive, del Comitato Legale e di quello Prudenziale.

Ci auguriamo che il 2021 sia l'anno in cui riprenda vita il comitato real estate che, fermo da due anni, dovrà riattivarsi al fine di poter portare avanti le istanze di questo comparto specializzato, in termini di impatti derivanti dalla pandemia, opportunità del settore nella transizione al green, possibile impatto delle attuali e future direttive europee sul settore.



LEASING

Il quadro partendo dai dati BDCR Assilea

MORATORIE E RISTRUTTURAZIONI SUI CREDITI LEASING

Ai sensi del D.L. Cura Italia e dell'Addendum all'accordo sul credito Abi-Confindustria, l'Associazione ha avviato uno studio volto a rilevare le concessioni di sospensione dei canoni.



Nadine Cavallaro

Vista la rilevanza del momento storico in cui stiamo vivendo e l'importanza degli impatti delle misure adottate nel nostro mercato, abbiamo ritenuto necessario proseguire con l'indagine sulle moratorie leasing analizzando i dati aggiornati al 30 settembre 2020. Siamo partiti dai dati della Banca Dati Centrale Rischi Assilea e abbiamo esaminato un campione di 38 società che rappresentano oltre l'81% dell'outstanding leasing registrato a settembre 2020.

Sono state concesse oltre 197.000 moratorie leasing con un debito residuo di oltre 20 miliardi di euro, che incidono sul totale portafoglio leasing per il 24,9% sul numero dei contratti in essere e per il 36,5% sul loro debito residuo. Ricordiamo, inoltre, che l'EBA, con un provvedimento varato ad aprile, rinnovato a giugno, ma scaduto il 30 settembre ha consentito alle banche di adottare un trattamento "agevolato" per i crediti in moratoria sotto il profilo prudenziale: di fatto, ha permesso agli istituti di non riclassificare i crediti a "forborne", condizione che è la premessa per un loro ingresso a non performing, con tutte le conseguenze del caso, e cioè relative ai progressivi accantonamenti a fronte delle perdite potenziali. In un comunicato stampa del 21 settembre u.s. l'EBA ha dichiarato la graduale disapplicazione delle proprie Linee Guida sul trattamento prudenziale delle moratorie Covid-19 affermando di non

voler prorogare ulteriormente il termine fissato al 30 settembre per la concessione delle moratorie che ne potranno beneficiare. Da un attento monitoraggio degli sviluppi della pandemia Covid-19 e, in particolare, a seguito del verificarsi della seconda ondata dei contagi e delle relative restrizioni governative adottate in molti paesi dell'UE, **l'EBA ha deciso di riattivare le sue Linee Guida sulle moratorie legislative e non legislative** dal 2 dicembre 2020, fissando al 31 marzo 2021 il nuovo termine per l'applicazione di tali misure.

Nell'ambito della riattivazione delle proprie Linee Guida, l'EBA ha introdotto **due nuovi vincoli per garantire che il supporto fornito dalle moratorie sia limitato a colmare le carenze di liquidità** innescate dai nuovi lockdown e di garantire che i problemi di solvibilità dei debitori siano adeguatamente riconosciuti nei bilanci delle banche. Nello specifico:

- il primo riguarda l'introduzione di un vincolo di durata complessiva pari a 9 mesi corrispondente al periodo di tempo per il quale i pagamenti di un determinato credito possono essere sospesi, rinviati o ridotti in seguito all'applicazione (e alla riapplicazione) di moratorie di pagamento;
- il secondo vincolo prevede l'obbligo per gli



Eleonora Pontecorvi

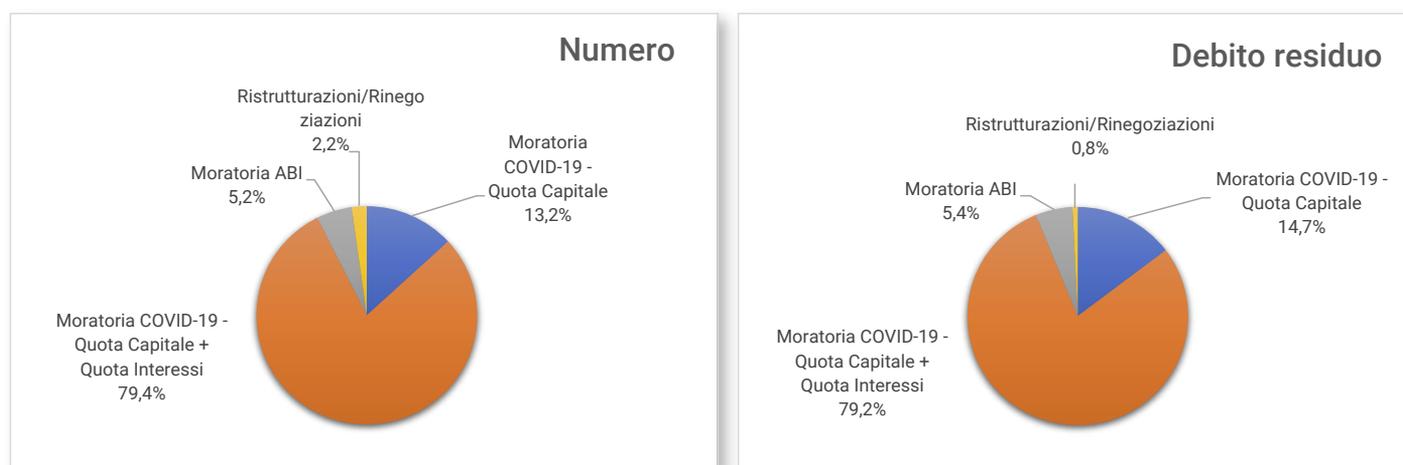
enti creditizi di notificare alla autorità di vigilanza i propri piani per valutare che le esposizioni soggette a moratorie di pagamento non divengano inadempienze probabili.

Spostando l'attenzione sulle tipologie di concessioni sui recenti dati analizzati, in **Figura 1** si osserva la netta prevalenza delle moratorie governative con una quota superiore al 79% sia nel

numero sia nel relativo debito residuo.

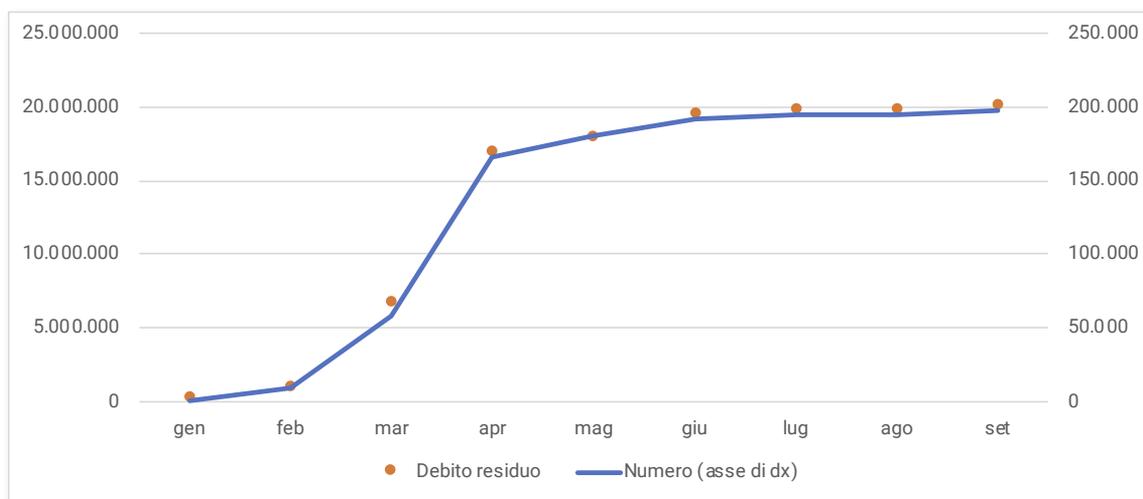
Le misure di soccorso che sono state istituite per affrontare gli effetti della pandemia, confermano anche nel mondo del lease un trend di crescita nel mese di settembre; in particolare, in **Fig. 2**, si osserva come, a partire dal mese di marzo, le richieste di moratoria accolte abbiano avuto un forte incremento per poi raggiungere un picco nei mesi di aprile e giugno.

Fig. 1 - Ripartizione per tipologia di moratoria delle concessioni leasing al 30 settembre 2020



Fonte: Elaborazioni Assilea su dati BDCR

Fig.2 – Trend delle richieste di moratorie leasing accolte per mese, in numero e valore (espresso in migliaia di euro)



Fonte: Elaborazioni Assilea su dati BDCR

Dall'analisi, si osserva che il ricorso alle moratorie è stato maggiormente significativo nell'ambito del segmento delle società di capitali (66,6% in numero e 81,5% in valore), seguite, in numero, dalle ditte individuali, persone fisiche e professionisti (17%), e in valore, dalle società di persone che rappresentano l'11% del debito residuo dei

contratti in moratoria (cfr. Tab. 1). Se si guarda, invece, all'incidenza percentuale delle concessioni sull'outstanding leasing totale, si osserva che le richieste di sospensione accolte per le società di persone hanno inciso per circa il 43% sul valore dei contratti di leasing totali del comparto, seguite dal 37,7% delle società di capitali.

Tab.1 – Moratorie leasing concesse per dimensione d'impresa

	Ripartizione % numero	Ripartizione % importo	Incidenza % numero	Incidenza % importo
Società di capitale	66,6%	81,5%	29,8%	37,7%
Ditta individuale, persone fisiche, professionisti	17,0%	6,2%	15,8%	24,3%
Società di persone	13,0%	11,0%	25,9%	42,9%
Altro	3,4%	1,3%	16,6%	19,8%
TOTALE	100,0%	100,0%	24,9%	36,5%

Fonte: Elaborazioni Assilea su dati BDCR

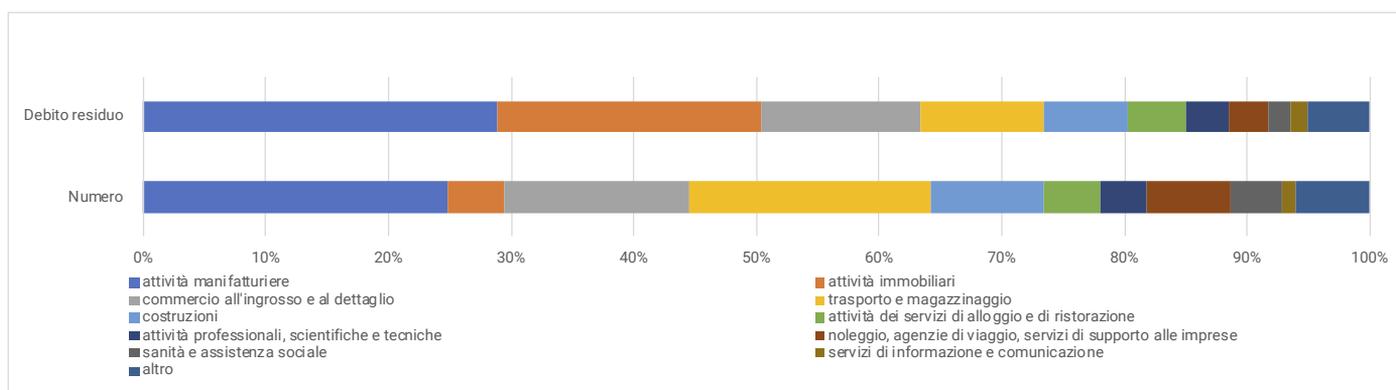
L'obiettivo di tali sospensioni è stato quello di mantenere un'adeguata liquidità per le imprese e cercare di attenuare l'impatto immediato dell'improvviso congelamento dell'attività economica. A causa delle diverse forme di confinamento della popolazione, come le misure di blocco e il distanziamento sociale, è stata colpita un'ampia gam-

ma di settori. Nel mercato del lease, tra i principali settori di attività economica della clientela, le richieste di moratoria accolte predominano tra le attività manifatturiere (24,8% in numero e 28,9% nel valore residuo dei contratti oggetto di concessioni), seguono le attività immobiliari, commercio all'ingrosso e al dettaglio e trasporto e magazzini.

naggio con quote importanti sia in numero sia in valore (cfr. Fig. 3). Guardando invece all'incidenza percentuale delle moratorie leasing accolte sul totale del portafoglio dei contratti di leasing in es-

sere, si nota, in particolare, **l'attività dei servizi di alloggio e ristorazione che incide per circa il 41% sul numero dei contratti** in essere e per il 60% sul loro debito residuo (cfr. Tab. 2).

Fig. 3 – Ripartizione delle richieste di moratorie accolte per Attività della clientela leasing – Ateco. (% in numero e importo)



Fonte: Elaborazioni Assilea su dati BDCR

Tab.2 – Incidenza percentuale delle moratorie leasing accolte per Attività economica della clientela leasing (primi 10 settori per importo del debito residuo)

	Numero	Valore
Attività manifatturiere	31,5%	40,4%
Trasporto e magazzino	40,9%	44,0%
Commercio all'ingrosso e al dettaglio	21,0%	34,9%
Costruzioni	26,5%	36,6%
Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese	28,0%	39,1%
Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione	40,9%	59,0%
Attività immobiliari	32,4%	39,1%
Sanità e assistenza sociale	19,0%	32,0%
Attività professionali, scientifiche e tecniche	15,1%	33,7%
Altre attività di servizi	30,9%	47,1%
Altro e n.d.	19,3%	28,1%
Totale complessivo	24,9%	36,5%

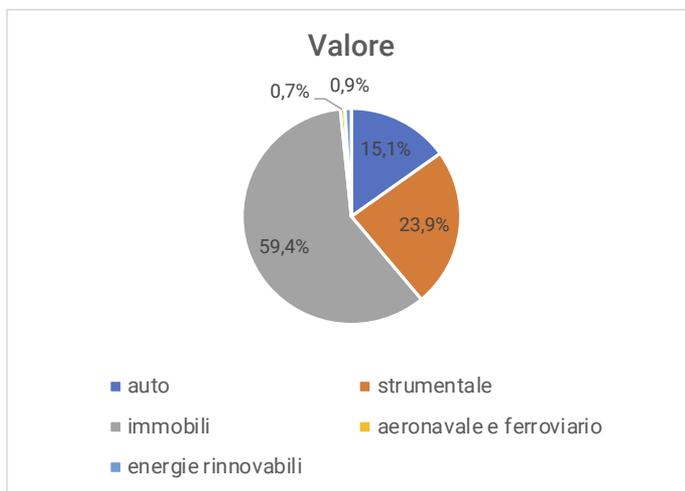
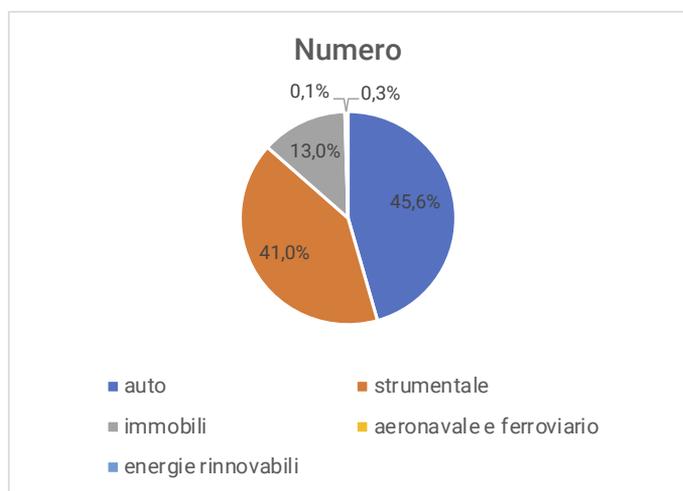
Fonte: Elaborazioni Assilea su dati BDCR

Dalla ripartizione delle moratorie leasing per macro-tipo bene, in Figura 4, si osserva che **il comparto con il maggior numero di concessioni registrate sui dati di settembre 2020 è stato l'auto**, con una quota pari al 45,6%, seguito dallo strumentale con il 41% e dall'immobiliare con il 13%. Con riferimento invece al peso dei singoli comparti sul debito residuo dei contratti oggetto di moratorie, si nota che circa i 3/5 della torta sono rappresentati dall'immobiliare (59,4%) che per sua natura vede un minor numero di contratti con importi medi molto più elevati

rispetto ai tradizionali comparti mobiliari.

Dai dati riportati in Tabella 3, si rileva che nell'immobiliare le richieste di sospensione accolte hanno inciso per oltre il 40% sia sul numero sia sul valore dei contratti di leasing totali del comparto, con un importo medio residuo di oltre 465 mila euro. Nei comparti mobiliari (auto e strumentale) l'incidenza percentuale delle concessioni è stata maggiormente elevata sull'importo dei contratti mentre è risultata più contenuta sul numero.

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



Fonte: Elaborazioni Assilea su dati BDCR

Tab.3 – Incidenza percentuale delle moratorie leasing accolte per comparto e importo medio residuo per contratto

	% numero	% importo	importo medio residuo
Aeronavale e ferroviario	12,2%	13,9%	475.403
Auto	29,3%	35,5%	33.555
Energie Rinnovabili	19,9%	9,8%	291.389
Immobiliare	39,3%	39,4%	464.975
Strumentale	19,3%	36,3%	59.031
Totale complessivo	24,9%	36,5%	101.382

Fonte: Elaborazioni Assilea su dati BDCR

Infine, dall'analisi dell'opzione finale di acquisto - intesa come rapporto tra l'importo del riscatto del bene e il valore dello stesso al momento del suo acquisto - dei contratti di leasing oggetto di moratoria si osserva che oltre l'85,5% del nume-

ro dei contratti e il 69,2% del debito residuo si riferiscono a contratti che possiedono un costo del riscatto finale inferiore o uguale al 10%. Un'importante quota di circa il 30% del valore dei contratti in moratoria interessa posizioni con opzione finale d'acquisto superiore al 10% e inferiore al 40% (Cfr. Tab.4).

Tab.4 – Ripartizione percentuale delle moratorie leasing accolte per opzione finale d'acquisto

	Numero contratti	Debito residuo	% Numero	%Importo
<=10%	168.661	13.839.436.401	85,5%	69,2%
>10% <=20%	12.263	3.441.986.289	6,2%	17,2%
>20% <=40%	12.134	2.519.728.473	6,1%	12,6%
>40% <=60%	4.072	195.021.327	2,1%	1,0%
>60%	197	9.169.822	0,1%	0,0%
Totale complessivo	197.327	20.005.342.312	100,0%	100,0%

Fonte: Elaborazioni Assilea su dati BDCR

Quando il noleggio è un'opportunità

INTESA SANPAOLO LANCIA

"RENT FORYOU"

La scelta di una delle maggiori banche italiane di scommettere su una società commerciale ad hoc sottolinea la crescita del noleggio operativo dei beni strumentali.



Gabriele Ronco
Amministratore Delegato Intesa Sanpaolo Rent Foryou

Che il noleggio dei beni strumentali stia conoscendo una crescita organica ed esponenziale, espressa, negli ultimi cinque anni da numeri a due cifre, che restituiscono importanza a un mercato ben lontano dall'essere maturo - non è più una novità.

Dallo scorso novembre, Intesa Sanpaolo è entrata nel noleggio operativo con Intesa Sanpaolo Rent Foryou, nata dall'acquisizione di Euroconsult Rental Division SpA, società tra i top performer italiani indipendenti del settore.

Intesa Sanpaolo Rent Foryou si rivolge alle imprese produttrici, distributrici e alle loro aziende clienti, anche di piccole dimensioni, consentendo loro di usufruire delle ultime tecnologie presenti sul mercato in tempi rapidi.

"Intesa Sanpaolo Rent Foryou ha già nel proprio nome un obiettivo preciso, il nostro noleggio sarà studiato su misura per tutti i clienti che vorranno accedervi; ovvero società che forniscono beni e servizi, aziende e professionisti che sceglieranno le molteplici opportunità del noleggio, beneficiando del pieno utilizzo degli stessi, svincolato dall'idea di possesso". Lo afferma Gabriele Ronco, amministratore delegato della società.

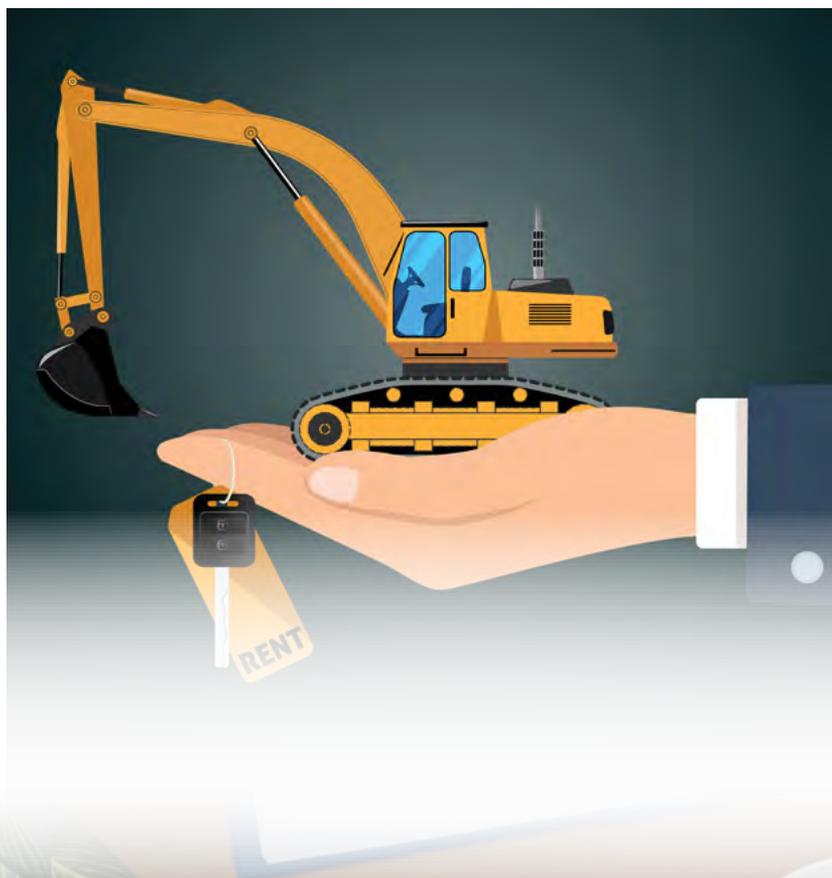
"In ottica di Impresa 4.0 e di circular economy - prosegue Ronco - il noleggio interverrà a favore dei più svariati settori, dando ai fornitori una modalità di proposizione commerciale innovativa e sostenibile. Inoltre, al termine del periodo di locazione, il fornitore rientrando in possesso dei beni, sceglierà se riutilizzarne alcune parti,



ricondizionarli, smaltirli o reimmetterli sul mercato.”

Il modello di business del noleggio prevede vantaggi anche per i clienti utilizzatori di beni: i canoni possono essere pianificati in base alle esigenze della propria attività e sono integralmente deducibili ai fini Ires e Irap. La scelta di utilizzare beni a noleggio, inoltre, non impegnando linee creditizie dei clienti migliora i ratios di indebitamento.

“In un quadro economico difficile – conclude Gabriele Ronco – vogliamo sostenere le aziende offrendo soluzioni mirate alla gestione del rischio di obsolescenza degli strumenti, alla salvaguardia del flusso di cassa e all’accesso ai processi di digitalizzazione. Con un portafoglio attuale di 3mila aziende convenzionate come fornitori e oltre 10mila imprese clienti, Intesa Sanpaolo Rent Foryou punta a crescere nel mercato del noleggio.”



Nuovi Servizi su BDCR e PLF

PREGIUDIZIEVOLI RELATIVE AL SOGGETTO INTERROGATO

La BDCR Assilea da sempre la Banca Dati del Lease aggiunge nuove informazioni per un migliore monitoraggio e controllo del rischio di credito.



Alessandro Berra

Come preannunciato nell'articolo presente nell'ultimo numero della nostra rivista, la Banca Dati Centrale Rischi del Leasing - BDCR - e il Portafoglio Leasing del Fornitore - PLF - si arricchiscono di un nuovo set di dati relativi alle pregiudizievoli.

Con un'unica interrogazione sul servizio della BDCR e del PLF sarà possibile ottenere, in aggiunta alle consuete informazioni relative ai contratti di leasing, anche la storia delle eventuali pregiudizievoli relative al soggetto interrogato.

Le informazioni delle pregiudizievoli dei soggetti italiani sono aggiornate settimanalmente e saranno collegate ai dati della BDCR e del PLF per arricchirne il set informativo.

E' la prima volta che la Banca Dati integra informazioni provenienti da fonti dati esterne alle contribuzioni delle partecipanti al fine di offrire una nuova tipologia di servizio che, grazie anche ai suggerimenti e alla collaborazione delle Associate, potrebbe allargare sempre di più i propri





confini verso nuove condivisioni strategiche che potrebbero portare a numerosi vantaggi anche e soprattutto in termini economici.

Le nuove informazioni restituite obbligano a un cambio di logica funzionale e di interpretazione delle interrogazioni in BDCR e PLF:

ad oggi un'interrogazione di un soggetto in BDCR senza risposta (il cosiddetto non censito) aveva come significato una non presenza di contratti di leasing finanziario od operativo o che non erano presenti garanzie mentre per il PLF che il soggetto non era stato fornitore di beni in operazioni di leasing.

Domani, per tutti i soci che acquisteranno il servizio, se non si avrà nessun esito all'interrogazione effettuata significherà anche che il soggetto non ha e non ha avuto nemmeno situazioni di pregiudizievoli.

Il servizio verrà offerto con una tariffazione a consumo per singola interrogazione. Lo staff BDCR e l'area Commerciale sono chiaramente a vostra completa disposizione per gli ulteriori dettagli di carattere economico e per la distribuzione della documentazione di dettaglio dedicata.

La "fabbrica" Assilea non si ferma mai e quindi

anche la nuova Banca Dati del Noleggio erediterà questa implementazione per rendere i nostri servizi sempre più innovativi e pronti a rispondere ai cambiamenti imposti da un mercato sempre più in continua e profonda evoluzione.

Ad ogni nuova uscita del nostro magazine, vi presentiamo nuovi servizi e aggiornamenti, quindi lascio il lettore con un quesito a cui risponderemo nel prossimo numero: vi piacerebbe poter valutare la rischiosità per il sistema leasing di un nuovo contratto che la vostra società sta per stipulare?

To be continued...



Cosa ne pensano lavoratori e aziende

SMARTWORKING: WHAT'S NEXT?

La pandemia, fra le conseguenze, ha fatto da abilitatore verso l'innovazione del mondo del lavoro di cui il "lavoro agile" è solo un tassello e forse neppure il più importante. Facciamo il punto.



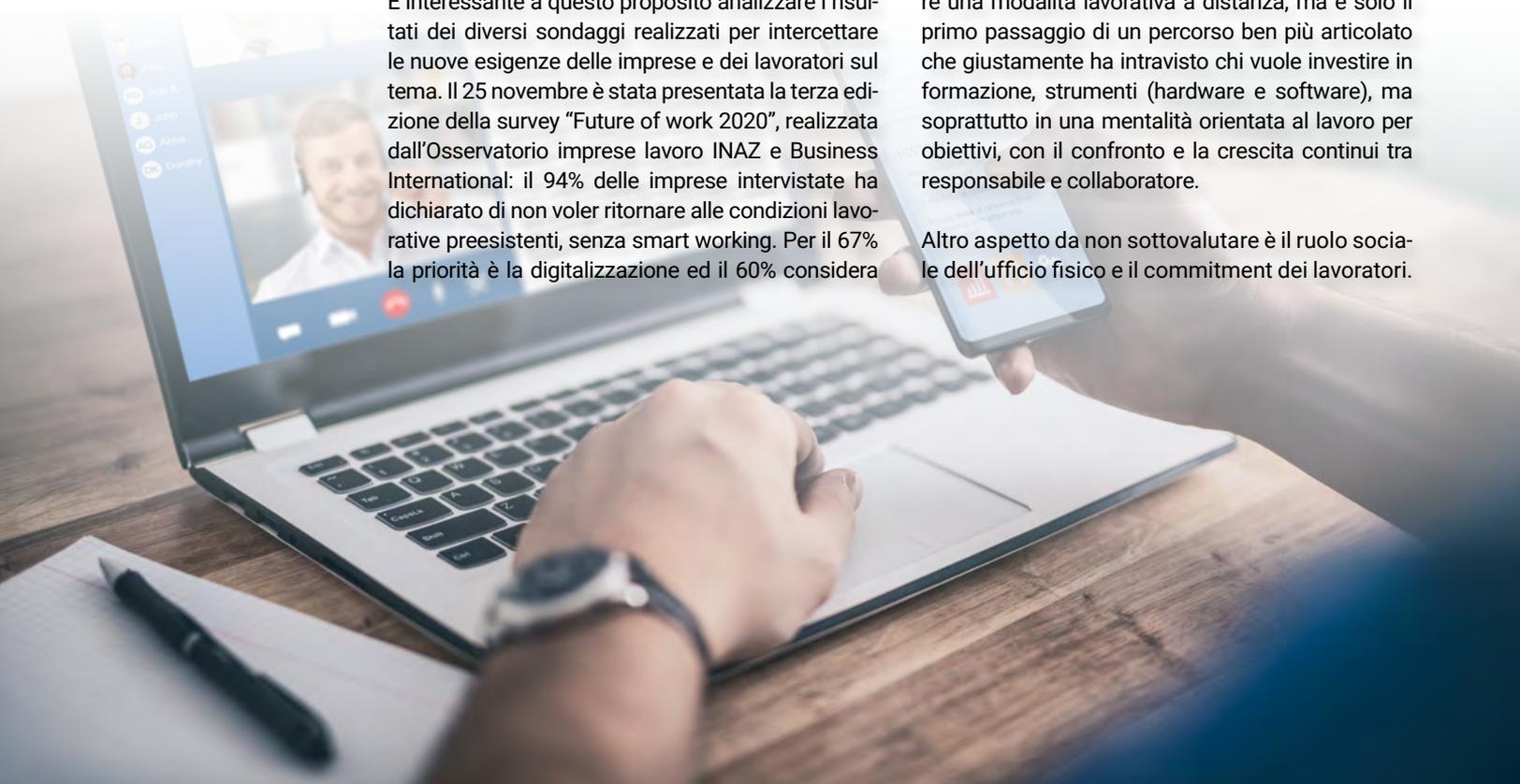
Fabrizio Contenta

Abituati da quasi nove mesi a una realtà - non solamente lavorativa - nemmeno lontanamente immaginabile solamente all'inizio di quest'anno, la domanda che si pone non può che essere: cosa facciamo adesso? Per "adesso" si intende chiaramente la fine della pandemia, auspicabilmente vicina secondo la scienza e coincidente con la distribuzione del vaccino anti COVID19. Continueremo a lavorare da casa? O come rientreremo negli uffici? Sono ancora necessari gli spazi lavorativi così come progettati precedentemente? Alcuni lavori verranno sostituiti dall'intelligenza artificiale?

È interessante a questo proposito analizzare i risultati dei diversi sondaggi realizzati per intercettare le nuove esigenze delle imprese e dei lavoratori sul tema. Il 25 novembre è stata presentata la terza edizione della survey "Future of work 2020", realizzata dall'Osservatorio imprese lavoro INAZ e Business International: il 94% delle imprese intervistate ha dichiarato di non voler ritornare alle condizioni lavorative preesistenti, senza smart working. Per il 67% la priorità è la digitalizzazione ed il 60% considera

fondamentali gli investimenti nello smart working in ambito risorse umane. Fermiamoci ad approfondire questi valori: se appare evidente come la quasi totalità delle aziende voglia mettere a frutto quella che si può definire come una "sperimentazione forzata" dei mesi di lockdown si rimane un po' perplessi di fronte a un valore di poco superiore alla metà del campione (60%) che vuole investire per passare da telelavoro a smart working vero e proprio. Come a dire che il pensiero del restante 40% si possa tradurre in: bene il lavoro a distanza, ma non ne prevediamo alcuna evoluzione. Questo è il punto focale: a oggi è stato paradossalmente semplice (per chi ne ha avuto o implementato le possibilità) realizzare una modalità lavorativa a distanza, ma è solo il primo passaggio di un percorso ben più articolato che giustamente ha intravisto chi vuole investire in formazione, strumenti (hardware e software), ma soprattutto in una mentalità orientata al lavoro per obiettivi, con il confronto e la crescita continui tra responsabile e collaboratore.

Altro aspetto da non sottovalutare è il ruolo sociale dell'ufficio fisico e il commitment dei lavoratori.





Chi presagiva uno scarso coinvolgimento del lavoratore a distanza viene smentito dall'indagine: più della metà dei direttori risorse umane evidenzia l'aumento di motivazione e senso di responsabilità dei collaboratori. Si potrebbero portare a supporto, evitando le ipocrisie, anche le evidenze statistiche del calo delle cosiddette "malattie del fine settimana" che presuppongono anche una ricaduta in termini positivi di minori costi sociali per l'erario. La progettualità è un aspetto sul quale i referenti risorse umane hanno riscontrato maggiori difficoltà: si può facilmente ipotizzare come una formazione specifica sul tema, anche legata ai risvolti giuslavoristici, sarà una competenza fondamentale da consolidare per i direttori del personale. L'organizzazione del lavoro post COVID19 vedrà il 43% delle aziende implementare in modo sistematico lo smart working mentre il 18% incrementerà le procedure già in atto. Il 35% vede prevalere nel futuro il lavoro delocalizzato rispetto a quello in sede mentre il 39 per cento ipotizza due giorni su cinque di smart working ed il 13% considera esaustivo delle proprie esigenze una sola giornata.

Come anticipato, quella descritta non è stata l'unica ricerca sul tema in questo periodo. Altri spunti ce li offre la survey realizzata da LinkedIn, il noto canale social orientato al mondo del lavoro. Nel periodo 7-20 settembre, LinkedIn ha intervistato un migliaio di professionisti chiedendo cosa potrebbe andare storto durante lo smart working e come si lavorerà in Italia dopo il COVID19. Relativamente al primo quesito, è stato chiesto cosa fosse oggetto di timore prima di approcciare il lavoro a distanza ed invece è effettivamente migliorato con l'esperienza sul campo e cosa invece costituisca ancora fattore di preoccupazione. Tra chi lavora da remoto, spicca il timore nel veder rallentare la propria crescita o la carriera, che si pone alla percentuale minima tra gli elementi migliorati da remoto e

tra i primi per il futuro. L'aumento della "mole" di lavoro era un fattore poco considerato prima del lavoro a distanza, così come l'isolamento: entrambi questi motivi di preoccupazione aumentano se si cambia la prospettiva verso il post COVID19. Il "work-life balance", sbandierato da più parti come elemento di grande stimolo dei lavoratori da remoto, era in realtà motivo di preoccupazione per circa un quarto degli intervistati che hanno potuto però sperimentare come effettivamente lo smart working permetta, se ben realizzato, una gestione del tempo più efficace.

Il secondo quesito, ovvero la scelta delle aziende per il post pandemia, è stata suddivisa da LinkedIn per tipologia di imprese: piccole (da 1 a 50 dipendenti) e grandi (oltre 10mila dipendenti). Sebbene tale suddivisione escluda molte imprese, comprende nella sua categoria con un minor numero di dipendenti le PMI, asse portante dell'industria italiana. Il quadro che ne esce non ha mezze tinte: il 61% delle grandi imprese prevede un modello dalla flessibilità tra sede e delocalizzazione fino all'esclusiva modalità in smart working, mentre la stessa flessibilità è indicata come preferibile solamente dal 35% delle piccole imprese. Oltre la metà, quindi, non tornerebbe indietro, ma non ritroviamo in questo sondaggio le percentuali così nettamente a favore del lavoro a distanza così come evidenziato dalla ricerca Inaz - Business International: possiamo quindi provare ad ipotizzare che in realtà, com'è naturale che sia, esistono forti resistenze ancora presenti nel tessuto produttivo, nonostante le buone intenzioni. Sarà la sfida che attende un'economia da ricostruire, mentre realtà multinazionali si spingono anche oltre, sperimentando sul campo una settimana lavorativa ridotta. Sicuramente occorreranno strumenti capaci di permettere un'analisi oggettiva, non aprioristica e al passo con i tempi.

Qualsiasi essi saranno.

L'implementazione della Direttiva IDD in Italia cambia le regole della distribuzione delle polizze

I PRODOTTI ASSICURATIVI PER LE SOCIETÀ DI LEASING: GLI IMPATTI OPERATIVI

La *product governance* coinvolge sia le imprese assicurative in veste di “*manufacturer*”, sia gli intermediari in qualità di distributori dei prodotti.



avv. Luca Zitiello
Managing Partner
Zitiello Associati
Studio Legale

Le prime disposizioni sono state introdotte nel nostro ordinamento giuridico con l'attuazione della direttiva Mifid2 (Direttiva 2004/65/UE) che ha imposto - per la prima volta - agli intermediari che producono o distribuiscono prodotti finanziari o servizi di investimento di formalizzare un “*processo di approvazione e riesame dei prodotti*”.

Pochi mesi dopo l'entrata in vigore di queste disposizioni, specifiche norme sono state introdotte dalla Banca d'Italia nel Provvedimento sulla Trasparenza del 29 luglio 2009 in relazione ai prodotti di banche ed intermediari finanziari, ivi inclusi il *leasing*.

Non è stato da meno il comparto assicurativo: l'art. 25 della Direttiva IDD (Direttiva 2016/97/UE) disciplina il tema della “*product and oversight governance*” (POG), dettando norme di condotta specifiche a carico dei produttori e dei distributori di prodotti assicurativi. Ha fatto seguito alla Direttiva il Regolamento UE n. 2358/2017 interamente dedicato alla *product and oversight governance* entrato in vigore il 1 ottobre 2018.

Nel Regolamento, direttamente applicabile negli Stati membri, vengono declinati con un maggiore livello di dettaglio gli obblighi a carico di produttori e distributori previsti dalla Direttiva.

Per vero la disciplina della POG ha trovato completamente solo di recente in ambito domestico con l'emanazione da parte dell'Ivass del Regolamento 4 agosto 2020, n. 45 in attuazione degli artt. 30 - *decies* e 121 - *bis* del Codice delle Assicurazioni Private.

La *product governance*, nel disegno della IDD e del Regolamento UE coinvolge sia le imprese assicurative in veste di “*manufacturer*”, sia gli intermediari in qualità di distributori dei prodotti.

Le prime devono adottare un “*processo di approvazione*” del prodotto nell'ambito del quale viene individuato il *target market* di riferimento. L'individuazione del *target market* è però solo uno dei componenti della *product governance*. Le imprese assicurative devono infatti valutare e considerare i rischi specificamente attinenti al mercato di riferimento e la strategia distributiva (ivi compresa la selezione delle reti distributive) che deve essere coerente con il *target market* individuato. L'immissione sul mercato di un nuovo prodotto o la modifica sostanziale di un prodotto esistente è quindi frutto di una serie di valutazioni e di test di prodotto preliminari. Il processo di approvazione infatti deve garantire che la progettazione del prodotto tenga conto degli obiettivi, degli interessi e delle caratteristiche del cliente, non arrechi danno ai clienti, impedisca o attenui il pregiudizio per il

cliente ed assicurati una gestione corretta dei conflitti di interesse.

La lettura di questa disposizione fornisce la misura di quanto ampio sia il processo di approvazione: esso non si risolve nella mera identificazione del target market, pur essendo tale attività sicuramente di importanza rilevante nel contesto della product governance, ma abbraccia valutazioni relative ai conflitti di interessi, al *pricing* del prodotto, alla selezione e remunerazioni delle reti di vendita.

La POG non si limita peraltro alla fase di “*design*” del prodotto: sono previsti infatti obblighi di monitoraggio e, ove si renda necessario, di revisione dei prodotti immessi sul mercato durante la loro intera vita. È specifico obbligo delle compagnie assicurative mettere a disposizione dei distributori tutte le informazioni necessarie alla comprensione del prodotto e delle sue caratteristiche e all’individuazione del mercato di riferimento.

Parallelamente i distributori devono implementare i necessari presidi per ottenere dal produttore le informazioni funzionali alla conoscenza del prodotto ed alla sua corretta allocazione nel mercato di riferimento.

Gli intermediari assicurativi sono tenuti ad adottare appositi “*meccanismi di distribuzione*” ossia una serie di regole, processi e procedure che consentano loro di ottenere dal produttore le informazioni sul prodotto e svolgere l’attività distributiva tenendo conto degli interessi della clientela, gestendo correttamente i conflitti di interesse, operando al fine di evitare o attenuare possibili pregiudizi per il cliente.

Il distributore è anche obbligato a trasferire al produttore appositi flussi informativi relativi alle vendite effettuate ed al fatto che la polizza non corrisponda più agli interessi ed alle esigenze del target market individuato.

Come evidenziato da alcuni esponenti dell’Ivass in occasione di interventi effettuati in convegni ed incontri tematici, i processi relativi agli scambi

dei flussi informativi tra produttore e distributore, costituiscono quindi un momento fondamentale per la “costruzione” e la gestione di un buon prodotto. Attraverso la disciplina POG quindi i processi di creazione e distribuzione perdono la loro originaria connotazione ed acquistano una fisionomia “circolare” caratterizzata da una compenetrazione di responsabilità e di ruoli dall’impresa all’intermediario e viceversa.

Naturalmente trova posto nella disciplina della POG anche il principio di proporzionalità: l’attuazione della stessa da parte dei relativi attori deve essere modulata alla luce della complessità del prodotto e del correlato mercato di riferimento.

Alla disciplina europea, già piuttosto dettagliata e puntuale, si aggiunge a livello domestico il Regolamento Ivass n. 45 pubblicato lo scorso 4 agosto a quasi due anni dall’entrata in vigore della disciplina IDD ove si sono declinate con un livello ancora maggiore di dettaglio le modalità di assolvimento degli obblighi di POG.

Il Regolamento, dunque, interviene per quanto riguarda i produttori esplicitando i criteri da considerare per identificare il target market del prodotto: tipologia, caratteristiche personali e livello di conoscenza dei clienti, rischi a cui essi sono esposti e conseguenti esigenze di copertura, garanzie ed esclusioni, complessità del prodotto. Trovano un maggiore livello di dettaglio anche i processi di *testing*, monitoraggio e revisione dei prodotti che le compagnie devono porre in essere.

La normativa domestica, a differenza di quella europea, richiede di individuare non solo il target market positivo, ma anche quello negativo inteso come gruppo di clienti a cui il prodotto non è adatto ed al quale quindi il distributore non può collocare la polizza.

Interessante è soprattutto il ruolo che nell’ambito del Regolamento Ivass è attribuito agli intermediari e che non trova corrispondenza nel disegno europeo della POG che vede come protagonista l’impresa assicurativa.



Ivass, infatti, attribuisce agli intermediari il compito di declinare il mercato di riferimento "effettivo". A differenza del *target market* del produttore che è necessariamente un potenziale e dunque basato su una conoscenza solo teorica della clientela cui il prodotto è destinato, il *target market* dell'intermediario è declinato in ragione della relazione con il cliente e del tipo di servizio reso. L'intermediario è quindi tenuto ad individuare e comunicare alla compagnia un reale e concreto obiettivo in termini di destinatari dell'offerta che può anche non coincidere con quello determinato in via teorica dal produttore e che costituisce una specificazione dello stesso.

Non sono escluse da tale adempimento le società di *leasing*: a fronte delle osservazioni dell'Associazione di categoria che ha evidenziato come difficilmente in questo contesto si

possa immaginare una distribuzione dei prodotti assicurativi a tutela del bene oggetto del contratto di *leasing* al di fuori del *target market* individuato dal produttore alla luce anche della convergenza di interessi della società di *leasing* e dell'utilizzatore, la Vigilanza ha ritenuto di non introdurre una specifica eccezione. Ivass ha comunque rilevato che "il regolamento non esclude che il *target* effettivo possa coincidere con il *target* dell'impresa, se la clientela del distributore non ha specificità particolari".

Dunque se anche non si può escludere che il *target market* effettivo e quello potenziale possano coincidere, soprattutto nel comparto del *leasing*, resta comunque il fatto che l'intermediario è tenuto, anche in questo caso, a documentare le valutazioni effettuate ed a comunicare alla compagnia le proprie determinazioni.

Il Regolamento Ivass dedica poi alcune specifiche disposizioni ai flussi informativi: viene richiesta la conclusione di uno specifico accordo sui flussi tra compagnia ed intermediario che ne deve definire tempistiche, direzione e modalità.

Per gli intermediari iscritti alla sezione D, tra cui rientrano le società di leasing, sono poi previste anche alcune disposizioni relative al ruolo degli organi sociali e delle funzioni di controllo.

Ivass infatti individua l'organo amministrativo della società la responsabilità ultima dell'osservanza delle norme POG e demanda a quest'organo l'approvazione del documento "sui meccanismi di distribuzione".

È previsto il coinvolgimento della funzione di *compliance* chiamata a monitorare lo sviluppo e la revisione delle procedure adottate per la distribuzione dei prodotti assicurativi, attività che deve essere oggetto di apposita relazione annuale.

Nel Regolamento, infine, non mancano le disposizioni che adattano gli obblighi di *product governance* al mondo delle collaborazioni oriz-

zontali pure diffuse nel comparto del *leasing*: il *focus* dell'Ivass è in prima battuta sulla necessità che i flussi informativi siano efficienti ed efficaci. È compito quindi dell'intermediario che ha il rapporto con la compagnia farsi parte attiva nell'assicurare che le informazioni, comprese quelle sul target market effettivo e sul target market negativo effettivo transitino dalla compagnia all'intermediario collaboratore e viceversa.

Nella declinazione concreta delle procedure e dei meccanismi di POG, gli intermediari potranno far leva sul principio di proporzionalità in ragione della non elevata complessità delle coperture normalmente offerte nel comparto del leasing, nella consapevolezza però di essere parte attiva del processo.

Il Regolamento Ivass entrerà in vigore il 31 marzo 2021. Entro questa data dunque intermediari e compagnie sono chiamati ad implementare in concreto questa riforma. C'è da augurarsi che questo non sia un mero esercizio di compliance, ma si colgano le opportunità che lo sforzo di adeguamento può consentire di raggiungere.



Il Tar annulla integralmente il provvedimento dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato **VENDITA AUTO, NON CI FU DISTORSIONE CONCORRENZA**

La decisione aveva colpito le principali società finanziarie appartenenti a gruppi automobilistici e la stessa Assilea.

Mario Tambelli

Il TAR del Lazio ha annullato il provvedimento dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (AGCM) n. 27497 del 20.12.2018, con il quale aveva deliberato che le principali società finanziarie di gruppi automobilistici (*captive banks*), anche con la collaborazione di Assilea e Assofin - Associazione Italiana del Credito al Consumo e Immobiliare - avevano adottato un'intesa volta a distorcere le dinamiche concorrenziali nell'ambito della vendita di automobili. Assilea era stata sanzionata marginalmente con il pagamento della somma di euro 11.694,00.

Secondo la tesi dell'AGCM gli elementi di una intesa ai danni del mercato dovrebbero rintracciarsi nella diffusione sul mercato delle statistiche "stipulato" e "outstanding", divulgazione che - nel periodo compreso tra il 2003 e il 2017 - avrebbe favorito il coordinamento tra le *captive banks* e del quale Assilea era consapevole. E per questo **aveva comminato alle parti sanzioni pari in totale a circa € 678 milioni di euro**. Il Provvedimento dell'AGCM aveva interessato Banque PSA Finance S.A., Banca PSA Italia S.p.A., BMW Bank GmbH, FCA Bank S.p.A., FCE Bank Ne., General Motor



Financial Italia S.p.A. (ora Opel Finance S.p.A.), RC1 Banque S.A., Toyota Financial Services Plc., Volkswagen Bank GmbH, su autodenucia di Mercedes-Benz Financial Services Italia S.p.A.

Assilea, rappresentata dall'avvocato Fausto Caronna, ha impugnato detto provvedimento sanzionatorio sostenendone l'illegittimità per l'omessa considerazione della struttura, del ruolo e delle attività svolte dalla stessa Assilea, che avevano avuto ad oggetto solo statistiche aggregate e anonime, e mai dati previsionali, e per l'inesistenza di un'intesa restrittiva del mercato.

Dopo aver disposto la trattazione congiunta di tutti i ricorsi proposti avverso lo stesso provvedimento anche dalle società interessate, il TAR ha preliminarmente contestato all'AGCM la non tempestività delle contestazioni a danno del diritto di difesa, nonché una **fase preistruttoria del procedimento che si è protratta "irragionevolmente" per anni.**

Quindi, l'organo di giustizia amministrativa ha accolto il ricorso di Assilea poiché l'Autorità Garante "ha omesso di analizzare le dinamiche di tale mercato e (...) così facendo, è rimasta **totalmente indimostrata**, perché non oggetto di approfondimento istruttorio, **la capacità, anche solo in via ipotetica e potenziale, delle condotte delle captive banks di determinare una restrizione della concorrenza**".

In particolare, al punto 13.4.2. della sentenza, si legge che il provvedimento sanzionatorio "non indica come lo scambio di informazioni posto in essere dalle banche captive - che riguardava ele-

menti caratteristici dei prodotti finanziari quali il TAN - minimo, medio e massimo, il TAEG, il tasso applicato ai concessionari (...) - fosse idoneo a produrre una restrizione della concorrenza rispetto al processo di determinazione del prezzo di vendita degli autoveicoli da parte delle società attive nella vendita degli autoveicoli". In sostanza, ancora al punto 13.4.8., "se il volume di produzione auto è definito a priori dalla casa madre e recepito nei budgets delle captive banks ai fini delle proprie politiche commerciali, **non si comprende come i dati scambiati dalle captive banks potessero rilevare anche per la determinazione dei piani marketing delle case automobilistiche**". (...) Sicché rimane **totalmente indimostrata l'affermazione secondo cui l'operato delle captive banks era in grado di produrre effetti distorsivi sul mercato della vendita di auto tramite il finanziamento**".

Su tali basi, il TAR Lazio ha ritenuto necessario l'integrale annullamento del provvedimento, rendendo quindi superfluo l'esame degli ulteriori articolati motivi fatti valere dall'Associazione, che sono stati dichiarati assorbiti dalla sua decisione.

Assilea ha immediatamente espresso in una nota alla stampa "piena soddisfazione per l'esito del giudizio, il quale, sia pur a distanza di oltre tre anni, **conferma finalmente la piena legittimità dell'operato dell'Associazione**, che è del resto improntato al rigoroso rispetto della normativa a tutela della concorrenza in aderenza al programma di compliance antitrust, di cui l'Associazione si è dotata da prima dello stesso avvio dell'istruttoria dell'AGCM poi sfociata nel provvedimento annullato".



Alla luce dell'ultimo provvedimento Direttoriale dell'Agenzia delle Entrate

NUOVO LEASING NAUTICO

Per adesso la Francia ha bloccato anch'essa il precedente regime, ma non si è ancora dotata di nuove regole.



di Ezio Vannucci
Moore's Rowland Partners

L'Agenzia delle Entrate, con il recente Provvedimento Direttoriale datato 29 Ottobre 2020 Prot. N.341339/2020, ha finalmente definito quali regole in tema di trattamento IVA dovranno applicarsi ai contratti di **leasing nautico** stipulati a far data dallo scorso 1° novembre 2020.

Sulla base del diktat della Commissione Europea, finisce quindi l'epoca quella delle percentuali indicative del presumibile utilizzo delle imbarcazioni al di fuori delle acque territoriali dell'Unione iniziata nel lontano 2001 (il c.d. "forfait"), che, grazie al **duro lavoro di Assilea e Confindustria Nautica**, continueranno a trovare applicazione sui contratti stipulati anteriormente alla data del 1° novembre 2020.

E' doveroso ricordare come il comma 48 del decreto-legge 16 luglio 2020, aveva modificato il testo dell'originario articolo 1 commi 725 e 726 della legge 27 dicembre 2019, n.160, inserendo nella disposizione anche il riferimento alle prestazioni di servizi di cui all'articolo 7-sexies comma 1, lettera e-bis del DPR 633-1972 tra cui è ricompreso anche il trattamento Iva del "leasing nautico".

L'Agenzia delle Entrate nel Provvedimento Direttoriale in esame, in attuazione della norma primaria sopra richiamata, nel dover individuare le modalità e i mezzi idonei a dimostrare l'effettiva

fruizione e l'effettivo utilizzo dell'imbarcazione al di fuori dell'Unione europea, enuncia due principi: il primo, per quanto attiene i contratti a breve termine (fino a 90 giorni di durata), al punto 4.1 che richiama la "**prova del tempo di navigazione al di fuori dell'Unione Europea**"; il secondo, per i contratti a lungo termine (tra cui il leasing nautico), al punto 5.1 che invece fa riferimento alla "**prova della navigazione al di fuori dell'Unione Europea**".

Il diverso metodo di determinazione della quota di utilizzo dell'imbarcazione al di fuori dell'Unione europea tra contratti a breve e contratti a lungo termine, è frutto della definizione introdotta dall'Agenzia delle Entrate al punto 1 lettera e) del provvedimento Direttoriale 29 ottobre 2020: "*per utilizzo della imbarcazione da diporto nell'ambito dei contratti di locazione, anche finanziaria, noleggio ed altri contratti simili non a breve termine s'intendono le settimane in cui l'imbarcazione da diporto ha effettuato spostamenti tra porti (inclusi gli spostamenti da e verso il medesimo porto) con esclusione degli spostamenti tra cantieri o porti per motivi tecnici*".

I principi sopra affermati sono ancora una volta il risultato di un lungo lavoro di dialogo portato avanti dalle Associazioni in questi ultimi due anni, forti del convincimento che il calcolo sul "tempo" non potesse essere applicato al contratto di

locazione finanziaria di unità da diporto. Anche in considerazione della conformazione geografica dell'Italia, che è concretamente e attualmente esposta al rischio di concorrenza da parte di Stati terzi (tema anche richiamato nelle motivazioni in calce al Provvedimento Direttoriale), e che avrebbe potuto vanificare la volontà del legislatore e determinare gravi conseguenze in termini di riduzione del gettito per le casse dell'Erario, nonché la perdita, come già accaduto con la legge Monti, di unità da diporto dai porti nazionali verso porti ubicati fuori dell'Unione europea.

Pertanto, se risulta d'ora in poi l'interesse dell'utilizzatore di un contratto di leasing nautico a pianificare, per ogni anno di durata del contratto, "settimane di navigazione" che ricomprendono anche l'alto mare al fine di ottimizzarne il relativo trattamento IVA, è pur vero – a tutela dell'erario, delle imprese nautiche e dei porti - che **rimane invece totalmente ininfluente la scelta di trasferire l'unità nei mesi invernali in un porto extra europeo.**

Il Provvedimento sopra richiamato (al punto 5.2) stabilisce che la prova dell'utilizzo dell'unità "per ogni settimana di navigazione" al di fuori dell'Unione europea è fornita con i dati annotati sul giornale di navigazione o giornale di bordo, o, in sua assenza, di un registro vidimato attestante gli spostamenti

effettuati (tramite le relative ore motore), congiuntamente ai dati e le informazioni estratte dai sistemi di navigazione satellitare o di trasponder (AIS), o, in alternativa dalle fotografie digitali del punto nave provenienti da un qualsiasi dispositivo di bordo e rilevate con una frequenza di almeno due fotografie per ogni settimana di navigazione (sono infine previsti altri mezzi di prova alternativi quali la documentazione comprovante l'ormeggio presso porti ubicati fuori dell'Unione europea ma comunque nell'ambito della "settimana di navigazione").

Il Provvedimento disciplina inoltre al punto 5.3 la **possibilità per l'utilizzatore di dichiarare in via anticipata e sotto la propria responsabilità alla società di leasing la quota di navigazione che intende effettuare fuori dell'Unione Europea** in base al "tempo di navigazione". Tale autodichiarazione permetterà alla società di leasing di provvedere alla fatturazione dei canoni sulla base del presumibile utilizzo ma altresì obbliga il dichiarante a verificare a consuntivo, alla fine di ciascun anno, quanto dichiarato anticipatamente, comunicando alla società di leasing l'eventuale differenza sulla base dei conteggi effettuati a consuntivo, affinché quest'ultima possa effettuare le necessarie variazioni in aumento o diminuzione dell'imposta nel rispetto di quanto disposto dall'articolo 26 del DPR 633/72.



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

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