

LEASE news

- L MESCIERI: L'ATTIVITÀ ASSILEA A 360°**
- L BASILEA 3+: COSA CHIEDIAMO PER IL LEASING**
- L MOBILITÀ: PRESENTE E FUTURO SECONDO FCA, SCANIA E MOBILIZE (GRUPPO RENAULT)**
- L ASSILEA E UCIMU: PIÙ CORAGGIO PER LA NUOVA SABATINI**
- L LEASING: QUALE RISCHIOSITÀ NEL POST-MORATORIE**
- L OMI PRICE PREDICTION: LO SVILUPPO CONTINUA**





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



SERVICE CREDIT[®]
collection lab

Soluzioni a portata di mano



GRANDANGOLO - ph. Jamison028/Freeipk



TREBI Generalconsult
Full Service Software

SOFTWARE FINANZIARIO E CONSULENZA

Dal 1980 leadership, competenza, flessibilità, innovazione

www.trebi.it

Dall'azione svolta sulle disposizioni di Basilea, alla situazione economica, fino al rinnovo dell'Associazione **CARLO MESCIERI.** **L'IMPEGNO A TUTTO TONDO DI ASSILEA**

Al centro di questo numero di Lease abbiamo messo la proposta Legislativa della Commissione Europea CRR 3, che andrà ad implementare le nuove disposizioni del Comitato di Basilea nell'Unione.



intervista di
Luigi Macchiola
a Carlo Mescieri

Prima di passare alle azioni intraprese da Assilea sulla proposta legislativa della Commissione europea sul tema CRR3, Presidente vorrei porti una semplice domanda: "dove eravamo rimasti"?

Eravamo rimasti alle performance dell'economia italiana che qui mi piace riprendere. Il PIL italiano nel 2021 è cresciuto del 6,6 rispetto al 2020: è il più forte incremento tra i Paesi dell'Eurozona dopo la piccola Estonia e appena dietro alla Francia. Considerando ciò che è stato perso nel 2020 causa COVID alla nostra economia manca ancora il 2,8 per recuperare i livelli pre-pandemia: questo è un dato che dimostra inequivocabilmente la capacità di recupero dell'Italia. Il merito (come ha sottolineato più volte il prof. Marco Fortis con le sue analisi, ndr) è della manifattura spinta da Industria 4.0. Infatti se si considera il Valore Aggiunto (Valore della Produzione al netto dell'acquisto di beni e servizi) del settore privato si arriva addirittura +13,3 sul 2020, percentuale più che doppia rispetto alla Francia (+ 6,6%) e tripla alla Germania (+ 4,7%). E le prospettive per il 2022 erano incoraggianti dato che le previsioni delle più accreditate istituzioni indicavano per il PIL italiano un incremento superiore al 4%.

E adesso?

Il 24 febbraio scorso è arrivata la guerra in Ucraina. Prima di ogni considerazione il pensiero e la solidarietà di tutti non possono che andare alle vittime,

alle sofferenze della gente ucraina, alla distruzione delle loro città. Prendo spunto da ciò per ricordare agli amici lettori che il Consiglio di ASSILEA si è allineato, tramite il proprio rappresentante Mario Agostini, nel Board di Leaseurope alla decisione unanime di espellere l'associazione russa.

Gli impatti economici?

Lo scenario è drammaticamente cambiato; sono esplosi i costi dell'energia e delle materie prime e si registra un tasso d'inflazione intorno al 7%. L'inflazione è di tipo "cattivo" secondo la definizione degli economisti: aumentano i prezzi e al tempo stesso si registra il rischio che l'attività economica si deprima a causa della mancanza di materie prime e della conseguente difficoltà di approvvigionamento. I settori della manifattura italiana più colpiti sono la siderurgia, l'automotive, la ceramica, il legno e l'agroalimentare. In aggiunta c'è anche il turismo in tutte le sue forme. Il rischio è che la situazione e le prospettive non incidano troppo sulla "domanda" cioè i consumi che, come noto, incidono per due terzi sul PIL. Tanto che le previsioni del PIL italiano per l'anno in corso si sono ridotte a una percentuale tra l'1 e il 2 dal 4% di fine 2021. Tutto dipende da quanto durerà l'invasione russa in Ucraina: il presidente di Confindustria ha testualmente sostenuto che "la durata della guerra è una variabile cruciale". I dati testè indicati presuppon-

gono la fine della guerra a luglio prossimo. Non va dimenticato che l'Italia è un grosso fornitore della Russia.

E il "nostro" leasing?

Il "nostro" leasing (locazione finanziaria, leasing operativo e noleggio medio/lungo termine, ndr) si era già riportato a un livello di attività ante COVID. I primi due mesi del corrente anno sono ripartiti alla grande come dimostrano le statistiche di ASSILEA godendo anche di un effetto "traino" degli investimenti programmati nel 2021. Per un giudizio più completo saranno importanti i dati di marzo-aprile. Per le voci di mercato sento dire che anche a marzo l'attività delle "stipule" è stata positiva pur in presenza di un prevedibile rallentamento delle "richieste". È storicamente noto come il leasing, per le caratteristiche dell'economia italiana basata su artigiani e PMI (contributori al 70% del PIL e per questo a ragione la Spina dorsale del Paese, ndr) avverta immediatamente segnali negativi o anche solo di incertezza. Storicamente è anche dimostrato come il leasing sia tra i primi strumenti finanziari a "ripartire".

E ASSILEA?

ASSILEA ha dimostrato grande vitalità grazie alla proattività e al sostegno di tutto il Consiglio.

Possiamo ricordare il lavoro associativo svolto e in corso di svolgimento?

Parto dalla Legge di Bilancio 2022 e dalle iniziative in corso. ASSILEA ha concentrato i suoi sforzi sulla proroga della Nuova Sabatini e sulla spinta della Sabatini Green e sul richiamo al Governo della proroga dei termini di consegna dei beni oltre il 30 giugno pv. Sotto questo profilo ricordo solo che la versione definitiva della Legge di Bilancio regolante i contributi della Nuova Sabatini è stata migliorata avuto riguardo sia all'ammontare usufruibili soprattutto nei primi due anni sia alla modalità della "spalmatura" nel tempo, che consente l'ampliamento della platea di beneficiari prima del possibile esaurimento dei fondi.

Veniamo ai progetti in corso di gestazione.

Come detto, relativamente alla Proposta Legislativa della Commissione Europea CRR 3, dopo aver intrattenuto contatti con ABI, Bankitalia, Confindustria e Confartigianato, da ottobre scorso ASSILEA ha iniziato un proficuo lavoro che ha portato, per la prima volta nella storia associativa, a far sì che ABI abbia ricompreso nel proprio Position Paper destinato alla Commissione Europea ben tre riferimenti al leasing. Non solo, ASSILEA ha predisposto tre emendamenti "leasing" che afferiscono a tutta l'industria del leasing (mobiliare e immobiliare). Questi emendamenti sono stati vagliati dal Comitato Esecutivo ABI e ricompresi nell'ambito degli emendamenti già trasmessi al Governo e a Bankitalia. Questi emendamenti propongono, sulla base di analisi qualitative e quantitative, un trattamento più favorevole al leasing in materia di revisione dei parametri di ponderazione degli "attivi leasing" al fine di un minor assorbimento di capitale (RWA) in virtù di una minor rischiosità appunto del leasing rispetto al finanziamento tradizionale grazie alle caratteristiche implicite al leasing.

Come si svolgerà questa azione?

L'azione di ASSILEA è solo agli inizi e la impegnerà sino a tutto il 2022. L'esito all'esame della Commissione Europea è incerto. Mi par di poter dire però che un risultato sia già stato raggiunto: **l'attenzione e condivisione di ABI e del mondo delle banche delle istanze associative.**

A tale riguardo mi sento in dovere di rivolgere un sentito ringraziamento al dr. Antonio Patuelli, presidente di ABI, per l'attenzione e la simpatia espresse nei nostri riguardi al Salone del Leasing nello scorso ottobre e al dr. Gianfranco Torriero, vice direttore generale di ABI, per la grande disponibilità e aiuto professionale forniti ad ASSILEA durante l'analisi che ha portato al recepimento del



Carlo Mescieri
Presidente di Assilea

"leasing" nel Position Paper e nel coacervo degli emendamenti. Come detto, il lavoro non è terminato, anzi, ora viene ilbello! Ho già dato assicurazione al dr. Torriero sulla disponibilità di ASSILEA a presenziare alle riunioni con Governo e Bankitalia in cui saranno presentate e discusse le tematiche "leasing".

Gli altri progetti?

Alle fasi iniziali si trovano due importanti progetti: ESG e PNRR. Inutile sottolineare l'importanza delle due tematiche. Dico solo che ESG impatterà favorevolmente sulla "sostenibilità" dei modelli di business e organizzativi di banche e istituti finanziari: ASSILEA si è posta l'obiettivo di trasmettere alla clientela leasing (la Spina dorsale del Paese!) i principi ispiratori e le azioni operative per il tramite della propria organizzazione e dei soci ordinari, corrispondenti e aggregati.

PNRR vuol dire 6 missioni, 16 componenti e 131 progetti da realizzare: 222 miliardi di euro (191 dal PNRR, dei quali due terzi di prestiti e un terzo di sovvenzioni, e 31 dal Fondo Complementare) a beneficio di digitalizzazione, innovazione, competitività, rivoluzione verde ed ecologia, infrastrutture per mobilità sostenibile, istruzione e ricerca, salute e miglioramento del Sistema Sanitario Nazionale e inclusione e coesione per tutti i cittadini. Sono certo che nel contesto di questa opportunità storica per il nostro Paese il "leasing" sarà degno contributore.

Per questi due progetti ASSILEA si avvarrà dell'aiuto di KPMG.

Da ASSILEA Servizi, tramite il suo presidente Angelo Brigatti, è giunto nel corso del mese di marzo uno spunto particolarmente importante: la volontà, approvata dal Consiglio ASSILEA, di mettere a disposizione del Governo il patrimonio immobiliare in leasing a favore dell'installazione di pannelli fotovoltaici per l'energia solare. Si tratterà di verificare la reazione del Governo in ottica di volontà pubblica a sostenere e accompagnare l'iniziativa. Mi limito a osservare: tema vitale e quanto mai opportuno nella tempistica. Buon lavoro, ASSILEA Servizi!

Da ultimo il Machine Learning: la possibilità di abbinare all'analisi svolta dai competenti uffici di ciascun socio ordinario le risultanze ottenute da esperienze empiriche nel contesto del processo istruttorio. Tale progetto, da tempo in corso di gestazione e realizzazione, è attualmente al vaglio degli uffici ASSILEA e del Consiglio nell'ambito dell'armonizzazione sia con ESG sia con le procedure delle singole associate.

Per quanto riguarda la Futura governance associativa?

Con la fine del mese di giugno le cariche sociali e direzionali di ASSILEA e ASSILEA Servizi giungeranno a scadenza e l'Assemblea sarà chiamata a gestire le fasi del rinnovo.

Il Consiglio di ASSILEA nella riunione dello scorso

PROPOSTE ABI SULLE MODIFICHE A BASILEA3 RIGUARDANTI IL LEASING

Assilea apprezza il riconoscimento dato al leasing mobiliare all'interno della nuova proposta normativa Basilea 3, con riferimento alla determinazione dei requisiti patrimoniali attraverso i metodi avanzati, tuttavia ha identificato insieme all'ABI alcune aree di miglioramento della normativa al fine di assicurare un trattamento più coerente delle esposizioni leasing, in considerazione del basso profilo di rischio del prodotto e dell'alto livello di esperienza e di pratiche di *risk management* che sono state sviluppate e adottate dagli operatori del settore. Tali proposte vanno ad incidere sul calcolo dei requisiti patrimoniali nella metodologia standardizzata. Nel Position Paper ABI, con riferimento al leasing, vengono indirizzate pertanto alla Commissione due primarie questioni (declinate poi nelle quattro proposte di cui alla [tab. 1](#)):

- 1. la definizione del trattamento delle esposizioni garantite da beni mobili nell'approccio standardizzato per i portafogli leasing;**
- 2. il trattamento del leasing immobiliare sia con riferimento agli immobili finiti che agli immobili in costruzione (c.d. ADC).**

1. A fronte della riconosciuta minore rischiosità del leasing mobiliare, viene richiesto un abbattimento della ponderazione al rischio delle esposizioni leasing mobiliari, proponendo:
 - una ponderazione al 70% anziché al 100% delle esposizioni di leasing mobiliare *corporate*;
 - una ponderazione al 60% anziché al 75% delle esposizioni di leasing mobiliare *retail*.

Questo nel rispetto dei seguenti requisiti insiti nelle operazioni di leasing, e cioè che:

- ✓ la società di leasing effettui una completa analisi del rischio di credito sul locatario, il bene oggetto di leasing e il fornitore;

1 dicembre ha deliberato all'unanimità di assumersi la responsabilità e il compito di tracciare la futura governance associativa: ciò nella consapevolezza che il rimandare il tutto al nuovo Consiglio comportasse una inaccettabile perdita di tempo e un'inerzia comportamentale nell'ultimo semestre di reggenza di fronte ai progetti in corso di gestione ed elaborazione nel contesto delle sfide che ci attendono anche per i grandi cambiamenti in atto (ndr: i tempi di guerra che stiamo vivendo dimostrano, purtroppo, quanto avveduta sia stata quella decisione!).

Il Consiglio ha già iniziato a lavorare nella definizione della futura governance e nella necessaria revisione dei due statuti che saranno sottoposti in giugno all'assemblea straordinaria.

Per la revisione ASSILEA si sta avvalendo dell'aiuto dello Studio White& Case.

Tornando al tema RWA quali sono le evidenze e le caratteristiche del prodotto leasing che giustificano le istanze di ASSILEA e di tutta l'industria del leasing?

Come ben sai, l'analisi che abbiamo sottoposto ad ABI mira a sottolineare che l'operazione di leasing comprende:

- una più completa analisi della richiesta essendo basata sia sul cliente richiedente (come in qualsiasi analisi tradizionale) sia sul bene oggetto della richiesta sia sul venditore/fornitore e in ultima analisi sulla sostenibilità

dell'investimento;

- un continuo monitoraggio delle dinamiche contrattuali durante la vita dell'operazione in virtù della "legal ownership" del bene;
- un miglior presidio delle patologie in virtù sia della stessa "legal ownership" del bene sia del contenuto della Legge 124 agosto 2017 (ndr: la grande e storica conquista di ASSILEA).

Sono state prodotte anche evidenze empiriche ex post che dimostrano come i "numeri e le curve" del leasing siano migliorate dopo l'adozione di oculate politiche di credito, analisi specifiche sui beni, sui cantieri in svolgimento, verifiche sui fornitori. Mi fa piacere qui ricordare il contributo della BDCR "clienti" e dei colleghi consiglieri che illo tempore la vollero con forte determinazione e degli uffici ASSILEA che la realizzarono. A quella ha fatto seguito la BDCR "fornitori" e farà seguito la BDCR "beni" nel contesto del progetto ESG. Chi può negare l'utilità "specialistica" della BDCR all'industria del leasing e non solo?

Fondamentale sarà ora integrare l'analisi citata con le evidenze (ndr: che appaiono favorevoli) correlate alle "uscite" dalle moratorie ex lege: qui mi raccomando ancora una volta agli uffici associativi.

Con Leaseurope?

Nel corso dell'ultimo Consiglio ASSILEA del 30 marzo Mario Agostini ci ha riferito di una discus-

- ✓ la società di leasing mantenga la proprietà legale del bene per tutta la durata del contratto;
- ✓ la società di leasing abbia il diritto di effettuare ispezioni ed accedere al bene;
- ✓ i beni concessi in locazione siano strumentali all'esercizio dell'attività economica del cliente.

2. Con riferimento al leasing immobiliare, vengono presentate queste due richieste:

- **il mantenimento dell'attuale ponderazione al 50% per il leasing su immobili non residenziali finiti** (per la parte non eccedente il 50% del valore di mercato dell'immobile);
- **la ponderazione al 100%, anziché al 150% del leasing in costruendo su immobili non residenziali.**

Tab. 1 – Ponderazioni del Leasing nella metodologia standardizzata

	Attuali	Basilea 3+ (Draft)	Emendamenti ABI-Assilea
Mobiliare corporate	100%	100%	70%
Mobiliare retail	75%	75%	60%
Immobili costruiti	50% (fino al 50% del valore)	60% (fino al 55% del valore)	50% (fino al 50% del valore)
Immobili da costruire	50%	150%	100%



sione in consiglio Leaseurope riguardante gli emendamenti per la CRR 3 dopo che la stessa Leaseurope ci aveva dato informativa sulla piena accettazione delle nostre posizioni (le stesse di cui al Position Paper ABI, ndr). Seguiremo la situazione e presenteremo, difendendoli, i nostri, che ripeto, sono a favore di tutta l'industria del leasing italiano ed europeo.

Leaseurope rappresenta una "sommatoria" di interessi nazionali diversi in quanto diversi sono i mercati e le legislazioni dei diversi paesi. Basta pensare che in importanti paesi europei c'è ancora una situazione che vede alcune istituzioni finanziarie vigilate e altre non vigilate. E mi fermo qui.

Concludendo, cosa ti senti di dire?

Ben consapevole dell'importanza della CRR 3 AS-SILEA sta facendo di tutto e continuerà a farlo nell'interesse di tutta l'industria italiana del leasing a favore della Spina dorsale del Paese e dell'economia italiana tutta. Al mondo delle banche chiedo solo di guardare al leasing per quello che è, per quello che può di positivo apportare ai gruppi di appartenenza in ottica di complementarietà: il leasing non è un "doppione" del finanziamento, è un qualcosa di diverso e più completo sia per un'analisi più completa che comporta sia per il contenuto

dei servizi che si offrono alla clientela.

I servizi derivano dai controlli che la legge pone a carico dei "proprietari legali" dei beni nell'interesse degli utilizzatori e dalle opportunità correlate: spaziano quindi da verifiche tecniche e di compliance alle norme sulla sicurezza dei lavoratori sui beni mobili, accertamenti di regolarità tecniche (urbanistiche, edilizie, catastali) sui beni immobili, sui controlli della congruità dei prezzi di beni mobili e immobili, sulle coperture assicurative dei beni, gestione rapporti contrattuali con fornitori italiani ed esteri. Quanto detto rappresenta una faccia della medaglia (rischio operativo) che se ben gestita (da specialisti) genera servizi e corrispettivi.

All'ABI, che ringrazio ancora una volta, chiedo di continuare a "starci" vicino nel percorso domestico ed europeo che abbiamo intrapreso per la CRR 3. A Bankitalia assicuro disponibilità associativa al confronto disponibile, aperto e collaborativo.

A Confindustria, alle associazioni datoriali artigianali, esercenti e commercianti la garanzia che la nostra azione mira al sostegno dei loro associati.

Al Consiglio e al Collegio Revisori una richiesta: di continuare, come stanno facendo, a sostenere AS-SILEA con attenzione e proattività.

A tutti auguro una Pasqua di pace e serenità.

NUOVO

Servizio specialistico

MONITORAGGIO ESTESO POSIZIONI GARANTITE DAL FONDO CENTRALE DI GARANZIA

*a favore di società di leasing,
banche, intermediari finanziari*



Partner di fiducia per il tuo BPO

Garanzia Etica è intermediario finanziario
vigilato da Banca d'Italia



**SERVIZIO
DI MONITORAGGIO
COMPLETO,
TEMPESTIVO,
CAPILLARE**

Re StartGE

EVENTI PREGIUDIZIEVOLI

Rilevati presso Conservatorie e Tribunali

VARIAZIONI AZIENDALI

Rilevate presso le Camere di Commercio

VARIAZIONI CONTRATTUALI

Rate impagate, moratorie, allungamenti, altre variazioni da comunicare
al Fondo Centrale di Garanzia

*Presidia tramite noi
il tuo portafoglio...
Non rischiare di perdere
la garanzia
del Fondo Centrale di Garanzia*

NUMERO VERDE **800899200**

www.garanziaetica.it

Centr. 070.2113201

*L'incremento delle insolvenze post crisi
richiede un presidio adeguato sulle singole
posizioni per evitare l'inefficacia
della garanzia e l'impossibilità di escuterla.*



Il punto di Assilea

BASILEA 3+: COSA CAMBIA, COSA CHIEDIAMO PER IL LEASING E PERCHÉ

I requisiti patrimoniali per le esposizioni leasing nell'approccio standardizzato sono molto più elevati rispetto al capitale richiesto per coprire le perdite inattese registrate nel periodo di crisi degli anni 2007-2011. Perché?



Beatrice Tibuzzi

Lo scorso ottobre, la Commissione Europea ha pubblicato una prima versione del pacchetto di norme (c.d. Basilea 3+) che andrà a completare il percorso pluriennale di attuazione in Europa delle regole finali di Basilea 3. Tale proposta recepisce i nuovi standard approvati dal Comitato di Basilea che vanno a toccare il "cuore" dell'impianto per il calcolo dei requisiti patrimoniali in merito al trattamento dei principali rischi bancari (credito, mercato e operativo).

Basilea 2 aveva introdotto una scelta fra due distinte modalità di calcolo dei requisiti patrimoniali a fronte del rischio di credito: un approccio standardizzato supportato da rating esterni; un approccio basato sui rating interni (IRB) soggetto all'approvazione da parte dell'autorità di vigilanza competente.

Al fine di rafforzare la resilienza del sistema bancario, l'attuale proposta, sulla base dei nuovi standard di Basilea 3, mira ad assicurare che i modelli interni utilizzati dalle banche per calcolare i propri requisiti patrimoniali non vadano a sottostimare i rischi, assicurando in questo modo che il capitale richiesto per coprirli sia sufficiente. Le modifiche introdotte mirano a migliorare la comparabilità dei requisiti patrimoniali delle banche anche tra modello standard e modelli avanzati.

L'*output floor* è una delle più importanti misure introdotte da Basilea 3 per ridurre l'eccessiva variabilità dei requisiti patrimoniali. Si tratta di un limite stringente che viene dato ai requisiti patrimoniali che vengono calcolati attraverso i metodi interni, che non dovranno essere inferiori al 72,5% dei requisiti sui fondi propri che verrebbero determinati in caso di utilizzo della metodologia standardizzata.

Nella proposta è stata introdotta, fra le varie modifiche ai parametri di rischio, una nuova metodologia di calcolo per la stima della LGD in funzione degli effetti derivanti dalla protezione del credito. In questo contesto, sono state inserite **specifiche disposizioni con riferimento al leasing mobiliare**. È stato in particolare previsto per il leasing un regime di applicazione graduale e progressivo della durata di cinque anni ("*5-year phasing-in*") dei nuovi parametri di rischio previsti negli approcci avanzati. Tale trattamento prevede uno sconto sull'*haircut* da applicare al valore della garanzia ai fini del calcolo della LGD "*secured*", cioè alla parte della esposizione considerata garantita ai sensi della normativa. Il complesso meccanismo di funzionamento di questa disposizione (riportato nella ns. Circolare Tecnica n.2/2022) porta ad un abbattimento della LGD prudenziale regolamentare del leasing mobiliare di circa tre punti percentuali nei primi due anni, a decrescere in

quelli successivi. Tale sconto potrebbe non compensare l'aggravio patrimoniale introdotto dal meccanismo dell'output *floor*.

Tale disposizione è soggetta a revisione e la Commissione Europea si prenderà carico di valutare la calibrazione dei parametri applicabili nei metodi avanzati alle esposizioni leasing ove lo considererà appropriato sulla base di quanto verrà rilevato in uno specifico report EBA sulla rischioosità del leasing che verrà pubblicato entro il 30 giugno 2026, un anno dopo quello previsto per l'entrata in vigore delle nuove disposizioni (2025).

Le società di leasing che potranno beneficiare di queste disposizioni saranno solo quelle che utilizzano le metodologie avanzate per il calcolo dei requisiti patrimoniali a fronte del rischio di credito; attualmente si tratta di una minoranza degli operatori leasing: il 13% del totale, con un peso del 41% sull'outstanding del settore. Nessuno sconto patrimoniale per la minore rischioosità del leasing viene riconosciuto alla stragrande maggioranza degli operatori che utilizzano la metodologia standardizzata: l'87% delle società di leasing, che detengono circa il 59% del portafoglio complessivo.

Sulla base dell'analisi dell'Università di Colonia, presentata in un position paper a cura della federazione del leasing Leaseurope, i requisiti patrimoniali per le esposizioni leasing nell'approccio standardizzato sono molto più elevati rispetto al capitale richiesto per coprire le perdite inattese registrate nel periodo di crisi degli anni 2007-2011. In base ad un confronto tra le perdite inattese ed i requisiti patrimoniali nell'approccio standardizzato, ottenute attraverso 10.000 simulazioni sul totale portafoglio considerato (circa 40.000 esposizioni), si è dimostrato che una riduzione di almeno il 30% delle ponderazioni al rischio delle esposizioni leasing nell'approccio standardizzato (che si traduce in una ponderazione al rischio del 70% per le esposizioni corporate e del 53% delle esposizioni retail) assicurerebbe requisiti patrimoniali che sarebbero adeguatamente conserva-

tivi e capaci di coprire sia le perdite attese che le perdite inattese.

Tutto ciò è dovuto al fatto che, a prescindere dalla metodologia utilizzata ai fini del calcolo dei requisiti patrimoniali, la società di leasing effettua un'accurata valutazione del locatario, del bene in leasing e del fornitore. Inoltre, la società di leasing mantiene la proprietà del bene locato per tutta la vita del contratto e questo consente un'efficiente ed efficace riappropriazione del bene in caso di default del debitore, senza la necessità di attivare complessi procedimenti giudiziari. Inoltre, la strumentalità dei beni in leasing all'esercizio dell'attività economica contribuisce al basso profilo di rischio del prodotto leasing in quanto il locatario necessita dei beni in leasing per continuare il proprio business. Questo fa sì che i locatari siano meno propensi ad essere insolventi nel pagamento dei canoni leasing e che più facilmente continuino ad essere regolari nei pagamenti leasing anche se insolventi su altre esposizioni (fig. 1).

Sulla base di tali fattori, l'Associazione richiede un abbattimento della ponderazione al rischio delle esposizioni leasing mobiliari, proponendo:

- una ponderazione al 70% anziché al 100% delle esposizioni di leasing mobiliare *corporate*;
- una ponderazione al 60% anziché al 75% delle esposizioni di leasing mobiliare *retail*.

Questo nel rispetto dei seguenti requisiti insiti nelle operazioni di leasing, e cioè che:

- ✓ la società di leasing effettui una completa analisi del rischio di credito sul locatario, il bene oggetto di leasing e il fornitore;
- ✓ la società di leasing mantenga la proprietà legale del bene per tutta la durata del contratto;

Fig.1 – Il perché degli emendamenti richiesti sul leasing mobiliare



- ✓ la società di leasing abbia il diritto di effettuare ispezioni ed accedere al bene;
- ✓ i beni concessi in locazione siano strumentali all'esercizio dell'attività economica del cliente.
- Ai fini dell'ammissibilità alla ponderazione ridotta viene introdotto il requisito che l'immobile a garanzia sia "finito".
- Per le esposizioni garantite da immobili non residenziali finiti, per le quali il rimborso del credito non dipende materialmente dal cash flow generato dall'immobile:

Mentre sul fronte del leasing mobiliare la proposta della Commissione Europea riconosce la minore rischiosità del prodotto, pur senza sconti patrimoniali nell'approccio standardizzato, una situazione completamente differente si prospetta sul fronte del leasing immobiliare.

Nella nuova proposta di regolamentazione, vengono introdotte ponderazioni più elevate per alcune esposizioni nell'ambito della metodologia standardizzata. Tra queste, viene previsto – in particolare – un trattamento più prudenziale proprio con riferimento alle **esposizioni garantite da immobili**.

Di seguito sintetizziamo le principali novità.

- ✓ viene elevata la soglia per il calcolo del valore dell'esposizione al quale è possibile applicare la ponderazione ridotta (soglia che passa dal 50% a 55% del valore di mercato dell'immobile);
- ✓ viene elevato il coefficiente di ponderazione ridotto, che passa dal 50% al 60%.
- Viene introdotta una nuova categoria di prestiti che finanziano l'acquisizione di terreni, lo sviluppo o la costruzione di immobili, residenziali e non ("ADC", *Land Acquisition, De-*

velopment and Construction). Ad essi viene attribuita una rischiosità più elevata ed una ponderazione pari al 150%, che può essere ridotta al 100% solo nel caso di esposizioni garantite da immobili residenziali quando vengano rispettate specifiche condizioni di mitigazione del rischio (in termini di standard di garanzia, proporzione degli accordi di pre-vendita e pre-locazione e capitale a rischio).

Il leasing immobiliare costituisce attualmente oltre la metà del valore dei crediti in essere delle società di leasing e, all'interno di questo comparto, il leasing in costruendo rappresenta una quota crescente del business. L'impatto di queste disposizioni per le società di leasing che adottano la metodologia standardizzata ed operano nel settore immobiliare sarà pertanto importante in termini di requisiti di capitale aggiuntivi.

La seconda parte di emendamenti proposti dall'Associazione riguarda, dunque, il trattamento del leasing immobiliare, su immobili costruiti e da costruire. Il nuovo trattamento prudenziale proposto per le **esposizioni garantite da immobili**, infatti, non sembra coerente con la rischiosità delle esposizioni leasing in immobili strumentali, in considerazione delle pratiche e degli standard solidi e robusti adottati dalle società di leasing per l'erogazione e il monitoraggio del credito. L'ammontare finanziario è infatti strettamente legato al valore del bene durante la sua vita economica (la società di leasing effettua un processo completo di valutazione del rischio di credito, che comprende la società finanziata, il bene ed il fornitore).

Inoltre, le società di leasing hanno il diritto di effettuare ispezioni in sede e di avere accesso all'immobile, così come il diritto di inserire nel contratto di leasing l'obbligo di stipulare un contratto di assicurazione sull'immobile al fine di mitigare i rischi di un parziale danneggiamento o della distruzione parziale o totale dell'immobile locato.

In più, la società di leasing ha e mantiene la proprietà legale del bene per tutta la durata del finanziamento. Pertanto, il ripossessamento della

proprietà è un processo efficiente ed efficace che non richiede l'attivazione di complesse e lente procedure legali. Tutto ciò, anche alla luce della 124 del 4 agosto 2017, che ha introdotto sui nuovi contratti di leasing l'esecuzione ingiuntiva nei confronti della controparte inadempiente, anche nel comparto immobiliare. Questo consente alla società di leasing di recuperare più agevolmente, attraverso le attività di remarketing (rivendita del bene sul mercato), parte del costo del bene o del valore dell'esposizione.

In conclusione, è importante sottolineare, anche in questo caso, il basso rischio di default del debitore dovuto alla strumentalità dell'immobile in leasing all'esercizio della sua attività economica, che porta il debitore ad adempiere alle proprie obbligazioni contrattuali al fine di poter continuare ad esercitare la propria attività economica (cfr. fig. 2).

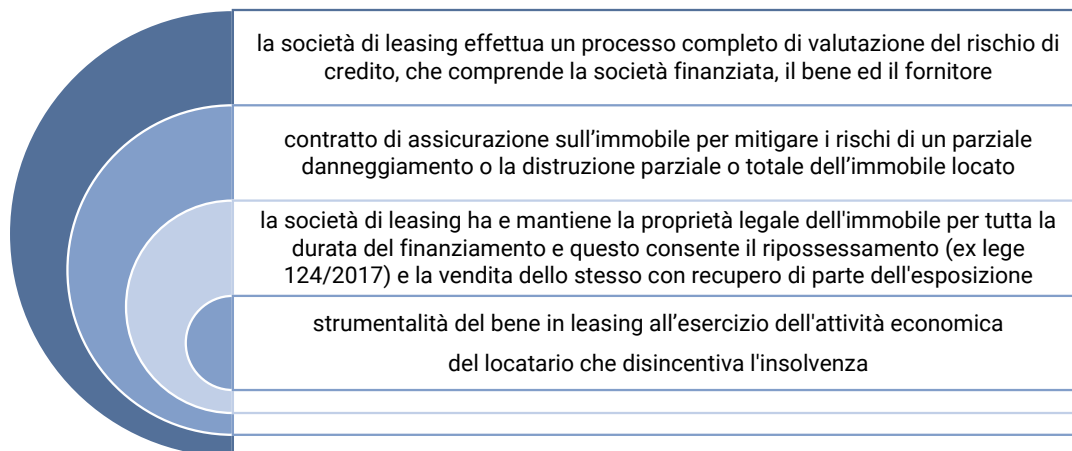
Come abbiamo visto, ancora più penalizzante, rispetto al trattamento del leasing su immobili costruiti, risulta essere quello prospettato in merito al leasing da costruire, nella misura in cui tali operazioni rientrano nella nuova categoria "ADC" che, con una ponderazione al 150%, avrebbe un trattamento comparabile a quello delle esposizioni NPL.

Tale disposizione penalizza prodotti a basso rischio quali il leasing finanziario in cui le società di leasing effettuano una completa valutazione del rischio di credito sul locatario e sulla società di costruzione (in termini sia di capacità futura del locatario di ripagare il debito sia della capacità della società di costruzioni di adempiere all'obbligo di realizzare la costruzione), così come sul terreno ed il progetto di costruzione.

Nel caso di leasing in costruendo le società di leasing non sono esposte all'incertezza ed al rischio di "invenduto", in quanto il locatario fornisce in via preventiva alla società di leasing l'impegno irrevocabile di una terza parte ad acquistare l'immobile.

Inoltre, la società di leasing rimane proprietaria del terreno e della costruzione per tutta la durata

Fig.2 – Il perché degli emendamenti sul leasing immobiliare (immobili finiti)



del contratto e nel caso in cui la costruzione non venga completata, il contratto di leasing obbliga il debitore a comprare il terreno e la proprietà ad un prezzo pari all'esposizione della società di leasing (per l'acquisto del terreno ed il pagamento dei lavori) con gli interessi dovuti per contratto.

Anche in questo caso, il contratto di leasing stabilisce l'obbligo di stipulare un'assicurazione che copra tutti i rischi legati all'avanzamento dei lavori. Peraltro, in questo contesto è importante aver presente che i clienti delle società di leasing non stipulano tali contratti con l'intenzione di speculare sulla futura rivendita dell'immobile non residenziale, ma con l'intenzione di potenziare la propria attività produttiva (fig. 3).

Con riferimento al leasing immobiliare, sulla base delle criticità presenti nella bozza e delle caratteristiche proprie del leasing, il nostro settore ha presentato queste due richieste:

- il mantenimento dell'attuale ponderazione al 50% per il leasing su immobili non residenziali finiti (per la parte non eccedente il 50% del valore di mercato dell'immobile);
- la ponderazione al 100%, anziché al

150%, del leasing in costruendo su immobili non residenziali.

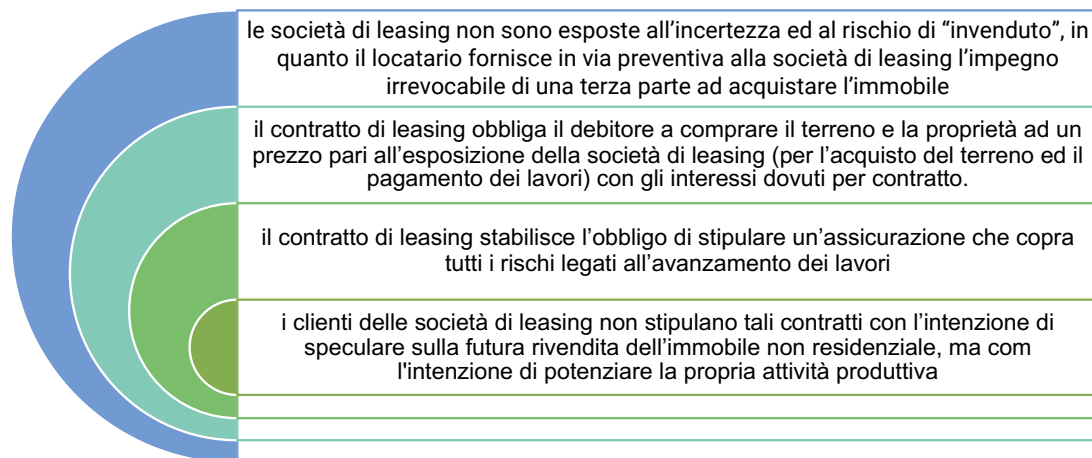
Assilea ha attivato con KPMG Advisory una specifica analisi, con l'obiettivo di studiare le evidenze empiriche recenti del portafoglio leasing, valutandone il trend e l'evoluzione e specificità in termini di comparto, al fine di supportare con evidenze empiriche i possibili spazi di miglioramento nella proposta di regolamentazione di vigilanza prudenziale sopra esposti.

Nel quinquennio 2015-2020 si **evidenzia una rischiosità decrescente del prodotto leasing** in considerazione di una riduzione significativa e sostanzialmente costante dei tassi di decadimento (il numero di contratti periodicamente entrati in default in rapporto al portafoglio in bonis del periodo precedente) dei contratti in contenzioso.

Le evidenze mostrano come i finanziamenti di leasing strettamente legati allo sviluppo dell'attività produttiva ne determinano una migliore qualità creditizia (nessun rischio di «invenduto» *ab origine*).

Pur confermandosi una **minore rischiosità media dei comparti non immobiliari** (cfr. fig. 4), la forzata riduzione degli stock ad alto rischio, la maggiore attenzione in sede di concessione e gli

Fig.3 – Il perché degli emendamenti sul leasing immobiliare in costruendo



effetti della Legge 124¹ del 4 agosto 2017, portano al raggiungimento nell'ultimo biennio di livelli di tassi di decadimento molto contenuti anche sull'immobiliare.

Le curve di *vintage* (dei tassi di mortalità)², sono influenzate dalla durata media dei contratti con effetti più marcati e di rapido decremento dei tassi di mortalità per i comparti a più breve ter-

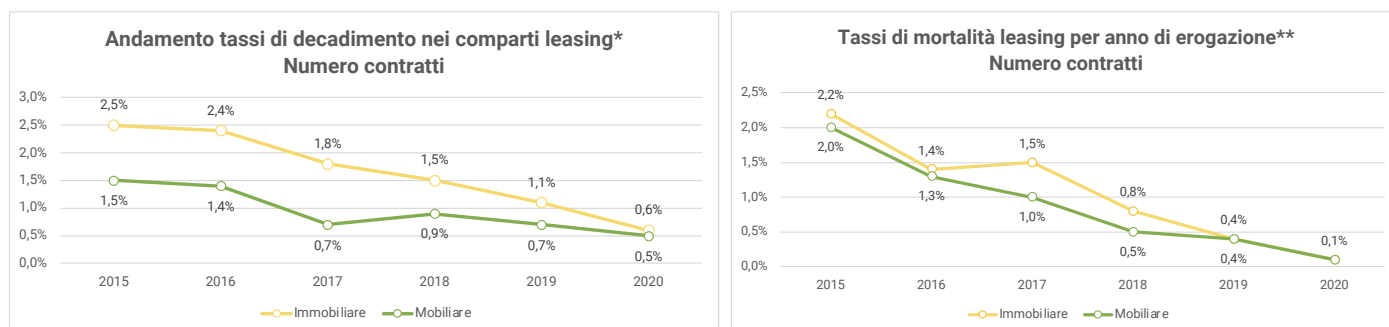
1 La legge 124 del 4 agosto 2017 ha introdotto sui nuovi contratti l'esecuzione ingiuntiva nei confronti della controparte inadempiente anche nel comparto immobiliare, riducendo di conseguenza anche la componente speculativa manifestatasi sino all'introduzione della citata legge.

2 I tassi di mortalità del portafoglio leasing per anno di erogazione (curve di *vintage*), aperto per comparto immobiliare e mobiliare, sono calcolati come percentuale di contratti, entrati in decorrenza in uno specifico anno, che risultano deteriorati alla data di osservazione (2020).

mine (non immobiliare); anche per il comparto immobiliare, si rileva comunque una riduzione significativa dei tassi di mortalità, che dal 2016 raggiunge livelli inferiori rispetto al comparto strumentale, grazie all'irrobustimento delle politiche e dei processi di concessione, alla chiusura progressiva degli «stock» ad alto rischio e alla riduzione della durata dei leasing (in seguito alla riduzione del periodo di deducibilità fiscale da 18 a 12 anni secondo la legge 23 del 11 marzo 2014).

Andando ad osservare più nel dettaglio la rischiosità del leasing immobiliare da costruire rispetto al costruito (fig. 5), si può osservare come l'incidenza dei contenziosi dell'immobi-

Fig. 4 – Evidenze dati tassi di decadimento e tassi di mortalità del leasing

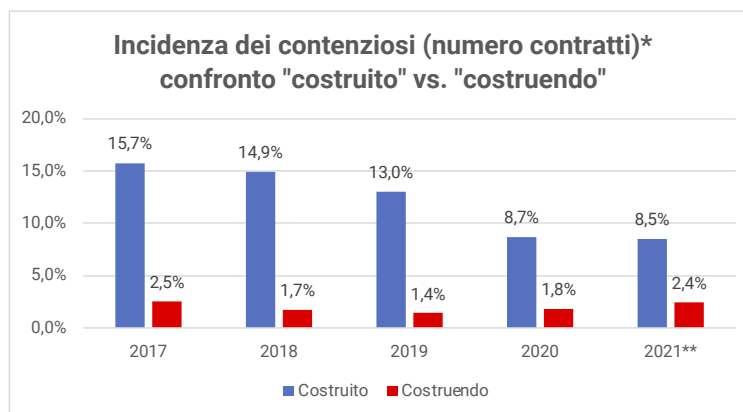


(*) Escluso dall'analisi comparto mobiliare «altro» poiché poco significativo a livello statistico

(**) I tassi di mortalità del portafoglio leasing per anno di erogazione (curve di *vintage*), aperto per comparto immobiliare e mobiliare, sono calcolati come percentuale di contratti, entrati in decorrenza in uno specifico anno, che risultano deteriorati alla data di osservazione (2020).

Fonte: Elaborazioni KPMG su dati del Centro Studi Assilea

Fig. 5 – Incidenza dei contenziosi (numero contratti)*- confronto "costruito" vs. "costruendo"



Aumento 2021 principalmente dovuto alla diminuzione significativa dei contratti costruendo tra il 2020 e il 2021 del 9%

(*) Incidenza calcolata come rapporto tra il numero di contratti in contenzioso e il totale dei contratti in essere, distinti per tipologia di leasing immobiliare, alla data di osservazione

(**) Data di osservazione al 31 ottobre 2021.

Fonte: Elaborazioni KPMG su dati del Centro Studi Assilea

liare «costruendo» sia minore rispetto a quanto osservato nell'immobiliare «costruito», a dimostrazione del fatto che i presidi adottati nel costruendo (periodo di cantiere) sono efficaci e garantiscono un adeguato monitoraggio.

Nell'arco temporale 2016-2020, i tassi di perdita del prodotto leasing risultano inferiori rispetto ai valori attualmente previsti dalla normativa di vigilanza prudenziale di LGD (40%-45% nel F-IRB, cioè nel modello interno *foundation*, rispettivamente nella nuova proposta normativa e nella normativa vigente). Si rileva un trend crescente dei tassi di perdita, che tuttavia è stato influenzato da **politiche di riduzione accelerata degli NPL**, non sempre in condizioni di mercato ottimali.

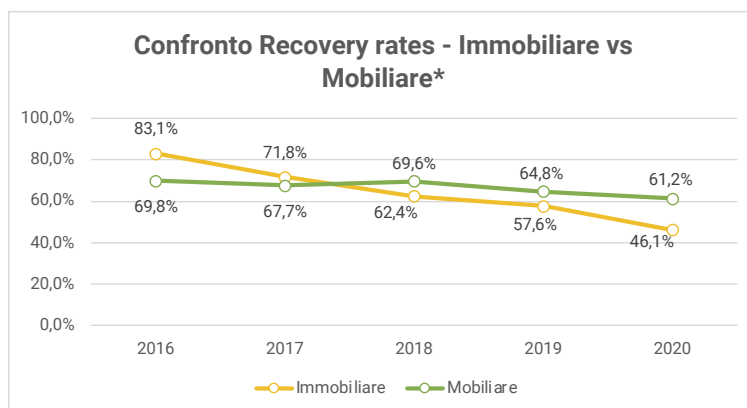
Il comparto immobiliare, in particolare, ha risentito di dismissioni degli «asset» accelerate, forzate e subottimali, dettate anche dalla normativa EBA per la gestione dei crediti deteriorati (NPL) (cfr. *Guidelines on management of non-performing and forborne exposures*, 2017), portando ad aumentare fisiologicamente i tassi di perdita.

Guardando al dettaglio per macro-comparti (cfr. fig. 6):

- si nota comunque una resilienza dei valori di recupero per i comparti non immobiliari anche nell'esercizio 2020, pur in un contesto congiunturale sfavorevole.
- Relativamente al comparto immobiliare, invece, si conferma un trend decrescente dei recuperi, influenzato anche dall'andamento del mercato immobiliare esterno (dicembre 2019 minimo storico «recente» dei prezzi per gli immobili residenziali e variazione negativa del 4% tra il 2019 e il 2020 del prezzo di vendita per gli immobili commerciali). Inoltre, le politiche di dismissione accelerate di NPL hanno inciso soprattutto sulle performance delle attività di *remarketing* immobiliare portando a risultati inferiori a quelli del comparto mobiliare.

Relativamente ai valori di realizzo ottenuti tra-

Fig. 6 – Andamento dei tassi di recupero per macro-comparti (complemento ad 1 della LGD del leasing)



(*) Calcolati mediante attualizzazione dei tassi di recupero (tasso di sconto al 4% come da esempi contenuti nella Circ. 284/2013 e succ. agg.)

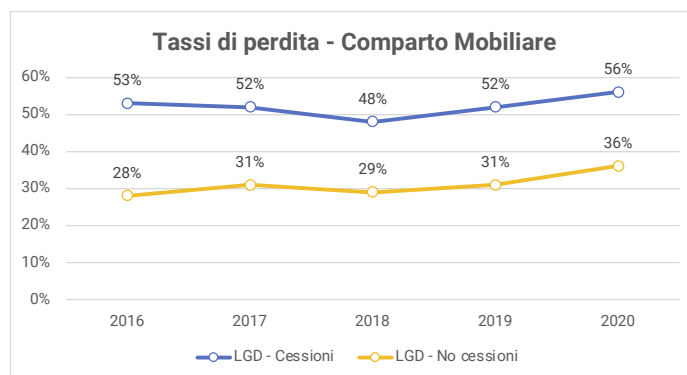
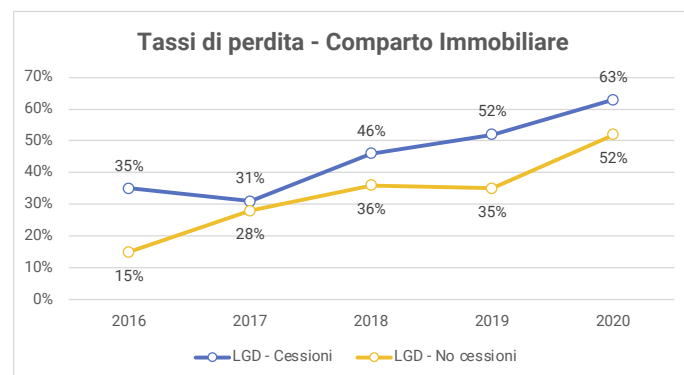
Fonte: Elaborazioni KPMG sulla base dei tassi di perdita recuperati da Assilea dall'archivio delle perdite storicamente registrate (LGD) Escluso dall'analisi comparto mobiliare <<altro>> poichè poco significativo a livello statistico.

mite cessioni e metodologie interne di recupero del credito, è possibile constatare come le cessioni massive dei crediti abbiano determinato per le società di leasing valori di realizzo inferiori rispetto a quanto si sarebbe potuto ottenere mediante l'adozione di parametri e metodologie interne di recupero (cfr. fig. 7). La differenza di valore di realizzo tra le due tipologie di recupero ammonta a circa 310 milioni di euro, di cui 240 milioni osservabili nel comparto immobiliare e 70 milioni nel comparto mobiliare.

Nel periodo 2016-2020, l'incidenza delle cessioni nel comparto immobiliare è stata del 21% rispetto al 10% che si registra nel comparto mobiliare. Le cessioni hanno avuto, in termini assoluti, un impatto maggiore sul comparto immobiliare, in cui la stima del valore del credito al verificarsi dello stato di default (*Exposure At Default* -EAD) si è attestata a circa 2 miliardi di euro rispetto ai 300 milioni di euro registrati nel comparto mobiliare.

A fronte delle specificità del leasing, che peraltro

Fig. 7 – Impatto delle cessioni sui tassi di perdita



Fonte: Elaborazioni KPMG sulla base dei tassi di perdita recuperati da Assilea dall'archivio delle perdite storicamente registrate (LGD) Tassi calcolati considerando la metodologia <<workout ponderata>> ed escludendo il comparto mobiliare <<altro>> poichè poco significativo a livello statistico.

Tab. 1 – Efficacia del remarketing nel leasing

Comparto Leasing	Tassi di recupero – esposizione	Tassi di recupero – valore residuo del bene	Durata residua del bene
Immobiliare	76%	110%	6,0
Aeronavale e ferroviario	50%	77%	1,9
Autoveicoli	55%	88%	1,1
Energy	37%	38%	5,7
Strumentale	39%	53%	1,5
Valori medi complessivi	51%	75%	3,2

Il confronto del recupero sul valore residuo identifica l'efficacia del remarketing rispetto al valore del bene di proprietà considerando anche gli ammortamenti e – pur non essendo direttamente confrontabile con il parametro di LGD – fornisce al locatore un importante riferimento gestionale

Fonte: Elaborazioni KPMG su dati beni ex-leasing del Centro Studi Assilea

consente un miglior monitoraggio e gestione del *Loan to Value, LTV* (ad es. tramite l'utilizzo tipico di maxi-canoni iniziali), le evidenze delle attività di *remarketing* dimostrano la maggiore efficacia dei processi di recupero sul valore del bene ammortizzato, confermando dunque la possibilità di operare su un «mercato dell'usato» che può essere in parte governato dalle società di leasing, stante la proprietà preservata del bene in leasing.

Tale elemento risulta ancora più marcato se confrontato con i risultati derivanti dalle cessioni massive di credito (inferiori come *performance*).

Le evidenze mostrano come, laddove si effettui attività di *remarketing* con successo, il recupero del valore del bene risulta elevato, in confronto alle soluzioni di cessione massiva di credito e in particolare se comparato con il valore del bene (ammortamento residuo), cfr. tab. 1.

Dalle analisi effettuate si evidenzia che i tassi di recupero derivanti dall'attività di *remarketing* risultano superiori ai recuperi ottenuti complessivamente dalle cessioni massive degli NPL (in particolare si è assistito a recuperi per il comparto immobiliare mediamente pari al 55% vs 76% derivante dai *remarketing*).

2	Carlo Mescieri. L'impegno a tutto tondo di Assilea Intervista di Luigi Macchiola
8	Basilea 3+: cosa cambia, cosa chiediamo per il leasing e perché Beatrice Tibuzzi
18	Paolo Carri: efficienza energetica, digitalizzazione e connettività, la strategia per i veicoli industriali Intervista di Roberto Neglia al direttore Marketing & Driving the Shift di Italscania S.p.A.
20	Giacomo Carelli: l'elettrico è il futuro, l'ibrido è il presente e il diesel rimarrà per il prossimo decennio Intervista di Chiara Palermo al CEO & General Manager di FCA Bank
22	Edmondo Pietranera: aldilà dell'elettrificazione dei modelli le aspettative da parte dei nuovi automobilisti vanno sicuramente verso la zero emission Intervista di Roberto Neglia all'Head of Mobilize Italy (gruppo Renault)
24	Leasing, quale rischiosità nel post-moratorie Beatrice Tibuzzi
28	OMI Price Prediction, lo sviluppo continua Davide D'Auria
32	Assilea e Ucimu: serve più coraggio per sostenere la Nuova Sabatini Chiara Palermo
36	Bonus edilizi, quadro delle agevolazioni disponibili nell'anno 2022 Umberto Iannarilli
40	Sale and lease back ai fini IVA nella giurisprudenza di legittimità Giuseppe Corasaniti
46	Nautica: credito di imposta mezzogiorno per le imbarcazioni Roberto Neglia

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, Eventi e Area Editoria*

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

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

Marco Viola, *Responsabile Area consulenza fiscale*

Segreteria di redazione

Lea Caselli

Grafica e Impaginazione

Marco Errico

Hanno collaborato a questo numero

Giacomo Carelli, Paolo Carri, Giuseppe Corasaniti, Davide D'Auria, Umberto Iannarilli, Edmondo Pietranera

Chiuso in redazione l'8 aprile 2022

Trasporto su gomma

PAOLO CARRI: EFFICIENZA ENERGETICA, DIGITALIZZAZIONE E CONNETTIVITÀ, LA STRATEGIA PER I VEICOLI INDUSTRIALI

“Qualunque sia la tecnologia scelta, il carburante utilizzato e l'applicazione veicolare, è l'approccio che meglio contribuisce a coniugare sostenibilità ambientale ed economica”.



Intervista di R. Neglia
a **Paolo Carri**
Direttore Marketing
& Driving the Shift
di Italscania S.p.A.

Ing. Carri, vista la congiuntura, la prima domanda non può che riguardare lo stato degli approvvigionamenti di materie prime: come sta impattando sulla produzione?

Siamo soggetti agli stessi stress che tutta l'industria italiana subisce da diversi mesi, concentrati in particolare sui semiconduttori. Oggi in un veicolo industriale, come in un bus, non si contano i chip utilizzati.

Quali strategie avete adottato?

Siamo un marchio che si è sempre basato sul valore del bene cucito sulle esigenze del cliente, per questo non possiamo vendere dallo stock, ma dall'ordinato. Si può immaginare cosa possa aver voluto dire per noi passare da un sistema in cui avevamo visibilità sugli approvvigionamenti per almeno sei mesi, a una realtà in cui non si sa cosa accadrà dopodomani. Siamo riusciti a gestire la situazione adattando in maniera importante il nostro modo di lavorare e il flusso di informazioni dalla casa madre ai mercati.

La produzione in sé non ha subito modifiche?

La produzione in sé no, per non derogare ai requisiti di qualità.

Altro tema di attualità, il caro energia quanto sta impattando?

Per chi i veicoli industriali li produce, li vende, li

finanzia e li assiste, impatta soprattutto per l'incertezza che genera sul mercato di riferimento dei veicoli industriali e trasporto merci. Ciononostante stiamo registrando una domanda che si mantiene ad alti livelli.

La UE si è data obiettivi molto sfidanti per il contenimento delle emissioni. Sono ancora attuabili?

C'è una corrente di pensiero secondo la quale va tutto rivisto. Gli obiettivi fissati, a partire da quelli della COP 21, in cui è stato sancito quello della decarbonizzazione completa entro il 2050, e quelli successivi della Commissione UE del pacchetto "Fit for 55", sono delle road map che si basano fortemente sull'affrancamento dai combustibili fossili. Quello che dobbiamo rilevare è che l'elettrificazione della mobilità non può essere disgiunta dalla questione delle fonti di produzione di energia, per tutti gli usi. Il tema non riguarda solo il trasporto.

L'energia a combustione non avrà futuro?

Non lo credo. La visione di Scania è molto articolata e i nostri tre pilastri sono: efficienza energetica, digitalizzazione e connettività dei veicoli. Qualunque sia la tecnologia scelta, il carburante utilizzato e l'applicazione veicolare, l'approccio che meglio contribuisce a coniugare sostenibilità ambientale ed economica è l'efficienza energetica. Questo ci ha spinto a continuare a investire sul diesel, mantenendo una leadership sui consumi attestata da

molti riconoscimenti internazionali (nel 2021 Scania ha vinto "l'oscar" europeo "Green Truck Award" per il quinto anno consecutivo, ndr). Il secondo pilastro è il Biocarburante, biometano per capirci, che in Italia è più promettente. Tutti nostri motori sono anche certificati per l'HVO, diesel sintetico prodotto da grassi animali e oli vegetali privo di alcuni inconvenienti legati al biodiesel, e abbiamo motori a bioetanolo, combustibile che, anche se non coinvolge l'Italia, è rilevante in altri mercati.

Quindi alla domanda sull'abbandono della tecnologia a combustione cosa rispondiamo?

La risposta sintetica è no. Noi pensiamo di arrivare al 2030 con il raggiungimento di circa la metà delle vendite di veicoli nuovi con tecnologia elettrica. Ci siamo presi l'impegno di raggiungere la neutralità carbonica entro il 2040, arrivandoci con il 90% a zero emissioni e per il restante 10% con l'applicazione di altri sistemi.

Quindi il bando del diesel previsto per le autovetture - per il veicoli industriali non è stato stabilito - non produce come effetto collaterale la compressione degli investimenti sull'efficientamento?

E' vero che ci sono enormi capitali indirizzati nella direzione dell'elettrificazione. Però noi abbiamo appena introdotto la nuova generazione di 13 litri endotermici diesel in cui siamo riusciti a raggiungere il valore di rendimento del 50%, che è un valore altissimo se si conoscono i motori, impensabile fino a poco tempo fa.

In pratica in cosa si traduce?

In un balzo dell'8% nella riduzione dei consumi, rispetto ad avanzamenti in questi anni dell'ordine incrementale di uno, due punti percentuali. L'introduzione degli Euro VII per il nostro mercato, per ricollegarmi alla domanda precedente, imporrà ulteriori investimenti. Il diesel ci accompagnerà nella roadmap verso gli obiettivi di decarbonizzazione.

E concludiamo con il "terzo pilastro", un tema poco affrontato nel dibattito pubblico.

Quello che chiamiamo "Smart and safe transport" è per noi molto importante. Lavoriamo sulla connettività dai primi anni 2000, nel 2011 abbiamo deciso di standardizzarla sui nostri veicoli, senza oneri per i clienti. Con una semplice autorizzazione a scaricare i dati hanno già nel decennio scorso questi ultimi avevano elementi per lavorare sui consumi e lo stile di guida del conducente. Abbiamo visto che il miglioramento in termini di consumi è in media del 12%. Immaginiamo queste percentuali applicate a una voca di costo che - in tempi normali - rappresenta un terzo di quelli di un'impresa di trasporto. Oggi più che mai il risparmio sul carburante può fare la differenza tra chiudere il bilancio in attivo o in passivo. Poi c'è la geolocalizzazione dei veicoli, che abbinata ai tempi di guida residui del conducente, consentono a chi assegna gli incarichi di lavoro di efficientare l'uso dei mezzi, riducendo i viaggi a vuoto. Consideriamo che il fattore medio di riempimento in Europa è del 60% e quindi abbiamo enormi margini di miglioramento.



L'automotive

GIACOMO CARELLI: CEO E GENERAL MANAGER DI FCA BANK

L'elettrico è il futuro, l'ibrido è il presente e il diesel rimarrà per il prossimo decennio una componente importante per applicazioni diverse dall'automotive. Ma il processo di elettrificazione sta riscontrando una crescita a singhiozzo, legata all'andamento non costante degli incentivi.



intervista di Chiara Palermo a **Giacomo Carelli** CEO e General Manager di FCA Bank

Dott. Carelli, cominciamo con una panoramica sullo stato del mercato automotive UE e Italia.

Sta scontando le conseguenze della crisi dei semiconduttori e la limitata disponibilità dei componenti, dovuta al conflitto in Ucraina. Queste difficoltà si riflettono in maniera trasversale su tutti i canali legati al mondo dell'auto, in particolare quello legato alle aziende, compresi i settori del noleggio a lungo e a breve termine. Non è del tutto chiaro quando si concluderà questa fase di crisi, né se si ritornerà presto a una situazione di pre-crisi e, magari, di pre-pandemia. Nel frattempo, il sistema si è evoluto, registrando diversi cambiamenti tra cui il graduale passaggio dalle vendite da stock agli ordini sulle vendite.

Oltre ai semiconduttori e quei componenti legati alla fabbricazione di microchip quali sono altri elementi di criticità?

La produzione di alcuni componenti, in primis i cablaggi elettrici, necessari per assemblare qualsiasi veicolo.

Questo sta spingendo diverse case costruttrici a trovare forniture alternative per non limitare o fermare la produzione.

Secondo il vostro punto di vista la crisi energetica ha un andamento congiunturale?

Si prevede che già da giugno si possa ritornare a una certa stabilità: la cosa è legata anche all'evoluzione del conflitto tra Russia e Ucraina, che ha portato a una speculazione sui carburanti e sull'approvvigionamento di gas, con un conseguente incremento dei prezzi che ha reso quest'ultimo e i motori diesel - già percepiti come una motorizzazione sul viale del tramonto - ancora meno appealing. Una situazione che non potrà che favorire, una volta che la fluttuazione dei costi si sarà stabilizzata, la progressiva elettrificazione del settore.

L'impatto è stato maggiore sullo sviluppo della motorizzazione elettrica?

No, ha portato a un rialzo generalizzato dei costi e ha



interessato sia le alimentazioni tradizionali, sia quelle a energia elettrica.

C'è un tema di smaltimento delle batterie elettriche, come viene affrontato?

Questo resta un tema ancora da esplorare del tutto e tocca in modo particolare le case costruttrici. Al momento è facile prevedere che per le batterie delle auto elettriche si prospetti una seconda vita, legata ad applicazioni meno performanti, come lo storing di energia, di pari passo con applicazioni dedicate alle energie rinnovabili.

Quale sarà lo spazio per l'ibrido?

Oggi sta guadagnando sempre maggior peso, in Italia come nel resto d'Europa, soprattutto perché percepito come una tecnologia di transizione e di avvicinamento all'elettrico che sarà la tecnologia del futuro. Il processo di elettrificazione del settore automobilistico è un trend in rapido consolidamento, la cui traiettoria è ormai segnata da tempo. Lo dimostrano i dati di mercato, che parlano di quote già raddoppiate rispetto a un anno fa. Ovviamente a incidere sulla velocità del passaggio all'elettrico saranno diversi fattori, tra cui la capillarità delle infrastrutture di ricarica, i tempi di ricarica e l'autonomia delle auto.

Quanto è importante la transizione verso l'elettrico per le società del Gruppo FCA Bank?

E' al centro del nostro piano di sviluppo. La nostra ambizione, come leader di mercato, è guidare questa trasformazione, contribuendo a creare i presupposti per accelerarla. Abbiamo programmato una solida strategia di elettrificazione per i prossimi anni che si articola, da un lato, nella proposta di soluzioni dedicate alla mobilità elettriche, dall'altro, ampliando la nostra flotta in chiave green ed espandendo la nostra rete di ricarica elettrica, a oggi la più estesa d'Italia. Entro il 2024 tripleremo gli oltre 1.300 punti di ricarica *fast charge* presenti in Europa.

Si prevedono investimenti nel gas?

Il GPL continua a costituire una valida alternativa, specie in periodi di incertezza come quello attuale (per quanto anche il prezzo del gas abbia subito aumenti). Non a caso nei primi due mesi del 2022 si è riscontra-

to un aumento delle immatricolazioni di oltre il 20% rispetto al primo bimestre 2021. Parliamo tuttavia di un dato che va letto nella più ampia cornice del calo delle vendite registrato negli ultimi anni sul mercato italiano. Per il momento non prevediamo investimenti da parte nostra in questo senso.

Quale sarà il futuro del diesel?

E' destinato a diventare di nicchia, a fronte dell'aumento delle immatricolazioni dei modelli green, sia ibridi, sia elettrici, sostenute dagli incentivi erogati dai governi nazionali. Già nell'agosto dell'anno scorso, in Europa le immatricolazioni dei modelli a gasolio sono state superate ampiamente da quelle delle nuove motorizzazioni, a conferma di un trend di crescita progressivo degli ultimi anni.

Sarà rispettato il termine del 2030?

Bisogna considerare che la pandemia, prima, e la crisi dei semiconduttori, poi, cui si è aggiunta la crisi dei componenti legata alla guerra in Ucraina, hanno rallentato la transizione tecnologica ed ecologica, data la riduzione dei volumi disponibili.

Il diesel rimarrà per impieghi diversi dall'automobile?

Almeno per questo decennio, il settore del trasporto merci, sia leggero che pesante, rimarrà con una componente importante di alimentazione diesel.

Il Governo ha stanziato un Fondo per il settore automotive, le risorse sono adeguate?

Per le auto elettriche e ibride, il settore sta riscontrando una crescita a singhiozzo, legata all'andamento non costante degli incentivi. Il mondo automotive trarrebbe sicuramente beneficio dall'introduzione di misure più costanti, necessarie per evitare la contrazione in attesa di nuovi sostegni, che generano incertezza e quindi una riduzione dei volumi di mercato. In particolare per le società e provider di mobilità legati al mondo aziendale, che possono mettere sul mercato una quantità elevata di nuovi modelli, contribuendo al ricambio del parco circolante.

Inoltre, un utile provvedimento potrebbe essere la defiscalizzazione con percentuali maggiori per le vetture aziendali, analogamente a quanto avviene in altri Paesi europei. Infine, servirebbe intervenire sulla rete di infrastrutture adibite alla ricarica.

Mobilità

EDMONDO PIETRANERA: HEAD OF MOBILIZE ITALY (GRUPPO RENAULT)

Al di là della elettrificazione dei modelli su cui tutte le case automobilistiche stanno lavorando, c'è un tema di mercato. Le aspettative da parte dei nuovi automobilisti, e più in generale della comunità che usi servizi di mobilità, vanno sicuramente verso la zero emission.



intervista di
Roberto Neglia a
Edmondo Pietranera
Head of Mobilize Italy
(Gruppo Renault)

Il Gruppo Renault ha deciso di affiancare questa nuova iniziativa ai brand che già ha, con quale strategia?

Mobilize segue la strategia di elettrificazione iniziata da più di dieci anni dal Gruppo Renault. Ultimamente c'è stata un'accelerazione di questo processo, la strategia di Mobilize è chiara, e nonostante i tempi dell'elettrificazione sono oggi dettati anche dai governi (2035), la strada è tracciata.

Ma data la congiuntura ravvede difficoltà, siamo di fronte a una forzatura?

Noi eravamo già in scia, come dicevo, ma senza dubbio queste scadenze preoccupano l'intera filiera. Siamo di fronte a una disruption enorme, che non riguarda solo la costruzione dei veicoli. In poco tempo dobbiamo cambiare non solo la parte produttiva, ma quelle assistenziale e commerciale, con impatti anche sugli assetti geografici della produzione. Ma il tema non è solo questo.

Cos'altro?

Al di là della elettrificazione dei veicoli, su cui tutte le case automobilistiche stanno lavorando, c'è un tema di mercato. Le aspettative da parte dei nuovi automobilisti, e più in generale della comunità che usa servizi di mobilità, vanno sicuramente verso la *zero emission*. Condizionato da forti evidenze, come il gap tra l'uso e il costo dei veicoli, usati per il 10% del tempo. Il nostro obiettivo è quello di intercettare questi trend, offrendo dei pacchetti completi di mobilità eco-sostenibile, ge-

stione dell'energia ed interconnessione digitale, c'è bisogno che i veicoli scambino i dati con le piattaforme delle smart city o con i provider dell'ecosistema, con cui possiamo ottimizzare i flussi, ridurre i consumi, ma anche ricavare elementi utili per le amministrazioni, come ad esempio sullo stato delle strade e perché no, ridurre gli incidenti stradali.

L'approvvigionamento di materie prime come sta impattando sulla produzione di auto elettriche?

Ovviamente più le vetture sono tecnologiche e più l'impatto è importante.

C'è un tema di flessibilità nella mobilità del futuro?

Sarà sempre più forte l'esigenza del cliente di accedere senza barriere o vincoli, non è solo un tema di car sharing. Come RCI Bank abbiamo acquisito BiPi, una start-up spagnola che offre la possibilità di sottoscrivere vetture in abbonamento, che consente di sostituire il mezzo al cambiare delle necessità.

Ma c'è anche un tema flessibilità dei mezzi, cui risponderemo anche con i veicoli speciali a Brand Mobilize ad esempio per il trasporto merci cosiddetto di "ultimo miglio", con Bento, dotato di uno spazio di carico di un metro cubo, adatto eventualmente anche al trasporto di attrezzi da lavoro. Oppure con Hippo, che prefigura una sorta di furgone versatile elettrico, composto da moduli intercambi-

biabili con 3 metri cubi di volume di trasporto.

Sicuramente l'elettrico porta con sé un tema di ecosistema, dall'infrastruttura di ricarica alla produzione di energia.

Come paese non brilliamo purtroppo sulla disponibilità delle infrastrutture pubbliche di ricarica, ma vedo finalmente una presa di coscienza collettiva importante. La mia opinione personale è di una accelerazione imminente. Io vengo dalle telecomunicazioni e anche lì, come paese, eravamo indietro sulle fibre ottiche, ma alcune decisioni hanno portato a un recupero abbastanza veloce.

Ci sono vostri investimenti diretti sulle infrastrutture?

Mobilize Power Solution realizza infrastrutture e servizi a contorno per le aziende e per la pubblica amministrazione, ma non offre servizi di ricarica pubblica come gli operatori delle utilities che installano le colonnine per strada, per capirci.

Auto elettrica, c'è però la questione batterie.

Nel modello di business del Gruppo abbiamo inserito la rigenerazione. Le batterie sono una preoccupazione ecologica ed economica e ne abbiamo tantissime. Se dopo un periodo di utilizzo non possono essere riusate nell'automotive, dopo una rigenerazione sono comunque perfette per alimentare ecosistemi di produzione di energia rinnovabile. Realizziamo mega accumulatori, in primis per le nostre fabbriche.

AUTO, IL CDS HA CONFERMATO:

NESSUNA DISTORSIONE DELLA CONCORRENZA

Il CdS ha respinto il ricorso dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato avverso la sentenza del TAR Lazio che aveva integralmente annullato il provvedimento con cui la stessa AGCM aveva sanzionato le principali società finanziarie di gruppi automobilisti (*captive banks*), le loro società madri, nonché Assilea e Assofin per aver distorto le dinamiche concorrenziali nell'ambito della vendita di automobili.

Il provvedimento del 2018 (n. 27497 del 20.12.2018) aveva irrogato complessivamente una super multa da 678 milioni di euro, il secondo importo in assoluto nella storia dell'Autorità, vedendo Assilea - Associazione italiana leasing - colpita marginalmente con il pagamento della somma di 11.694 euro per una presunta limitata collaborazione.

L'Associazione, che ha già visto accolte dal TAR le proprie ragioni, ha sempre rivendicato che l'AGCM non avesse considerato la struttura, il ruolo e le attività concretamente svolte dalla stessa Assilea, che riguardavano solo statistiche aggregate, anonime e mai dati previsionali e - soprattutto - per l'inesistenza di una intesa restrittiva del mercato. Ora il Consiglio di Stato ha fatto definitivamente chiarezza e confermato nuovamente la piena legittimità degli attori del mercato e dell'operato di Assilea.

Altri interventi di economia circolare?

Abbiamo realizzato due "refactory", attualmente in Francia e in Spagna, dove prendiamo vetture usate e le rigeneriamo aprendo un nuovo mercato che è più simile a quello dei device. Se le vetture deprezzano meno velocemente perché continuano ad essere rigenerate, l'utilizzatore delle soluzioni di mobilità o il cliente che acquista o noleggia un'auto ha un vantaggio sia qualitativo che economico.



Focus Assilea sulla situazione attuale

LEASING, QUALE RISCHIOSITÀ NEL POST-MORATORIE

A seguito della crisi pandemica il Governo ha introdotto per le imprese la possibilità, dietro richiesta, di sospendere i canoni leasing a scadere. Le cosiddette moratorie si sono chiuse a fine dicembre 2021.



Beatrice Tibuzzi

Come è noto, la moratoria governativa Covid-19, introdotta sin dalla prima fase della crisi pandemica, ha consentito alle imprese che ne hanno usufruito, la sospensione dei canoni leasing a scadere, offrendo alle società di leasing una garanzia sussidiaria da parte del Fondo di Garanzia dello Stato, che, in caso di default del debitore, sarà pari al 33% del totale dell'intero importo che è stato oggetto di sospensione.

Tale moratoria a fine giugno 2021, per le società che ne hanno fatto esplicita richiesta, è stata prolungata ulteriormente fino a fine dicembre 2021, per la sola quota capitale dei canoni a scadere. Come si presenta il portafoglio di tali contratti all'indomani della chiusura delle moratorie Covid-19? Vi sintetizziamo i primi risultati di una rilevazione promossa dal Consiglio di Assilea al fine di monitorare l'evoluzione della rischiosità dei contratti che hanno beneficiato della moratoria.

Per semplicità, si è focalizzata l'analisi sul campione dei soli contratti per i quali al 30 giugno 2021 è stata prolungata la moratoria. È ragionevole, infatti, presumere che i contratti al di fuori dell'ambito di questa analisi, cioè usciti dalla moratoria prima dell'ultimo termine utile di fine dicembre, presentino una rischiosità minore perché su clienti ed at-

tività che gradualmente erano riusciti già a riprendersi dagli effetti della pandemia.

È stato richiesto alle società di leasing di indicare il numero ed il debito residuo dei contratti per i quali la moratoria è stata prolungata oltre il 30 giugno 2021, con il dettaglio per macro-comparto (auto, strumentale, immobiliare, aeronavale e ferroviario, energy), nonché la qualità del credito, in numero e valore, dei contratti ancora in essere a fine gennaio 2022, distinguendo tra:

- le esposizioni il cui pagamento a gennaio è tornato regolare,
- quelle il cui pagamento non è risultato regolare,
- quelle classificate a deteriorato.

La dinamica osservata nell'immediato post pandemia ci può dare una prima idea dell'evoluzione della qualità del credito dei contratti che hanno usufruito della moratoria, consentendo di effettuare alcune stime sull'importo garantito dal Fondo rispetto alle necessità del nostro settore.

L'analisi si concentra su circa 57mila contratti, la cui moratoria era stata prorogata oltre fine giugno 2021, il cui importo, in termini di valore residuo è

Stato contratti ex-moratoria al 31/1/2022

Fig. 1a - % numero contratti

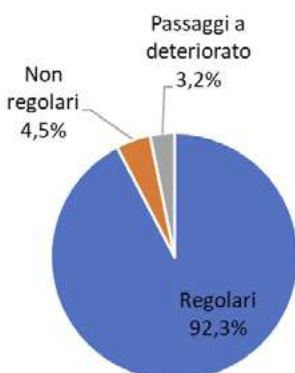


Fig. 1b - % valore contratti



stimato di poco superiore a 8 miliardi. Guardando all'incidenza dei contratti che non sono propriamente regolari (cfr. fig.1a e 1b) si ha una potenziale contenziosità del 7,7% sui numeri e del 6,0% sui valori dei contratti in portafoglio analizzati. Riteniamo, comunque, che una buona parte dei pagamenti non regolari nel primo mese dalla chiusura della moratoria possano essere dovuti a problemi tecnici legati al riavvio delle procedure automatiche di regolamento e siano pertanto suscettibili di un rientro in bonis.

Nello specifico, la percentuale del 7,7% calcolata sui numeri si scompone in un più contenuto 3,2% di passaggi a deteriorato e in un 4,5% di contratti non regolari nei pagamenti. Il 6,0% sui valori, vede un'incidenza dei crediti classificati a deteriorato

leggermente maggiore, pari al 3,4%; ed una minore incidenza dei crediti con pagamento non regolare, pari al 2,6%.

Nel comparto auto (cfr. fig. 2a, 2b e 2c) si ha l'incidenza massima sia del numero dei contratti con pagamento non regolare (6,3%) sia del numero dei passaggi a deteriorato (3,8%). In termini di volumi, è invece il comparto immobiliare a presentare l'incidenza maggiore (3,5%) dei passaggi a deteriorato. A questo comparto è peraltro riconducibile il 67,1% dei volumi di outstanding delle posizioni classificate come deteriorato nel campione di analisi. Molto elevata (13,8%) è l'incidenza del valore dei contratti con pagamento non regolare nel comparto energy, la cui performance è comunque influenzata da poche operazioni di importo elevato.



Stato contratti ex-moratoria al 31/1/2022 (DETTAGLIO COMPARTI)

Fig. 2a - numero

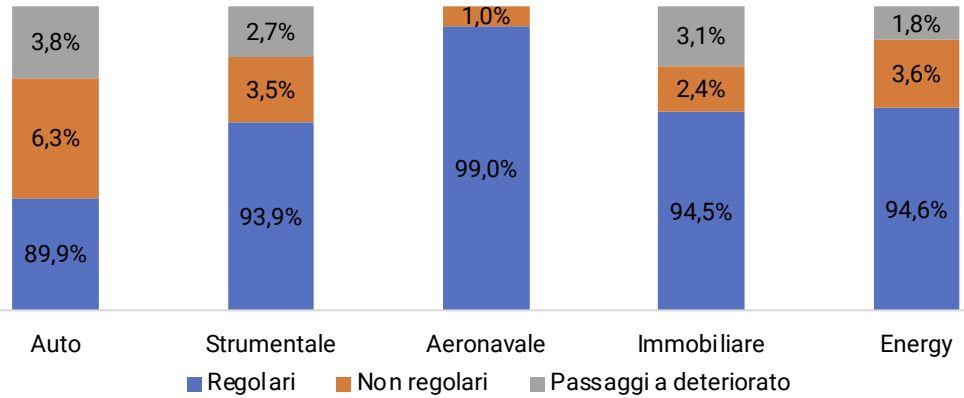


Fig. 2b - valore

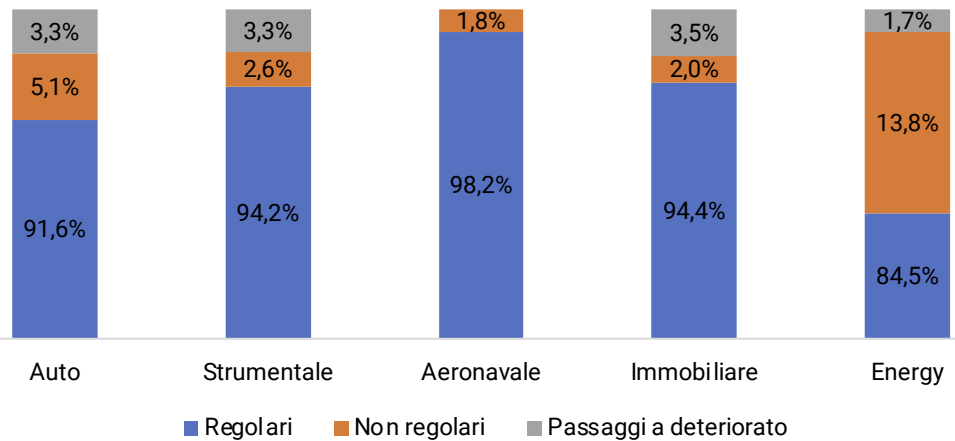
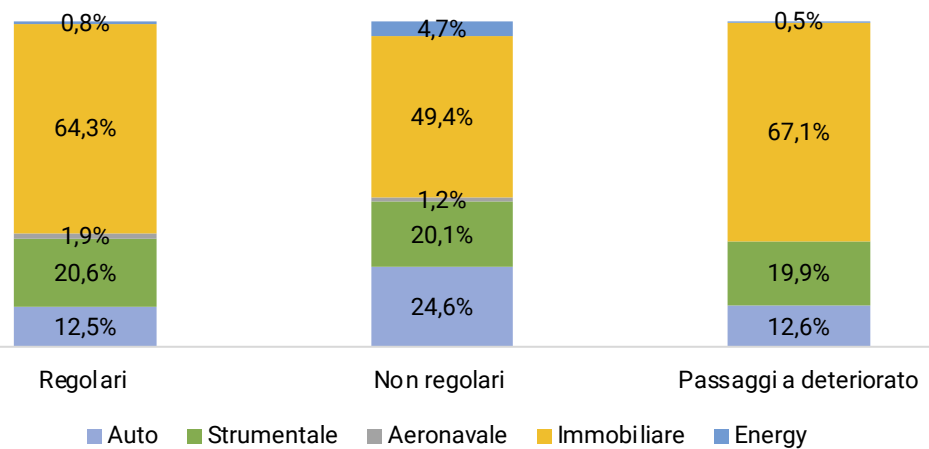


Fig. 2c - valore



Quali indicazioni possono dare queste statistiche sul possibile utilizzo delle risorse messe a disposizione dallo Stato attraverso il Fondo di Garanzia? Dal rapporto tra i 4,2 miliardi di euro finanziati dal Fondo di Garanzia al leasing per moratoria Covid-19 e i 20,1 miliardi di euro di valore complessivo dei crediti leasing oggetto di moratoria, si stima che "in media" le rate sospese leasing siano state pari a circa 1/5 (20,9%) dell'esposizione totale.

In realtà la quota di rate sospese differisce molto nel comparto immobiliare (dove la durata contrattuale è di circa 12 anni) rispetto a quella che si può rilevare nel leasing mobiliare, in cui il periodo di sospensione ha rappresentato una porzione importante in rapporto all'intera durata contrattuale.

Pertanto, anche se il debito residuo dei contratti di leasing immobiliare che hanno beneficiato della moratoria è molto più elevato di quello relativo al leasing mobiliare, è ragionevole attendersi che la quota di rate sospese sul totale del debito residuo sia maggiore per il leasing mobiliare. Questo peraltro risulta coerente con le statistiche del Fondo Centrale di Garanzia in riferimento alla ripartizione delle garanzie fornite sul comparto leasing mobiliare rispetto al comparto leasing immobiliare.

Rapportando le quote sospese per il leasing immobiliare al debito residuo dei contratti che hanno beneficiato delle moratorie in quel comparto, si può

stimare una percentuale di canoni sospesi mediamente pari al 13,2% dell'esposizione. Applicando tale procedimento al leasing mobiliare, la percentuale di canoni sospesi risulta pari al 35,4%.

Ripartendo l'esposizione di oltre 8 miliardi di euro dei crediti usciti dalla moratoria a gennaio 2022 nei due macro-comparti immobiliare e mobiliare ed applicando ad essi le percentuali finanziate dal Fondo di Garanzia, si ottengono gli importi sui quali è possibile attivare la garanzia del 33% in caso di default.

Dei crediti usciti dalla moratoria e classificati a deteriorato, come abbiamo visto, oltre il 67% è relativo a contratti di leasing immobiliare. A fronte di tale percentuale, abbiamo un'ampia copertura stimata con riferimento alle risorse messe a disposizione del Fondo di Garanzia. Ancora maggiore è la capienza sul fronte del comparto mobiliare, dove, come abbiamo visto, le risorse messe a disposizione dal Fondo sono state più ampie. La minore rischiosità dei contratti al di fuori del campione di analisi, per i quali la moratoria si è chiusa prima di giugno, e le chiusure di molti contratti che hanno usufruito della moratoria consentiranno di minimizzare l'utilizzo di tali risorse; con riferimento al secondo aspetto si stima che da fine giugno 2021 a fine gennaio 2022, sull'intero portafoglio di contratti che hanno beneficiato della moratoria Covid-19, circa il 23% si sia già chiuso e questo consentirà un ulteriore abbattimento delle risorse impegnate dal Fondo.

Monitoraggio esteso posizioni garantite fondo PMI

Il Servizio di Assilea Servizi confronta tutti gli eventi pregiudizievoli e le variazioni aziendali, rilevati presso conservatorie, tribunali e CCIAA, sulle singole anagrafiche fornite dall'Intermediario Finanziario costituenti il portafoglio.

Il servizio, attraverso fonti certificate, rileva tutti gli eventi pregiudizievoli a livello nazionale:

- **Pregiudizievoli di conservatoria:** atti di trascrizione e di iscrizione registrati presso le conservatorie dei Registri Immobiliari e gli Uffici tavolari; anche gli annotamenti di cancellazione o modifiche.
- **Tribunali e atti volontari:** le procedure concorsuali rilevate sia dai Tribunali che dalle CCIAA; decreto di ammissione all'amministrazione controllata; decreto di ammissione al concordato preventivo; dichiarazione di fallimento; riapertura del fallimento, etc. Sono inoltre rilevate le Procedure Concorsuali volontarie di liquidazione e scioglimento.
- **Protesti:** tutti i protesti (di assegni o cambiali).

Oltre agli eventi pregiudizievoli, il servizio rileva anche tutte le variazioni camerali intervenute sulle aziende a livello nazionale, nonché le proposte di concordato.

I modelli predittivi 2.0

OMI PRICE PREDICTION, LO SVILUPPO CONTINUA

I miglioramenti del livello di performance dell'algoritmo e della fruibilità da parte dell'utente caratterizzano lo strumento per stimare il valore futuro dei prezzi del mercato immobiliare.



Davide D'Auria
Senior Consultant
Moderari Srl

"OMI Price Prediction" (OMI PP) è un modello statistico-predittivo che utilizza avanzate tecniche di Machine Learning (reti neurali) per stimare il valore futuro dei prezzi del mercato immobiliare (ad oggi fino a 3 anni rispetto all'ultimo valore osservato), considerando anche l'impatto che su tale variabile obiettivo può essere generato da dati macro e micro economici di carattere esogeno.

Il modello può senza dubbio considerarsi un prezioso strumento di analisi per la valutazione del portafoglio immobiliare delle Società finanziarie, in grado di ampliare, migliorare e arricchire il patrimonio informativo relativo agli asset immobiliari oggetto di valutazione. La finalità dello strumento, infatti, non è riconducibile in via esclusiva alla componente "valutativa", necessaria ai fini dell'adempimento delle disposizioni di vigilanza in materia di valutazione, monitoraggio e rivalutazione degli immobili (si veda quanto disposto sul tema dalle EBA GL LOM); tale strumento - garantendo una maggiore conoscenza, attuale e prospettica, in relazione alle caratteristiche e ai trend andamentali dei beni immobili presenti in bilancio o posti a garanzia dei crediti erogati - è costruito anche per rappresentare un valido elemento di supporto nell'ambito dei processi di carattere strategico e gestionale, che vanno dalla fase di istruttoria del credito a quella di due diligence di portafoglio e cessione del bene.

Inoltre, le elaborazioni effettuate con le Società che hanno aderito al progetto in questi ultimi mesi hanno evidenziato come gli output di tale modello si prestino a customizzazioni e personalizzazioni delle analisi (per categoria catastale, per area geografica, per trend andamentale, per status relativo alla qualità del credito, ecc.) che possono rappresentare un ulteriore valore aggiunto per la Società che usufruisce del servizio.

Ciò premesso, in virtù del fatto che per progetti di questo livello di avanguardia tecnologica è sempre stata volontà dell'Associazione accompagnare al confronto e al testing con le associate un costante sviluppo accademico e un certificato riconoscimento istituzionale, all'inizio del 2022, nell'ambito dell'ormai consolidata collaborazione con dottorandi e ricercatori del Dipartimento di Data Science dell'Università di Roma "La Sapienza", è stata avviata una nuova fase di sviluppo che garantirà nel brevissimo periodo miglioramenti sia a livello di performance dell'algoritmo che per quel che riguarda la customer experience.

Con riferimento alle implementazioni di carattere operativo, dopo un primo rilascio del modello OMI PP, che ha dimostrato l'utilità e la necessità dell'impiego di modelli predittivi nell'ambito del monitoraggio e della gestione dei portafogli immobiliari sia in un contesto normativo che strate-



gico si è cercato di implementare il modello al fine di migliorarne ulteriormente le performance attraverso l'utilizzo di tecniche statistiche alla frontiera della ricerca in ambito di Big Data Analytics.

Tali implementazioni si sono sviluppate in 3 direzioni parallele: i) l'upgrade del modello di Intelligenza Artificiale con nuove metodologie recentemente proposte dalla comunità scientifica, i.e. le GNN - Graph Neural Networks, ii) l'integrazione dei dati relativi al mercato immobiliare residenziale all'interno del modello, iii) la semplificazione della pipeline di analisi attraverso l'utilizzo come base dati degli output forniti direttamente dall'Agenzia delle Entrate in merito alle compravendite avvenute per le varie categorie catastali nei diversi poligoni OMI d'Italia.

Entrando nello specifico dei suddetti aggiornamenti, con l'utilizzo delle GNN si è riusciti a far comprendere a pieno al modello di predizione la vicinanza tra i poligoni OMI di riferimento delle diverse serie storiche, così da poter sfruttare la similarità (o meno) tra le serie storiche di poligoni

adiacenti. In particolare, si è creato un network complesso di prossimità tra i vari poligoni OMI con cui, insieme alle serie storiche, si è allenato il modello GNN. In secondo luogo, l'integrazione dei valori facenti riferimento al mercato immobiliare residenziale ha dato la possibilità di sfruttare correlazioni tra i due mercati per aumentare l'accuratezza delle predizioni nei semestri futuri. Infine, l'utilizzo diretto delle serie storiche OMI, ha permesso una copertura geografica totale con riferimento al territorio nazionale e una semplificazione progettuale al quale è associata una maggior potenza computazionale dell'algoritmo.

In tale contesto, per gli utilizzatori delle elaborazioni rivenienti da OMI PP si è provveduto ad aggiungere nuove funzionalità, anche sulla base delle necessità manifestate delle associate. In particolare:

- Servizio di Analisi/Monitoraggio del portafoglio: gli output del modello, con riferimento all'intero portafoglio immobiliare della società, vengono elaborati e pre-



sentati attraverso un report di dettaglio personalizzabile e una mappa interattiva navigabile;

- Servizio di interrogazione spot: per quanto riguarda analisi spot sul singolo immobile, l'Associazione ha implementato un web tool tramite il quale l'operatore può ottenere, inserendo indirizzo, città, CAP e categoria catastale dell'immobile di interesse, un report/fascicolo con il valore dell'immobile alla data odierna e la relativa previsione a tre anni;
- Servizio di Analisi dell'andamento mercato nazionale: le elaborazioni effettuate nell'ambito della nuova fase di sviluppo permettono anche di fornire un'analisi generale relativa all'andamento del mercato con possibilità di focus sui comparables di mercato con riferimento all'intero portafoglio, a clu-

ster selezionati o a specifici immobili.

In conclusione, tutte le attività condotte, unitamente al costante confronto e attività di testing effettuati con le associate, sono finalizzate, in prima battuta, a garantire un costante miglioramento delle predizioni effettuate, anche attraverso l'automatizzazione dei processi di training del portafoglio e/o dell'immobile soggetto a valutazione, in secondo luogo, ad ampliare sempre di più le basi dati "esterne" integrabili arricchendo il modello con i più diversi fenomeni "di contesto": siamo partiti con dati macro e micro economici di carattere generale, stiamo aggiungendo tutto il mondo legato all'immobiliare residenziale, arriveremo all'integrazione dei dati ricavati dai social network e da altre piattaforme digitali. Tutto ciò con l'obiettivo primario di mettere a disposizione degli operatori del settore uno strumento efficace, costruito sulle base delle esigenze di analisi richieste dalla normativa e manifestateci dalle associate.

Graph Neural Networks: cosa sono e come funzionano

Le *Graph Neural Networks* sono una famiglia di modelli di *Machine Learning* a reti neurali in grado di estrapolare informazioni da dati complessi, dati che possiamo immaginare distribuiti in un network di relazioni come quelli contenuti nei social, nei sistemi di raccomandazione (i.e. consigli per gli acquisti o per la visione di film) e in tutti i sistemi spazio-temporali.

Il valore aggiunto di questi modelli è dato dal fatto che le predizioni delle serie storiche effettuate su un singolo nodo (poligono OMI) sono il risultato di una raccolta e uno scambio congiunto di informazioni tra nodi vicini (zone OMI limitrofe): così come un'applicazione streaming video ti consiglia la visione di un film visualizzato da soggetti con gusti simili ai tuoi, questi modelli sfruttano le informazioni osservate nelle serie storiche geograficamente vicine e tecnicamente similari.

In particolare, nel nostro lavoro stiamo utilizzando le *Spazio Temporal Graph Neural Networks* (STGNN), una sottofamiglia di reti neurali, alla frontiera della ricerca scientifica, che meglio performano rispetto i classici modelli di *deep learning* basati solo sull'utilizzo di informazioni temporali.

IL TUO PARTNER TECNOLOGICO

Grazie alla flessibilità delle nostre soluzioni
siamo un punto di riferimento nel mercato
degli IT Provider

Forte delle proficue collaborazioni con l'associazione di categoria, Sadas è al fianco delle società di Leasing nell'attività di definizione di innovativi modelli e soluzioni di **Business Intelligence** e **Data Management** impiegando sofisticate tecniche di **Machine Learning**.



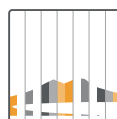
MILANO



ROMA



NAPOLI



Contatti

www.sadasdb.com

sales@sadasdb.com

Le novità del “Milleproroghe” per il credito di imposta

ASSILEA E UCIMU: SERVE PIÙ CORAGGIO PER SOSTENERE LA NUOVA SABATINI

Il provvedimento ha prorogato il termine per consegnare i beni strumentali agli investimenti agevolati ordinari e Industria 4.0 prenotati entro il 31 dicembre 2021, ma per le Associazioni di categoria non è sufficiente.



Chiara Palermo

La criticità afferente alla generalizzata difficoltà di approvvigionamento di materie prime e di materiale di base per la produzione industriale è un problema che sta investendo sia le imprese che le famiglie. Le cause che caratterizzano questo fenomeno sono diverse a seconda della tipologia di bene e settore.

Si va, infatti, da tematiche geopolitiche, che coinvolgono indubbiamente anche il conflitto Russo-Ucraino, a fenomeni meramente speculativi, con un dato ormai caratterizzante rappresentato da un rapporto fra domanda e offerta che ha spinto i prezzi al rialzo.

Da ciò si evince come la carenza di materie prime, materiali e prodotti di base colpisce tutta l'industria europea e richieda soluzioni, non solo a livello nazionale ma dell'intera Unione, dove l'attenzione per la problematica è altissima.

Ad esempio, è conoscenza comune quanto l'Europa stia investendo nella transizione ecologica e quanto il settore dell'auto sia impattato da questo processo. Ma in pochi sanno che il litio, indispensabile per la produzione delle batterie elettriche delle auto, non viene prodotto in Europa, ma la sua fornitura dipende da Cina,



Turchia e - in percentuale minore - altri Paesi del mondo.

Proprio per questo la Commissione europea ha puntato l'accento sul «CRM - Critical Raw Materials» aggiornando la lista di «materie prime critiche». L'obiettivo è quello di rendere gli approvvigionamenti più sicuri e resilienti alle variabili del commercio mondiale e rafforzare l'approvvigionamento interno di materie prime nell'UE.

Con l'obiettivo di sviluppare tecnologie e componenti microelettroniche innovative l'Italia ha beneficiato di uno stanziamento di oltre 700 milioni di euro per rafforzare lo sviluppo di prodotti altamente innovativi, quali ad esempio i microchip di nuova generazione.

Ciò accade grazie allo strumento dell'IPCEI (Importanti Progetti di Comune Interesse Europeo) che consente agli Stati membri di sostenere, in deroga alla normativa sugli aiuti di Stato, progetti altamente innovativi finalizzati allo sviluppo e realizzazione di prodotti e/o processi di comune interesse europeo.

E se l'Europa si muove per cercare soluzioni che avranno effetti non imminenti, intanto in Italia ci scontriamo con forti ritardi nelle consegne dei beni che spingono il governo ad agire velocemente sulle criticità del mercato interno.

Su questo tema è intervenuto il "decreto milleproroghe" che ha posticipato, attraverso l'art. 3-quater, fino al 31 dicembre 2022, il termine per consegnare i beni strumentali agli investimenti, ordinari e Industria 4.0, prenotati entro il 31 dicembre 2021, che fruiscono del beneficio del noto credito di imposta. I beni dovevano essere originariamente consegnati entro il 30 giugno 2022 ma alla luce della considerazione sopra esposte i termini erano di difficile realizzazione.

È un forte segnale di attenzione del governo sul tema, ma che non basta per scongiurare futuri rallentamenti. Questione cruciale poiché la quasi la



totalità degli investimenti effettuati con il credito di imposta beneficiano anche dell'agevolazione Nuova Sabatini.

Assilea, insieme ad Ucimu, ha chiesto la proroga di almeno 6 mesi sulla consegna dei beni (che oggi deve avvenire entro un anno dalla stipula dei contratti), per evitare che i ritardi portino ad una perdita del beneficio a discapito soprattutto delle imprese che già vivono una situazione di estrema crisi.

Purtroppo, però, non c'è stata apertura da parte del ministero nel poter prorogare, attraverso disciplina interna, i tempi di consegna. Sarà necessario, pertanto, per ottenere la proroga, intervenire con una norma che scongiuri la possibilità di perdere il contributo.

Seppur consapevoli delle difficoltà di prevedere attraverso una norma primaria una modifica ad un decreto interministeriale, non si può non provare ad intervenire, timorosi però che i tempi di intervento non saranno imminenti.

Visti con la lente della locazione finanziaria

BONUS EDILIZI, QUADRO DELLE AGEVOLAZIONI DISPONIBILI NELL'ANNO 2022

La riqualificazione energetica e di recupero del patrimonio immobiliare esistente sono state oggetto di diverse agevolazioni fiscali, aggiornate dalla Legge di bilancio.



Umberto Iannarilli
Senior Manager Tax
Controversy EY

Negli anni numerose sono le agevolazioni fiscali introdotte dal legislatore volte a realizzare obiettivi di riqualificazione energetica e di recupero edilizio del patrimonio immobiliare esistente.

Tali misure consistono in una serie di detrazioni d'imposta delle spese sostenute per raggiungere l'obiettivo richiesto da ciascun bonus con la possibilità di optare, in luogo dell'utilizzo diretto della detrazione, alternativamente o per un contributo sotto forma di sconto sul corrispettivo dovuto (cd. sconto in fattura) o per la cessione di un credito d'imposta di pari ammontare.

Nel corso degli anni l'applicabilità dei bonus in commento è stata oggetto di numerose proroghe, nonché di modifiche che hanno inciso sulle aliquote delle detrazioni, sui limiti massimi di spesa, sulle categorie di interventi agevolabili nonché sui soggetti beneficiari.

Il quadro delle agevolazioni disponibili nell'anno 2022 è stato da ultimo rivisto con la legge di Bilancio 2022 con la quale è stata disposta la proroga del superbonus 110%, dell'eco e del sisma bonus "ordinari", del bonus ristrutturazione al 50%. Inoltre, è stata introdotta una nuova detrazione per l'eliminazione delle barriere architettoniche. Mentre il bonus facciate è stato confermato per un ulteriore anno ma la percentuale di detrazione è scesa dal 90% al 60%.

Dai dati diffusi dall'Agenzia delle Entrate in occasione dell'audizione al Senato dello scorso 10 febbraio è emersa l'efficacia dei bonus in commento. In particolare, al 31 dicembre 2021 sono state effettuate prime cessioni e sconti in fattura riguardanti bonus edilizi per l'importo complessivo di euro 38.416.224.707 (comunicazioni inviate 4.787.653), di cui Superbonus euro 13.391.416.571 (comunicazioni inviate 1.339.195), bonus facciate euro 13.623.142.699 (comunicazioni inviate 1.436.490), ecobonus euro 5.458.928.626 (comunicazioni inviate 1.052.913), sismabonus euro 967.129.662 (comunicazioni inviate 24.896).

Di seguito verranno illustrate le caratteristiche principali dei bonus edilizi più utilizzati.

Rientrano nell'ecobonus gli interventi previsti dall'art. 14 del DL 63 del 2013 e dai commi 344 - 347 dell'art. 1 della L. 296 del 2006, che aumentano il livello di efficienza energetica degli edifici. La percentuale del beneficio e i limiti di spesa variano a seconda dell'intervento effettuato, la detrazione spettante è ripartita in dieci quote annuali di pari importo.

Condizione indispensabile per fruire della detrazione in commento è che gli interventi siano eseguiti su unità immobiliari e su edifici esistenti, di qualun-

que categoria catastale, compresi quelli strumentali per l'attività d'impresa o professionale.

Il sismabonus, disciplinato dall'art. 14 del DL 63 del 2013, spetta invece ai contribuenti che eseguono interventi per l'adozione di misure antisismiche con particolare riguardo all'esecuzione di opere per la messa in sicurezza statica degli edifici.

Il legislatore ha previsto detrazioni differenti a seconda del risultato ottenuto con l'esecuzione dei lavori, della zona sismica in cui si trova l'immobile e della tipologia di edificio.

Le detrazioni si applicano su un ammontare delle spese non superiore a 96.000 euro moltiplicato per il numero delle unità immobiliari di ciascun edificio e sono recuperabili in 5 quote annuali di pari importo.

L'agevolazione fiscale può essere usufruita per interventi realizzati su tutti gli immobili di tipo abita-

tivo e su quelli utilizzati per attività produttive. Le opere devono essere realizzate su edifici situati nelle zone sismiche ad alta pericolosità (zone 1 e 2) e nella zona 3.

Passando invece all'analisi del cd. bonus facciate, come anticipato in premessa la legge di Bilancio 2022 ha prorogato fino al 31 dicembre 2022 detto incentivo, abbassando tuttavia la percentuale di detrazione al 60% e lasciando invariato in 10 quote annuali costanti l'utilizzo.

Risultano agevolabili con il bonus facciate le spese riguardanti gli interventi finalizzati al recupero o al restauro delle facciate esterne degli edifici esistenti di qualsiasi categoria catastale, compresi gli immobili strumentali, ubicati in zona A o B, individuate dal decreto ministeriale n. 1444/1968, o in zone a queste assimilabili in base alla normativa regionale e ai regolamenti edilizi comunali.

Per quanto concerne l'ambito soggettivo di applicazione dei bonus edilizi sopra descritti, l'assen-





za di un chiaro quadro normativo di riferimento aveva spinto l'Amministrazione finanziaria a circoscrivere l'applicabilità per le società o, più in generale, per i titolari di reddito d'impresa, ai soli fabbricati strumentali da questi utilizzati nell'esercizio della propria attività imprenditoriale.

Tuttavia, la Corte di Cassazione, in diverse sentenze (soprattutto relative all'ecobonus), aveva statuito che l'ambito applicativo non poteva essere limitato dal momento che la ratio di tale beneficio consiste nell'intento d'incentivare gli interventi di miglioramento energetico dell'intero patrimonio immobiliare nazionale e si salda con il tenore letterale delle norme di riferimento, le quali non pongono alcuna limitazione, né di tipo oggettivo, né di tipo soggettivo. Analogo riconoscimento, sempre secondo i giudici supremi, deve essere operato, per ragioni di coerenza sistematica, anche agli interventi antisismici eseguiti su immobili da parte di titolari di reddito di impresa.

L'Amministrazione Finanziaria, recependo i principi statuiti dalla Suprema Corte, con la Risoluzione n. 34/2020 ha definitivamente allargato la platea dei soggetti beneficiari dei cd. ecobonus e sismabonus, chiarendo che le detrazioni in commento devono essere riconosciute anche ai titolari di reddito di impresa che effettuino gli interventi su immobili da essi posseduti o detenuti, a prescindere

dalla qualificazione di detti immobili come "strumentali", "beni merce" o "patrimoniali".

Inoltre, con il c.d. Decreto «Requisiti» (Decreto del MISE del 6 agosto 2020), concernente i requisiti tecnici per l'accesso alle detrazioni fiscali per la riqualificazione energetica degli edifici, il legislatore ha previsto che nel caso in cui gli interventi di cui al medesimo Decreto siano eseguiti mediante contratti di locazione finanziaria, la detrazione compete all'utilizzatore ed è determinata in base al costo sostenuto dalla società concedente.

Con riguardo al sismabonus, anche se non espressamente previsto, sembra ragionevole che possano estendersi le disposizioni previste per la detrazione spettanti per gli interventi volti alla riqualificazione energetica degli edifici.

Per quanto concerne, invece, la determinazione della spesa detraibile in capo all'utilizzatore del bene, rileva il costo sostenuto dalla società concedente per l'effettuazione degli interventi, mentre non assumono rilievo i canoni di leasing addebitati dalla società di leasing all'utilizzatore (cfr. Circolare dell'Agenzia delle Entrate n. 21/2010).

Infine, non può non essere fatto un breve cenno al Superbonus anche se si tratta di un incentivo di scarsa applicazione per i soggetti titolari di red-

dito d'impresa o professionale, per le ragioni di seguito esposte.

In particolare, con il cd. decreto "Rilancio" (D.L. n. 34/2020), nell'ambito delle misure varate in materia di sostegno al lavoro e all'economia, il legislatore ha incrementato al 110% l'aliquota di detrazione delle spese sostenute a fronte di specifici interventi in ambito di efficienza energetica, di interventi di riduzione del rischio sismico, di installazione di impianti fotovoltaici nonché delle infrastrutture per la ricarica di veicoli elettrici negli edifici (cd. Superbonus).

Stante un termine finale "generale" per godere del beneficio in parola fissato al 30 giugno 2022, la legge di Bilancio ha prorogato il Superbonus fino al 31 dicembre 2023 per i condomini, per le persone fisiche con riferimento agli interventi su edifici composti da due a quattro unità immobiliari distintamente accatastate e per gli enti del terzo settore.

Per le annualità 2024 e 2025, invece, la detra-

zione spettante scenderà rispettivamente al 70 e al 65%.

A differenza degli altri bonus edilizi, il legislatore ha individuato in modo puntuale i soggetti beneficiari del Superbonus e tra questi non ha ricompreso i soggetti titolari di reddito d'impresa o professionale i quali possono rientrare tra i beneficiari solo indirettamente, ovvero nelle ipotesi di partecipazione alle spese per interventi effettuati dal condominio sulle parti comuni dell'edificio.

Una delle più importanti novità introdotte dal decreto Rilancio, non solo per il Superbonus ma per tutti i bonus edilizi qui esaminati, è la possibilità di optare, in luogo dell'utilizzo diretto della detrazione, o per un contributo sotto forma di sconto sul corrispettivo dovuto, applicato dai fornitori che hanno effettuato gli interventi e da questi ultimi recuperato sotto forma di credito d'imposta, o per la cessione di un credito d'imposta ad altri soggetti, compresi gli istituti di credito e gli altri intermediari finanziari.



Lease back e Fisco

SALE AND LEASE BACK AI FINI IVA NELLA GIURISPRUDENZA DI LEGITTIMITÀ

Considerazioni critiche e brevi osservazioni sugli effetti retroattivi e sul principio del legittimo affidamento applicabile al contratto di vendita con locazione finanziaria di ritorno.



Giuseppe Corasaniti
Professore ordinario
di Diritto tributario
Università degli Studi
di Brescia
Socio dello Studio Uckmar

1. Premessa

Dopo circa vent'anni di apparente calma, la problematica questione del regime IVA applicabile al contratto di vendita con locazione finanziaria di ritorno (c.d. *sale and lease back*) è nuovamente tornata in auge: notevoli dubbi interpretativi sono difatti sorti per effetto della pubblicazione della nota sentenza n. 11023 del 27 aprile 2021¹, la quale – come si dirà – avrà certamente un forte impatto, in termini operativi, nel settore del *leasing*.

Come si ricorderà, con la sopracitata sentenza², la Suprema Corte – mutando, radicalmente, orientamento rispetto al passato – ha ritenuto che alcuna “cessione di beni” sia ravvisabile nell’ambito del contratto di *sale and lease back*. In particolare, la Corte, partendo dal testo della Direttiva IVA³ e dai principi espressi dalla giurisprudenza europea⁴, si è soffermata sulla nozione di “cessione di beni”, precisando che detta nozione si riferisce “non al trasferimento di proprietà nelle forme pre-

viste dal diritto nazionale vigente bensì a qualsiasi operazione di trasferimento di un bene materiale effettuata da una parte che autorizza l'altra parte a disporre di fatto di tale bene come se ne fosse il proprietario”.

In base a tale definizione di origine europea, dunque, i giudici di legittimità hanno escluso che la cessione del bene ad una società di leasing – che, contestualmente, lo “ritrasferisce”, in virtù del contratto di *leasing*, al venditore – possa essere annoverata nella nozione interna di “cessione di beni”, dal momento che – precisa la Corte di Cassazione – “a tale operazione negoziale non consegue il trasferimento del bene materiale da una parte (il venditore-utilizzatore) all'altra (l'acquirente-concedente) tale che, la seconda, possa dirsi autorizzata a disporre di fatto come se ne fosse la proprietaria in ragione della permanenza del bene stesso nella disponibilità del venditore che, invece, lo utilizza ininterrottamente”.

La Suprema Corte, dunque, senza tener conto delle peculiarità del contesto normativo nazionale, offre una lettura interpretativa della disposizione interna (ossia dell'art. 2, comma 1, del d.p.r. n. 633 del 1972) conforme alla Direttiva IVA, abrogando, *d'emblée*, la nozione di cessione di beni così come formulata dal legislatore nazionale e consentendo alla Corte di giustizia di incidere

¹ Per un approfondimento, si rinvia a: R. Corso – P. Maspes, *La cessione c'è o non c'è? L'amletico caso dell'IVA sulla cessione del bene oggetto di sale and lease back*, in *Fisco*, 2021, 3813 ss.; F. Montanari, *L'autonoma qualificazione ai fini iva del contratto di sale and lease back nel prisma delle categorie del diritto europeo*, in *Dir. prat. trib. int.*, 2021, 1792 ss.

² In senso conforme, si vedano altresì: Cass., 26 ottobre 2021, n. 30016; Cass. 25 giugno 2021, n. 18333; Cass. 22 giugno 2021, n. 17710.

³ Direttiva 2006/112/CE del Consiglio del 28 novembre 2006.

⁴ CGUE, 27 marzo 2019, causa C-201/18, *Mydibel*.

indirettamente, in senso ablativo, sulla disciplina domestica⁵.

Tanto premesso, preme sottolineare come il principio di diritto enunciato dai giudici di legittimità sollevi qualche dubbio con riguardo al rapporto esistente tra diritto interno e diritto euro-unitario, sicché, prima di analizzare quali possano essere gli effetti che genererebbe il principio della tutela del legittimo affidamento ove la diretta applicazione della Direttiva IVA venisse invocata per censurare il comportamento di un contribuente, precedentemente uniformatosi all'interpretazione dell'Amministrazione finanziaria, pare anzitutto opportuno esprimere qualche breve considerazione sull'efficacia che la sentenza della Corte di giustizia esplica nell'ordinamento interno.

2. Gli effetti della sentenza europea sui giudici nazionali

Come è noto, l'(im)possibilità di assimilare l'operazione di *sale and lease back* ad una "cessione di beni" rilevante ai fini IVA è stata sancita dalla Corte di Giustizia dell'UE con la sentenza del 27 marzo 2019, *Mydibel SA/Stato belga*, C-201/18, a cui la Corte di Cassazione fa espresso rinvio.

Tuttavia, l'automatico ingresso nell'ordinamento nazionale dell'interpretazione fornita dai giudici di Lussemburgo offre il fianco a talune riflessioni, atteso che deve sin da subito dirsi che le sentenze della Corte di giustizia non sono sempre direttamente utilizzabili per interpretare la disciplina nazionale. Le sentenze della Corte di giustizia, difatti, sono direttamente applicabili solo ed esclusivamente nel caso in cui la disciplina nazionale rispecchi fedelmente quella europea.

A tal fine, giova ricordare che la Corte di giustizia ha più volte ribadito il principio secondo cui, qualora emerga la non corrispondenza di una norma nazionale rispetto alla disciplina europea, tale

⁵ Per "cessioni di beni", il legislatore nazionale definisce gli atti a titolo oneroso che importano il trasferimento della proprietà, ovvero la costituzione o il trasferimento di diritti reali di godimento su beni di ogni genere.

non corrispondenza non può essere fatta valere dallo Stato membro contro un privato, in quanto è solo il privato che può pretendere l'applicazione delle disposizioni europee non correttamente recepite (c.d. *direct effect*). In particolare, la Corte ha chiarito, anche in ambito IVA, che *"una Direttiva non può di per sé creare obblighi a carico di un privato e non può, quindi, essere fatta valere in quanto tale nei suoi confronti"*, sicché *"l'obbligo per il giudice nazionale di fare riferimento al contenuto di una Direttiva nell'interpretazione e nell'applicazione delle norme pertinenti del suo diritto interno trova i suoi limiti nei principi generali del diritto, in particolare in quelli di certezza del diritto e di non retroattività, e non può servire da fondamento ad un'interpretazione "contra legem" del diritto nazionale"*⁶.

È evidente che detta non corrispondenza emerge limpidamente in materia IVA: la normativa nazionale, a differenza della normativa euro-unionale, si basa su nozioni fondate sul dato giuridico-formale.

Nella disciplina comunitaria, infatti, in base all'art. 14, paragrafo 1, della Direttiva 2006/112/CE del 28 novembre 2006, *"costituisce 'cessione di beni' il trasferimento del potere di disporre di un bene materiale come proprietario"*. Nell'ambito di tale disciplina, dunque, per l'individuazione del presupposto oggettivo della "cessione di beni" non assume rilievo il formale trasferimento della proprietà o di altro diritto, ma - in un'ottica sostanzialistica - rileva qualsiasi operazione di "trasferimento" di un bene materiale che consenta alla parte di disporre del bene come se ne fosse il proprietario.

Di contro, nella disciplina nazionale il concetto di cessione di beni è stato recepito in modo assai diverso. Invero, per la normativa italiana le operazioni che comportano il trasferimento del diritto di proprietà, ovvero la costituzione o il trasferimento di diritti reali di godimento su un bene costituiscono in ogni caso cessioni di beni.

⁶ CGUE, 21 settembre 2017, causa C-326/15, *DNB Banka*.

Tale circostanza solleva problemi di incompatibilità della normativa Iva domestica rispetto alla corrispondente disciplina UE, sicché, in attesa di un intervento del Legislatore, auspicato e più volte sollecitato dalla stessa dottrina⁷, è possibile ipotizzare in questo scenario di incertezza solo una rimessione pregiudiziale alla Corte di giustizia.

3. La tutela del legittimo affidamento degli operatori

La qualificazione dell'operazione di *sale and lease back* operata dalla Corte di cassazione se, da un lato, si fonda chiaramente sul diritto europeo, come interpretato da una particolare sentenza della Corte di giustizia, dall'altro trascura l'analisi della disciplina nazionale di riferimento, come costantemente interpretata dall'Amministrazione finanziaria, che - come noto - ha scomposto l'operazione di *sale and lease back* in tre diverse operazioni soggette ad IVA, nell'ordine la cessione del bene alla società di *leasing*, il servizio di concessione in *leasing* del medesimo bene al venditore-utilizzatore e l'esercizio dell'opzione di riscatto⁸.

⁷ Cfr. G. Corasaniti, *Audizione nell'ambito dell'indagine conoscitiva sulla riforma dell'imposta sul reddito delle persone fisiche (IRPEF) ed altri aspetti del sistema tributario*, 12 marzo 2021; AA.VV., *Corrispettività, onerosità e gratuità*, Torino, Giappichelli, 2014.

⁸ Circolare n. 218/E del 30 novembre 2000.

Potrebbe, pertanto, accadere che l'Amministrazione finanziaria, allineandosi al "nuovo" orientamento giurisprudenziale, giunga a sconfessare il suo precedente orientamento interpretativo.

Difatti, l'Amministrazione finanziaria è libera di modificare successivamente il proprio orientamento, ma il contribuente nei confronti del quale dovesse essere azionata una pretesa per aver tenuto una condotta conforme alle indicazioni in seguito sconfessate può certamente invocare l'affidamento legittimo⁹.

Ad oggi, particolarmente discussa - sia in dottrina sia in giurisprudenza - è la tematica del legittimo affidamento in relazione all'inesigibilità del tributo¹⁰.

⁹ L'art. 10 dello Statuto dei diritti del contribuente (Legge 27 luglio 2000, n. 212) contiene un corollario del principio di buona fede, a mente del quale sussiste una specifica scusante per il contribuente che si sia conformato ad indicazioni contenute in atti dell'Amministrazione finanziaria dalla stessa successivamente modificati. In detti casi, l'art. 10, comma 2, dispone che "non sono irrogate sanzioni, né richiesti interessi moratori al contribuente".

¹⁰ Per un approfondimento, si rinvia a M. Logozzo, *Non sanzionato il contribuente per affidamento legittimo su atti interpretativi del Fisco - Sanzioni - Il principio del legittimo affidamento: confermata dalla Cassazione la tutela "parziale" del contribuente*, in GT - Riv. giur. trib., 2019, 622 ss.; P. Maspes, *Legittimo affidamento: fidarsi è bene, ma non fidarsi è meglio?* in Corr. trib., 2021, 91 ss.; N. Sartori, *Il principio di buona fede e collaborazione nello Statuto dei diritti del contribuente*, in Giur. it., 2018, 763 ss.; G. Marongiu, *Lo Statuto e la tutela dell'affidamento e della buona fede*, Torino, 2008, 133 ss.

La teoria della tutela “piena”, in particolare, è stata avallata da un orientamento minoritario¹¹, secondo il quale il principio del legittimo affidamento risulterebbe applicabile anche ai rapporti fra contribuente ed ente impositore diverso dall’Amministrazione finanziaria dello Stato, nonché con riguardo ad elementi dell’imposizione diversi da sanzioni ed interessi, in quanto i casi di tutela espressamente enunciati dal comma 2 dell’art. 10 dello Statuto (attinenti all’area dell’irrogazione di sanzioni e della richiesta di interessi), riguardanti situazioni meramente esemplificative e legate a ipotesi maggiormente frequenti, non limitano la portata generale della regola, idonea quindi a disciplinare una serie indeterminata di casi concreti. Vi possono essere casi, pertanto, in cui *“accertata la sussistenza dei presupposti dell’affidamento del contribuente, ne consegue necessariamente, come rilevato esattamente da una parte della dottrina, non soltanto l’inapplicabilità di sanzioni e/o interessi moratori, bensì l’inesigibilità tout court della prestazione tributaria”*¹².

Non sono tuttavia mancate pronunce di segno contrario. Proprio di recente, infatti, il tema in discorso è stato riaffrontato dai giudici di legittimità, i quali hanno dato continuità a quell’orientamento giurisprudenziale secondo cui il legittimo affidamento di cui all’art. 10, comma 2 dello Statuto non esclude l’esigibilità del tributo, ma

determina la sola inapplicabilità delle sanzioni e degli interessi moratori collegati al tributo medesimo¹³. L’orientamento giurisprudenziale più recente, dunque, ponendo l’accento sulla indisponibilità dell’obbligazione tributaria, ritiene dovuta l’imposta, nonostante il legittimo affidamento e la buona fede del contribuente¹⁴.

Quest’ultimo orientamento, però, per quanto possa dirsi “definitivo”, si pone in contrasto con la posizione della Corte di giustizia, secondo la quale, al contrario, non può essere richiesta l’imposta ove la prassi dell’Amministrazione finanziaria sia stata idonea a ingenerare, in capo ad un operatore economico prudente ed accorto, un ragionevole affidamento sulla non applicazione dell’imposta stessa¹⁵.

Si ritiene pertanto che, in relazione alle operazioni pregresse, alcuna conseguenza dovrebbe gravare sugli operatori, la cui condotta si è giustamente conformata all’interpretazione data sino ad oggi dall’Amministrazione finanziaria.

4. Considerazioni conclusive

Tenuto conto di quanto sinora esposto e con riguardo alle operazioni future, è bene a questo punto fare un’ultima considerazione: nel qualificare un’operazione di *sale and lease back* quale

11 Cass., 10 dicembre 2002, n. 17576. In senso conforme: Cass., 6 ottobre 2006, n. 21513; Cass., 5 giugno 2007, n. 18218; Cass., 13 maggio 2009, n. 10982; Cass., 14 gennaio 2015, n. 537.

12 Cass., 10 dicembre 2002, n. 17576.

13 Cass., 9 giugno 2020, n. 10981.

14 Cass., 11 luglio 2019, n. 18618; Cass., 18 maggio 2016, n. 10195; Cass., 25 marzo 2015, n. 5934.

15 Si rinvia, a tal proposito, a CGUE, 14 settembre 2006, cause C-181/04 e C-183/04, Elmeke.





somma di operazioni di cessione di beni, ovvero quale unica operazione avente causa finanziaria, non è possibile generalizzare, ma occorre valutare attentamente le singole clausole contrattuali formalmente pattuite.

Tanto è stato, tra l'altro, precisato anche dall'Agenzia delle entrate, dapprima, nella risposta ad interpello n. 956-2754/2021 e, poi, nella consulenza giuridica n. 956-91/2021, ove è stato chiarito che la sentenza della Corte di Giustizia non può ricevere applicazione automatizzata a tutti i casi di *"sale and lease back"*, dovendo invece essere interpretata e applicata alla luce dei principi in essa affermati¹⁶.

Dunque, i principi enunciati dalla Corte di Giustizia in materia di *sale and lease back* costituiscono solo delle mere indicazioni, (indicazioni) a cui il giudice nazionale può ricorrere per determinare *"se una data operazione su un bene comporti il trasferimento del potere di disporre di un bene come proprietario"*.

In altri termini, una volta fissati gli elementi caratterizzanti il contratto di *sale and lease back*, l'individuazione del corretto trattamento fiscale

¹⁶ Per un primo commento, si veda A. Cacciani - G. Gavelli - M. Piazza, *Lease Back, cessione con Iva se non si può disporre del bene*, in *Sole 24 Ore*, 18 gennaio 2022.

non può prescindere da una valutazione *case by case* della singola operazione, assumendo rilievo il concreto atteggiarsi delle parti coinvolte e la regolamentazione dell'operazione nel suo complesso.

Il tenore dell'orientamento giurisprudenziale della Corte di Giustizia, dunque, lungi dall'imporre in ogni caso l'irrelevanza fiscale del *sale and lease back*, sembrerebbe piuttosto indicare la necessità di valutare e valorizzare - al di là della causa genericamente *"finanziaria"* correntemente attribuita al contratto di *sale and lease back* - le specifiche clausole contrattuali e le circostanze fattuali.

È quindi solo dall'analisi della concreta regolamentazione contrattuale dei diritti e degli oneri delle parti che possono essere tratti gli elementi utili per desumere se le prerogative contrattualmente concesse dall'istituto di *leasing* (cessionario) al cedente (utilizzatore) del bene sono talmente incisive e stringenti da indurre a ritenere che sia quest'ultimo a conservare il diritto di disporre del bene *"come se ne fosse il proprietario"*, malgrado il formale trasferimento del bene all'istituto di *leasing*.

A tal proposito – come anche evidenziato da As-silea nella recente Circolare n. 9/2022 – assume

rilievo la semplificazione fatta dall'Amministrazione finanziaria con riguardo alle circostanze che possono condurre a dubitare della natura traslativa del negozio giuridico.

In particolare – si legge nella sopracitata consulenza giuridica – la causa esclusivamente finanziaria dell'operazione può essere avvalorata: i) dalla presenza, nell'ambito della regolamentazione del rapporto contrattuale, di clausole che escludono o limitano significativamente il potere dell'impresa di *leasing* di disporre giuridicamente del bene come proprietario (ad esempio, clausole che espressamente limitano le prerogative del proprietario, precludendo la possibilità di vendere il bene o concederlo in garanzia a terzi); ii) dalla previsione di facoltà contrattualmente concesse all'utilizzatore del bene particolarmente incisive e stringenti, tali da far ritenere che sia quest'ultimo

a conservare il diritto di disporre del bene "come se ne fosse il proprietario" (ad esempio, clausole convenzionali di limitazione della responsabilità del formale proprietario che di fatto rilevano che sull'utilizzatore continuano a gravare la maggior parte dei rischi e dei benefici inerenti alla proprietà legale del bene).

Tale situazione, al contrario, non si realizzerebbe ove il cedente (ossia l'utilizzatore) non sia nelle condizioni di adottare decisioni atte ad incidere sulla situazione giuridica del bene stesso.

In tal caso, infatti, il *sale and lease back* si configurerebbe come una "cessione di bene" dal cedente (utilizzatore) all'istituto di *leasing* cessionario (concedente) e, ai fini del regime IVA, tornerebbero applicabili, in quanto tuttora validi, i chiarimenti resi nella Circolare n. 218 del 2000.



Arriva una prima risposta positiva dal Parlamento NAUTICA: CREDITO DI IMPOSTA MEZZOGIORNO PER LE IMBARCAZIONI

La questione sull'applicabilità della misura alle società di charter è stata contestata da alcuni uffici provinciali dell'Agenzia delle Entrate.



Roberto Neglia

Il Credito di imposta per gli investimenti nel Mezzogiorno è concesso alle imprese che dal 1 gennaio 2016 al 31 dicembre 2020 hanno effettuato l'acquisizione, anche mediante contratti di locazione finanziaria, di beni strumentali nuovi, macchinari, impianti e attrezzature facenti parte di un progetto di investimenti iniziale e destinati a strutture produttive ubicate nelle zone assistite del Sud Italia.

Diverse imprese che esercitano l'attività di locazione e di noleggio di unità da diporto, più comunemente definita come "charter nautico", hanno utilizzato il credito per l'ampliamento aziendale, da effettuarsi attraverso l'acquisizione di imbarcazione a mezzo leasing.

Tali investimenti hanno contribuito a produrre un significativo aumento della produzione cantieristica italiana, che pur in un difficile 2020 ha visto crescere di 2.400 unità gli addetti diretti a tempo indeterminato, e un impatto non meno rilevante sul turismo costiero, fermato solo dal Covid.

Va specificato che l'accesso al credito d'imposta è avvenuto con diverse istanze e successive autorizzazioni rilasciate dall'Agenzia delle Entrate, nelle quali è stata specificata la natura dei beni strumentali specificati. Tuttavia, alcuni uffici provinciali dell'Agenzia delle Entrate della Sicilia, han-

no successivamente iniziato a emettere atti per il recupero del credito d'imposta, in particolare contestando la qualificazione delle unità da diporto destinate con finalità esclusiva locazione e/o noleggio tra le "attrezzature varie" dell'impresa, considerandole invece "altri beni" complementari all'azienda. Quindi non agevolabili. Anzi, questi accertamenti hanno concluso che le imbarcazioni, in quanto "mezzi di trasporto", per definizione non possano essere considerate attrezzature per la produzione.

A conclusioni opposte sono tuttavia giunti alcuni interpelli (n. 921-116/2017 e n. 921-106/2018 della Direzione Regionale della Sardegna). Tali precedenti orientamenti hanno avuto un'ovvia conseguenza sull'orientamento di decine di società di società di charter nell'indebitarsi per cogliere l'opportunità di effettuare investimenti produttivi essendo "indissolubilmente legati alla questione investita dall'interpello (...) che può estendersi anche a soggetti diversi" (secondo la Cass. Civ., sez. V, ordinanza n. 8740 del 30 marzo 2021).

Ci sembra si sia verificata una errata interpretazione dell'art. 1 comma 98 e 99 della legge 28 dicembre 2015, n. 208, norma specifica per il "Credito di imposta per gli investimenti nel Mezzogiorno", con l'estensione a tale fattispecie della previsione del credito di imposta (chiamiamolo

“generale”) per gli investimenti in beni strumentali di cui alla legge 178/2020.

La Legge 178/2020, articolo 1, commi da 1051 a 1063, ha infatti rinnovato il credito d'imposta (“generale”) per investimenti in beni strumentali nuovi (già previsto dalla Legge di Bilancio 2020, L. 160/2019, articolo 1, commi da 184 a 197), escludendo però l'applicazione ai beni di cui all'articolo 164, comma 1, TUIR, ossia veicoli e altri mezzi di trasporto. Sia se utilizzati esclusivamente per l'esercizio dell'impresa, sia se usati promiscuamente.

Al di là della sovrapposizione tra due norme distinte, che hanno finalità diverse, va ricordato che le imbarcazioni da diporto non sono - a prescindere - “mezzi di trasporto”. Ai sensi dell'art. 1 del D. Lgs. 18 luglio 2005, “Codice della Nautica da diporto”, il trasporto è infatti esplicitamente escluso, perché riservato alla navigazione mercantile (e disciplinato dal Codice della Navigazione). Mentre le imbarcazioni da diporto impiegati in attività commerciali tassativamente indicate - tra cui locazione e noleggio - sono qualificate come beni strumentali finalizzati alla produzione (ai sensi dell'art 2 del Codice della Nautica da diporto, con possibilità di utilizzo esclusivamente

per le attività a cui sono adibite).

Circa poi la qualificazione dei beni - ammissibili agli incentivi se nell'ambito del (solo) credito per il Mezzogiorno - è evidente che la ratio della norma è quella di incrementare la capacità produttiva dell'impresa beneficiaria e sono da ritenere pertanto inclusi tutti quelli che contribuiscono a questo scopo. E certamente lo sono le unità da diporto come unico bene strumentale redditivo di una società di charter.

A riprova, secondo l'OIC 16 - voce BII3, (principio contabile emanato dall'Organismo Italiano Contabilità), per “attrezzatura varia”, si intende l'attrezzatura industriale e commerciale che “può comprendere: attrezzatura varia, legata al processo produttivo o commerciale dell'impresa, completante la capacità funzionale di impianti e macchinari, distinguendosi anche per un più rapido ciclo d'usura; comprende convenzionalmente gli utensili”.

La questione è stata segnalata all'Agenzia delle entrate ed è nel frattempo approdata alla Camera dei deputati. Il ministero dell'Economia e delle Finanze, rispondendo a un'interrogazione scritta ha intanto confermato che le imbarcazioni non



**CAMERA DEI DEPUTATI
INTERROGAZIONE A RISPOSTA IN COMMISSIONE 5-07730
PUBBLICATA MARTEDÌ 22 MARZO 2022**

Risposta scritta del MEF

Con riferimento all'individuazione dei beni agevolabili, si evidenzia che il comma 99 dell'articolo 1 della legge n. 208 del 2015, nel definire l'ambito oggettivo di applicazione dell'agevolazione, dispone che sono agevolabili gli investimenti «facenti parte di un progetto di investimento iniziale, come definito all'articolo 2, punti 49, 50 e 51 del regolamento (UE) n. 651/2014 della Commissione, del 17 giugno 2014, relativi all'acquisto di macchinari, impianti e attrezzature varie destinati a strutture produttive già esistenti o che vengono impiantate nel territorio».

Si rappresenta, inoltre, che l'articolo 13 del citato regolamento (UE) n. 651/2014, «Campo di applicazione degli aiuti a finalità regionale», a cui la legge istitutiva del credito d'imposta in oggetto rinvia, prevede l'esclusione dalle agevolazioni in argomento dei settori «Trasporti e relative infrastrutture» e «costruzione navale».

Le attività svolte dalle imprese di noleggio di imbarcazioni, dunque, devono essere valutate, caso per caso, al fine di stabilire se si sia in presenza di soggetti operanti nei settori esclusi dalla disciplina agevolativa, tenuto conto delle regole unionali in materia di aiuti di Stato.

Tanto premesso, occorre precisare, in via preliminare che, a differenza della disciplina attuale, la norma introduttiva dell'analogo credito d'imposta – per acquisizione di beni strumentali nuovi in aree svantaggiate, introdotto dall'articolo 1, commi da 271 a 279, della legge 27 dicembre 2006, n. 296 – faceva esplicito riferimento ai beni «classificabili nell'attivo dello stato patrimoniale di cui al primo comma, voci B.II.2 e B.II.3, dell'articolo 2424 del codice civile», vale a dire ai beni classificati come «Impianti e macchinario» nello schema di Stato Patrimoniale previsto dall'articolo 2424 (voce B.II.2) e come «Attrezzature industriali e commerciali» (voce B.II.3).

sono escluse dal beneficio, aggiungendo che "ferma restando la sussistenza di tutti gli ulteriori requisiti per l'accesso all'agevolazione de qua - sono considerati agevolabili qualora, sulla base dei corretti principi contabili, risultino classificati nelle predette voci rilevanti (voci B.II.2 e B.II.3 dell'articolo 2424 del codice civile).

Quest'ultimo passaggio lascia però perplessi. Sia perché l'agevolabilità non può che dipendere dalla natura oggettiva del bene e dal suo impiego e non può discendere dalla sua classificazione a bilancio. C'è poi la questione delle aziende che applicano i principi di bilancio semplificati.

Determinati fino alla vetta

FINARC PERCHÉ?

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

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





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