

ANNO IV N.1
GENNAIO-FEBBRAIO 2021

MAGAZINE

Leasing

Time

LOCAZIONE FINANZIARIA E NOLEGGIO, FACTORING
E FINANZIAMENTI A MEDIO-LUNGO TERMINE

*Come contribuire alla ripresa e allo sviluppo
Una nuova stagione del dovere*



Stefano Esposito
DG di BPER Leasing
Sardaleasing



Maurizio Berrighi
imprenditore
di successo



Stefano Rossi
DG di Alba
Leasing

postatarget
magazine

CENTRO/00726/05.2018
DAL 09/05/2018

Posteitaliane

Soluzioni a portata di mano



GRANDANGOLO - ph Jamoon028/FreePik



TREBI Generalconsult
Full Service Software

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

www.trebi.it

CONTENUTI

4 | EDITORIALE

Una nuova "stagione del dovere" necessaria a far crescere il Paese reale

19 | NUMERI LEASING

Stipulato leasing gennaio-novembre 2020

34 | FACTORING

Il factoring uno strumento anticiclico utile per contrastare gli effetti negativi della pandemia

7 | INTERVISTA

*Maurizio Berrighi: impresa di costruzioni
Una bella storia italiana di successo
imprenditoriale (personale e familiare)*

20 | OSSERVATORIO

*Le novità della Manovra di Bilancio 2021
per gli investimenti*

36 | SOFT SKILLS

Riflessioni sulle soft skills

9 | ESPERIENZE

*Lease: il motore per lo sviluppo del Paese
Parla Stefano Esposito, Direttore Generale
di Bper Leasing - Sardaleasing*

25 | BONUS EDILIZI

*e la rivoluzione dell'articolo 121
legge 77/2020*

41 | LETTERE

Lettere al Direttore

12 | INTERVISTA

*Giuseppe Pignatelli di Banca Progetto:
la banca dall'anima digitale mira a diventare
il riferimento per le PMI italiane*

28 | REAL ESTATE

*Investire nel settore Real Estate:
competenze professionali chiave*

43 | VISIONI

*Chiuse le sale per colpa del Covid
Il cinema-industria si è salvato
trasferendo la produzione in serie*

15 | INTERVISTA

*Alba Leasing: continua la storia di successo
nonostante la pandemia
Intervista con il Direttore Generale Stefano Rossi*

32 | ECOBONUS

*Ecobonus 110%: come ristrutturare
casa a costo zero*

MAGAZINE



Come contribuire alla ripresa e allo sviluppo

Una nuova “stagione del dovere” necessaria a far crescere il Paese reale



L'editoriale del precedente numero di Leasing Magazine è stato titolato e argomentato sulla necessità di un nuovo patto di sviluppo tra banca e impresa.

Oggi continuiamo il nostro ragionamento su come concretamente poter contribuire ad un nuovo sviluppo possibile, durante e dopo la pandemia.

In una situazione economica più che preoccupante per il nostro Paese, per il sistema aziende, per le ricadute occupazionali e sociali non bastano le misure, pur necessarie, a sostegno del credito con l'offerta della garanzia gratuita dello stato (MCC E SACE) e le altre iniziative di “ristoro” del governo e della UE.

Credo che la crisi pandemica offra spunti importanti, oltre che per la neuroeconomia, anche per un vero e proprio ripensamento “strutturale”

del modo di porci tutti rispetto al mercato (imprese e banche) – (datori di lavoro e lavoratori dipendenti) – (sistema politico e istituzionale). In buona sostanza occorre rivedere, tutti, ma concretamente e non solo a parole, il nostro modo di pensare e soprattutto di agire: questo vale per tutti gli operatori che costituiscono (con i mattoncini del loro operare) il nuovo edificio del paese Italia/Europa.

Occorre a mio personale giudizio – e lo sostenevo per la verità anche prima della “pandemia” – che si debba cambiare atteggiamento prima e operatività concreta immediatamente dopo. Occorre “una nuova stagione del dovere” della responsabilità sociale e solidale.

Credo infatti che sia giunta l'ora di smetterla di scaricare la responsabilità delle cose che non vanno al governo, alla politica o più specificatamente ai sindacati, agli imprenditori, ai lavoratori, cioè gli uni verso gli altri, senza “costrutto”.

Oggi si impone per tutti, tutti i protagonisti della vita economica e sociale e quindi tutti i cittadini “si lavori di più e meglio”, che venga non messa da parte la stagione dei diritti (acquisiti o da acquisire) ma prevalga un senso profondo dei nostri doveri a tutti i livelli. Un esempio illuminante lo Smart working che è come sappiamo una necessità, ma anche una “moda”.

Conosciamo persone che lavorando da casa hanno aumentato di fatto le prestazioni orarie giornaliere da otto (come da contratto) fino a undici/dodici e soggetti che facevano lo stretto necessario prima e ora fanno molto meno, anche rispetto ai normali obblighi contrattuali. Ora questo deve poter finire, certo ci saranno i soliti “furbetti del quartierino” ma una nuova società sana nei principi e nei comportamenti può certamente risolvere questi problemi.

Se si assumeranno i valori, i valori veri e condivisi – del lavoro, delle aziende, del contributo da dare al nostro sistema paese (indipendente dal pensiero politico e sindacale che a volte sono divenuti comodi alibi) ci potremo riprendere dalla crisi, altrimenti saranno, credo, guai ancora più seri per il nostro futuro.

La produttività, l'attaccamento alla azienda e alle istituzioni (anche quelle locali che sono le più vicine e concretamente misurabili) sono la cartina di tornasole per misurare l'impegno e la motivazione di ognuno. Sinceramente



non credo questo sia fantasia di buon cuore e tantomeno “a buon mercato”.

Abbiamo conosciuto una sana stagione dov'era sicuramente possibile e giusto rivendicare i diritti (delle donne, dei giovani, degli studenti, degli operai): oggi la società deve riflettere da subito e bene sul suo nuovo essere di oggi e di domani: una nuova stagione della responsabilità condivisa e solidale.

Credo che se non si realizzerà un cambiamento con “alti obiettivi” mobilitanti il declino sarà inarrestabile, qualcuno o qualche categoria potrà, forse, salvarsi ma solo nel breve termine perché nel medio saremo tutti più poveri – e sicuramente per colpa nostra e non per colpa degli altri.

Gianfranco Antognoli



PROMOSSI IN CRESCITA E SVILUPPO DELLE IMPRESE

Dalla nascita nel 2010 forniamo soluzioni complete ai nostri clienti, lo facciamo con passione accompagnandoli lungo tutto il processo di acquisizione e di gestione dei beni d'investimento. In 10 anni siamo stati al fianco di 50.000 aziende di ogni settore produttivo e abbiamo finanziato oltre 100.000 operazioni, grandi e piccole, per un valore complessivo che supera i 10 miliardi di euro. Il numero 10 rappresenta, in molti casi, un traguardo. Per noi è la sintesi di un nuovo inizio.



Valore raggiunto

I nostri azionisti:



Maurizio Berrighi: impresa di costruzioni

Una bella storia italiana di successo imprenditoriale (personale e familiare)

Dal mattone, al turismo, fino all'editoria, l'ultimo progetto che lo ha coinvolto con altri soci e nel quale ci sta mettendo tutta la sua passione, pur mantenendo una grande umiltà.

Maurizio Berrighi si è fatto le ossa da imprenditore accanto al padre Mario, raccogliendone l'eredità nella Berrighi costruzioni, di cui è amministratore, e diversificando in vari settori, sostenuto da una famiglia che lavora al suo fianco. Un'attività che si svolge in gran parte a Venturina, in provincia di Livorno, ma che ha una presenza importante anche all'estero. E il cuore non poteva essere che sulla costa toscana, perché il suo legame con il mare, e con la nautica, è fortissimo da sempre.

Partiamo dal mare. Non è solo una questione geografica. E forse solo chi ci vive vicino sa quanto sia importante.

Ho avuto la barca fino a qualche anno fa, una passione forte che mi ha legato al mare da sempre e che mi ha portato non solo nel nostro splendido arcipelago, ma in mezza Italia. Ora la barca non c'è più, ma quel filo rosso che mi lega al mare è rimasto intatto, forse più

forte di prima. Il mare è il posto dove riesco a rilassarmi più di tutti. Al mare c'è la possibilità di meditare, di uscire dalla routine del lavoro, di concentrarsi su nuovi progetti. Le ferie estive servono a staccare, a ricaricare le batterie, ma anche ad avere la testa libera per farsi venire nuove idee. E davanti alle onde e con l'odore del salmastro viene tutto più facile.

Quali sono i suoi hobbies?

Amo viaggiare. Visitare altri Paesi, conoscere altri stili di vita, culture diverse dalla nostra. Adesso non posso farlo, ma dopo il lockdown tornerò a girare il mondo con la mia famiglia.

I primi passi nel mondo del lavoro sono stati nelle costruzioni, accanto a babbo Mario. Iniziando proprio dal cantiere.

Ho iniziato a lavorare da ragazzino nell'impresa di famiglia, facendo tutti i lavori possibili. Per fare questo mestiere bisogna conoscerlo, fin nei minimi dettagli. Abbiamo costruito tanto negli anni, soprattutto appartamenti. Adesso che il comparto sta segnando il passo, siamo in un settore immobiliare diverso, lavoriamo



per conto terzi, in particolare ci occupiamo di sviluppo di aree commerciali in tutta la Toscana e anche oltre.

A un certo punto, però, c'è stata la necessità di diversificare l'attività, non restando legati solo al settore delle costruzioni.

Quando la famiglia si è allargata abbiamo iniziato ad investire anche nel turismo. Abbiamo una struttura di famiglia qui a Venturina, il residence Le Corti del sole, con quaranta appartamenti e poi abbiamo partecipazioni in altre società (RTA Marina di Salivoli, resort Poggio all'Agnello, *ndr*). Con altri soci, poi, volevamo sviluppare il progetto della tenuta di Rimigliano, acquistata a suo tempo all'asta dalla Parmalat, sono ormai sedici anni. Ma per una serie di problemi ad oggi è ancora fermo. È un vero peccato, soprattutto per il territorio.

Ci sono anche attività all'estero.

Insieme ad altri quattro soci abbiamo una so-

cietà in Austria, la Hiper Cast, azienda che trasforma appunto il cast (polimero polipropilene, *ndr*) in film trasparente per varie applicazioni, in particolare in ambito alimentare e medicale. La sede è a Hermagor, in Carinzia. Si tratta di un'esperienza bellissima, dove la burocrazia è pari a zero e dove le aziende sono considerate prima di tutto risorse per il territorio. Abbiamo una cinquantina di dipendenti.

Da questo all'editoria il salto è importante. Ma con Sae (Sapere Aude Editori) sta emergendo un progetto di grandissimo spessore. Come nasce?

Nasce da un incontro con il presidente della società, Alberto Leonardis, che mi ha cercato tramite amici comuni, spiegandomi il progetto. Voleva creare un gruppo editoriale importante in Italia, basato sull'acquisizione di quattro giornali di riferimento per le proprie aree di diffusione: *Il Tirreno* in Toscana e *Nuova Ferrara*, *Gazzetta di Reggio* e *Gazzetta di Modena* in Emilia Romagna. Quattro testate per oltre cento giornalisti. All'inizio avevo detto di no, non essendo il mio mestiere, ma piano piano mi sono fatto coinvolgere e mi ha appassionato. *Il Tirreno*, del resto, è sempre stato il mio giornale, sulla costa Toscana è la testata leader. Un progetto che ha impegnato molte risorse da parte dei soci, ma nel quale crediamo fermamente e al quale ci avviciniamo con grande umiltà, convinti però che avremo buoni risultati, sia sulla carta che sulle piattaforme digitali.

Grazie Maurizio "Ad maiora" con stima,

Gianfranco Antognoli

Lease: il motore per lo sviluppo del Paese

Parla Stefano Esposito
di Bper Leasing – Sardaleasing



Prendendo spunto dal recente Convegno Assilea tenutosi nella splendida cornice del Salone di Genova per condividere alcuni temi che ho discusso con gli altri relatori, tesi ad individuare le opportunità che il Lease può offrire per il rilancio del Paese post Covid-19. Ci siamo trovati in uno dei pochi eventi che sono riusciti a superare l'impasse della pandemia, sottolineando la caparbia di un settore in piena salute come quello della nautica italiana.

Il successo del 60° Salone nautico di Genova ha evidenziato luci ed ombre.

Luci collegate alle cifre che sottolineano il quinto anno consecutivo di crescita a doppia cifra, con il 2019 che registra un +12% rispetto al 2018 portando il fatturato del comparto nautico a 4,78 miliardi di euro, che genera un contributo al Pil del 2,22% in aumento dell'11,9%. Anche il settore del leasing che complessivamente segna un -25% dello stipulato ha un'inversione di tendenza nel settore della nautica che, nei primi mesi del 2020, ha già fatto tutti i numeri del 2019 (+30%) come stimolo al governo di

disciplinare il nuovo regime fiscale del leasing nautico. Ci siamo confrontati nei giorni del Salone per costruire intorno al leasing un formidabile strumento di rilancio del Paese post-lockdown, proprio partendo dai lusinghieri risultati del settore della nautica in tema di occupazione e sviluppo del business.

Ombre comparse proprio nella giornata di chiusura del salone ove si è dovuto registrare lo sconcerto in seguito alla bocciatura operata dalla Presidente del Senato del maxi emendamento del Governo sul regime fiscale della nautica già "bollinato" dalla Ragioneria dello Stato. Si sta creando il concreto rischio di delocalizzare il business nautico italiano, da sempre l'occhiello dell'eccellenza del made in Italy, olttralpe o in Croazia, Grecia e Malta che mantengono norme a favore del settore nautico.

In ogni caso, a prescindere dalla nautica, ci troviamo di fronte ad una crisi che ha prodotto un processo di selezione darwiniana tra le PMI, ove sono uscite dal mercato soprattutto aziende già fragili all'arrivo della crisi e con l'avvio della timida ripresa si è osservato che le aziende



Stefano Esposito

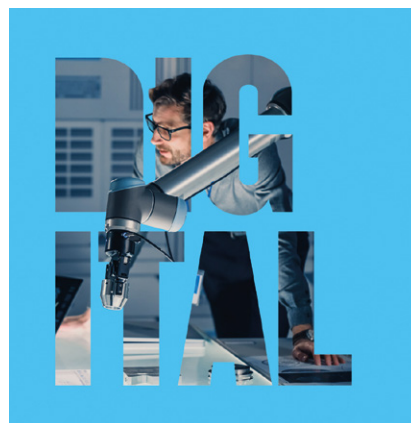
solvibili sono comunque il 50% – un dato sostanzialmente in linea con l'ampio utilizzo della moratoria governativa che ha interessato il 43% del portafoglio contratti delle società di leasing italiane.

Occorrerà attendere gli effetti post proroga della moratoria a fine gennaio 2021 per trarre le conclusioni, ma è innegabile che più del 50% delle imprese italiane (che non hanno fatto ricorso alla moratoria) pensano di traghettare la crisi con un discreto ottimismo. Il Governo, con il varo dei vari decreti, ha cercato di fornire un adeguato sostegno al tessuto economico italiano anche se sono mancate le occasioni di supportare lo strumento del leasing per lo sviluppo degli investimenti: ne sono testimoni il mancato credito d'imposta per le locazioni, la battuta d'arresto al sostegno fiscale del leasing nautico e la mancata proroga della moratoria la settore turistico.

Intanto è stato varato il Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza che Assilea ha sposato da subito, mettendo le linee guida al centro della propria Campagna istituzionale che ha coinvolto 23 associate e individuando il Lease come una risposta semplice e concreta alle esigenze delle imprese per una ripresa Smart, Green e Digital. I tre claims individuati nella campagna pongono l'attenzione sui punti forti della soluzione Lease:

- **SMART:** per la gestione efficiente del bene mantenendo gli investimenti competitivi in un mercato in continua evoluzione;
- **GREEN:** visto che è stato indicato dalla UE come “modello di business per favorire l'affermarsi del New Green Deal” in un contesto di economia circolare e sostenibile;
- **DIGITAL:** accompagnamento al processo di trasformazione tecnologica e di digitalizzazione dei processi produttivi che sono alla base della corretta implementazione dell'impresa 4.0.

La riprova del forte ricorso dello strumento leasing è il costante utilizzo della Sabatini “ordinaria” (73% di ricorso al leasing) e della Tecno-Sabatini (65,7%). Nel processo di conversione del parco automobilistico italiano (autovetture e mezzi commerciali), i dati ad agosto 2020 evidenziano come il 50% dei mezzi elettrici ed il 40% di quelli ibridi sono in Lease. Abbiamo cercato, tutti insieme, di creare una cultura del Lease per sostenere il futuro che è oggi in una ri-Evoluzione accentuata dalla diffusione del Covid 19 che, di fatto, ha creato una frattura con il mondo di ieri. Il settore del leasing italiano si sta sempre più “europizzando” con un marcato dominio dei



beni strumentali (oltre il 32% dello stipulato) e del settore automotive (oltre il 66%) con una dinamica di sostanziale ripresa a partire dal mese di maggio. Ciò a sottolineare che, appena sono state riaperte le aziende e la fiducia ha trainato gli imprenditori, sono ripartiti gli investimenti tenuti in stand by nel periodo di lockdown ed il leasing ha fatto la sua parte come motore vitale nella fase della ripresa.

In particolare ci siamo focalizzati nel settore agricolo, ove il parco dei mezzi in Italia registra un'anzianità media di oltre 20 anni, e nella mobilità sostenibile sia nel Lease che nel noleggio a lungo termine che ha registrato una crescita delle immatricolazioni a tre cifre (+108%) e digitalizzazione dove un bene strumentale su quattro è relativo all'industria 4.0. Le società di leasing sono impegnate a sostenere la ripresa dell'economia con strumenti sempre più snelli che partono da una rivisitazione dei modelli di analisi del rischio creditizio ma soprattutto della filiera che conduce rapidamente alla stipula contrattuale. Ciò è stato possibile dalla continua implementazione della firma digitale, dalla dematerializzazione

della documentazione che viene scambiata con la clientela ed il supporto consulenziale ove l'Intelligenza Artificiale può contribuire ad irrobustire e snellire i processi di risposta alle sollecitazioni degli imprenditori. Il percorso è stato innescato anche a livello associativo attraverso lo sviluppo di un vero e proprio sistema Blockchain per gestire in via decentralizzata un registro di informazioni condiviso tra i nodi della rete, ove da sempre si confrontano ed interagiscono gli attori in un'operazione di leasing: Cliente-Fornitore-Società di leasing. La capacità di innovare e presidiare il mercato degli investimenti in Italia come in Europa è da tempo riconosciuto al Lease e credo che potrà giocare un ruolo trainante nella ripartenza dell'economia e nel ritorno alla crescita, obiettivi primari che saranno al centro del Recovery Fund, un'opportunità da cogliere da parte degli imprenditori lungimiranti e dalle società di Lease da sempre impegnate nello sviluppo, senza il quale è difficile immaginare il Futuro!

*Stefano Esposito
Direttore Generale
Bper Leasing – Sardaleasing*

Banca Progetto, la banca dall'anima digitale che nel giro di due anni ha portato a termine un turnaround di successo, mira a diventare la banca di riferimento per le PMI italiane

Banca Progetto è specializzata nei servizi per le piccole e medie imprese italiane e per la clientela privata, anche attraverso il canale digital. In due anni è riuscita a cambiare pelle e diventare leader in Italia nei finanziamenti a medio-lungo termine alle PMI con un obiettivo a fine anno di oltre 1 miliardo di crediti erogati. Grazie ad una struttura snella e flessibile, a un organico giovane e dinamico (età media 31 anni) e a un top management di grande esperienza nel settore bancario e corporate, Banca Progetto è una storia di successo che ci ha raccontato il Responsabile Divisione Imprese **Giuseppe Pignatelli**.

In due anni avete avuto uno sviluppo esponenziale.

Esattamente. Sono arrivato in banca a fine 2018 insieme all'Amministratore Delegato Paolo Fiorentino e l'attività dedicata alle imprese era solo abbozzata e con risultati alquanto deludenti con una rete distributiva non molto efficace.

Abbiamo deciso di fare *tabula rasa* e ripartire da zero. E così è stato. Pensi che nel 2018 la divisione imprese aveva erogato qualcosa come 20 milioni di euro in tutto l'anno: adesso eroghiamo quella cifra in un paio di giorni.

Come ci siete riusciti? Quale è stata l'idea vincente?

Abbiamo pensato come rimettere a punto una *value proposition* efficace per la Divisione Imprese e come proporla al mercato in modo da essere credibile. L'idea è stata quella di rimanere focalizzati sulle piccole e medie imprese e specializzarci solo su questo segmento. Perché, diciamocelo, in Italia le banche più tradizionali nostre competitor alla fine pongono l'attenzione alle medie e grandi imprese, noi siamo gli unici in Italia che lavorano al 100% solo con le PMI.

Come avete declinato questa *value proposition*?

La nostra offerta si basa su alcuni elementi

fondamentali: la competenza, una rete professionale in tutto il territorio, la rapidità di risposta e la customizzazione della soluzione. Abbiamo tempi di risposta che sono un terzo o un quarto in termini di tempistica rispetto ai competitor. Abbiamo una rete professionale gestita dai nostri area manager su tutto il territorio nazionale, persone molto competenti e proattive e che sono in grado di mantenere un rapporto *ad personam* con i clienti. Oggi se una piccola o media impresa ha bisogno di contattare una banca deve fissare prima un appuntamento, in qualche agenzia o centro corporate, e non sa quando sarà ricevuto e soprattutto quando avrà una risposta. Le nostre persone invece vanno direttamente in azienda, sono sempre disponibili anche il fine settimana se necessario, cercano di capire le esigenze dell'imprenditore e studiano con lui la soluzione migliore. La nostra forza è unire la rapidità delle risposte al contatto umano. Siamo davvero una banca del territorio pur essendo anche banca digitale. Come ama dire sempre il nostro AD, siamo "artigiani digitali".

In che senso "artigiani digitali"?

Ritagliamo il vestito su misura all'imprenditore secondo quelli che sono i suoi desiderata ma utilizzando tutti gli strumenti digitali che permettono di velocizzare il processo. La digitalizzazione da una parte e il rapporto costante con l'imprenditore dall'altra: l'unico modo possibile per poter capire meglio la realtà di ogni specifica azienda. Le faccio un esempio. Quando al Comitato crediti, di cui io faccio parte, vengono presentate le pratiche dai nostri analisti, le valutiamo una per una, considerando



tutte le sfaccettature, quali sono i fornitori di quella società, i contratti che ha in pancia, il business plan futuro, la credibilità, ecc. Questi comitati durano spesso cinque, sei anche sette ore perché discutiamo nel merito ogni singola opportunità. In media, dopo che l'azienda ci presenta la documentazione completa, ci vogliono tre o quattro settimane per avere i soldi sul conto.

Quale obiettivo avete per fine anno?

A fine anno avremo erogato crediti a circa 1.400 aziende per un importo di oltre 1 miliardo. Se pensa che nel 2018 erano 20 milioni, nel 2019 260 milioni... b  capisce che abbiamo davvero creato una macchina solida ed efficiente. Pensiamo che la chiave del nostro successo   saper offrire un servizio su misura alla piccola e media impresa in un momento in cui altre banche sono in grado di proporlo solo ad aziende molto pi  grandi. In definitiva riusciamo a combinare l'anima di una banca – con tutti i vantaggi

che ne derivano, primo fra tutti la capacità di funding – e l'anima di una fintech.

Siete entrati di recente anche nel mondo dello small business, penso al progetto *Easy Plus* in Sicilia.

Sì, si tratta di un'altra storia di successo. Sapendo che la conoscenza e la specializzazione premiano, abbiamo individuato un partner che conoscesse in modo approfondito il tessuto imprenditoriale delle piccole aziende (quelle per intenderci che arrivano fino a 3 milioni di fatturato) per avere il giusto know-how e "aggredire" anche quel piccolo mercato. Abbiamo costruito un pool in cui il nostro partner Fidimed sviluppa l'attività diretta, il front-end con le aziende. Siamo partiti inizialmente con la Sicilia, abbiamo visto che il progetto funzionava molto bene, e abbiamo messo in contatto Fidimed con la nostra rete distributiva in tutto il territorio riuscendo ad innalzare la soglia del finanziamento da 150 mila a 300 mila euro. Con un taglio medio di 150 mila euro, arriveremo a finanziare entro fine anno 60 milioni di euro in totale.

Quali sono gli obiettivi per il futuro?

Stiamo studiando altre soluzioni combinate anche con altri partner fintech specializzati in ambiti specifici – che fanno tra l'altro parte dell'associazione Italia Fintech a cui anche noi aderiamo. Grazie alla nostra capacità di lending e il loro know-how saremmo in grado di avere soluzioni ancora più articolate e customizzate. Vogliamo arrivare a diventare una sorta di hub che comprenda e dia visibilità, anche tramite la nostra rete, a tutte queste realtà fintech per

creare appunto sinergie che creino valore per la banca ma soprattutto per i nostri clienti. Ad esempio, all'inizio dell'anno prossimo sarà attiva la nostra partnership con FinDynamic, fintech specializzata nel dynamic discounting che, grazie alla nostra ampia struttura distributiva, potrà accedere più facilmente alle PMI.

Il processo di crescita continuerà nei prossimi anni quando avremo asset tali da poter diventare una banca di medie dimensioni. Siamo orgogliosi di aver portato avanti un processo di *turnaround* in così poco tempo, non solo a livello di numeri ma anche considerando il grande lavoro fatto sulla trasformazione digitale. Anche grazie al business della cessione del quinto che sta andando molto bene: in un mercato che realizza mediamente anno su anno perdite intorno al 15 e 30% Banca Progetto cresce oltre il 5%. Stiamo diventando leader nazionale in tutti i segmenti di attività in cui ci concentriamo. Aggiungo che siamo la prima banca in Europa e in Italia, ad aver avuto dalle autorità preposte (Banca d'Italia) l'autorizzazione a realizzare l'intera infrastruttura tecnologica in cloud tramite Amazon Web Services. Con Amazon intendiamo anche creare un incubatore per aiutare le start-up innovative a nascere e crescere.

Ha parlato di altri servizi che offrirete alla vostra clientela, esatto?

Sì, certo. Stiamo predisponendo altri servizi aggiuntivi (Conto Corrente, carte di credito, open banking) per creare una piattaforma digitale a tutto tondo, sia per i privati che per le Pmi. Stiamo anche valutando se il nostro business sulle Pmi possa essere scalabile anche al di fuori dell'Italia. <

Alba Leasing: continua la storia di successo nonostante la pandemia

*In uno scenario caratterizzato dal forte impatto che l'emergenza sanitaria ha avuto sull'economia del Paese, ci sono realtà che hanno saputo affrontare la crisi mettendo i propri clienti al centro del business, accompagnando gli imprenditori nel duro cammino per fronteggiare la tempesta. È il caso di **Alba Leasing**, primaria società nella locazione finanziaria che, a supporto dei piani di sviluppo e di crescita aziendale, ha dato il via a un processo di rinnovamento interno. Ne abbiamo parlato con il Direttore Generale **Stefano Rossi** che, assunta la nuova carica dopo l'estate, ci ha raccontato il nuovo corso aziendale.*

È questo un nuovo inizio per Alba Leasing?

Abbiamo voluto avviare una fase di rinnovamento interno che, sono convinto, consentirà alla nostra azienda di proseguire con entusiasmo e nuove idee in ottica di efficientamento dei processi organizzativi. Nel fare questo, abbiamo dato nuove opportunità a ruoli di secondo livello e ripensato il primo livello: vogliamo fortemente che in Alba crescano i giovani, e coloro che sono in cerca di nuove possibilità. L'obiettivo chiaramente è quello di essere pronti a rispondere ai cambiamenti in atto nel nostro business e,

in generale, in tutti i settori produttivi in cui siamo presenti. Questo nuovo orientamento strategico ci consentirà di esprimere tutte le nostre competenze e capacità al meglio di fronte alle sfide che ci attendono nel prossimo futuro.

Lei è presente in Alba Leasing sin dalla nascita della Società, nel 2010, e da CFO adesso è diventato Direttore Generale.

Premetto che sono molto orgoglioso del nuovo incarico che mi è stato affidato. Alcuni aspetti dell'attività che ho svolto sino a oggi in Alba, e ovviamente anche in precedenza, insieme ai miei valori personali rappresentano la bussola che intendo seguire nelle mie nuove funzioni. Per la mia visione aziendale, l'investimento sui giovani e la squadra vengono prima di tutto, poiché insieme abbiamo dimostrato di poter essere sempre e comunque protagonisti. Senza dimenticare i singoli, però, che sono gli atomi di una reazione che sprigiona energia, che crea valore. In soli dieci anni, ringraziando chi ci ha fin qui guidato, Alba Leasing è diventata un'azienda solida, costantemente tra le prime tre o quattro società di leasing in Italia. Ma il nostro obiettivo è quello di far sì che i risultati



raggiunti dalla Società siano soltanto un punto di partenza: sappiamo che possiamo e dobbiamo crescere ancora.

Non sarà facile farlo in tempi brevi: il 2020 è stato un anno molto impegnativo per l'economia del Paese, con impatti negativi sui conti di gran parte delle aziende.

Il contesto non è propriamente ideale, è vero, ma operiamo su un terreno che abbiamo imparato a conoscere, dove sappiamo svolgere la nostra missione con coerenza, correttezza e rigore. Abbiamo tutte le leve finanziarie necessarie per accompagnare le imprese dei nostri clienti attuali e di quelli che lo diventeranno. Con il Gruppo Banca Europea per gli Investimenti, con cui abbiamo una relazione ormai consolidata da diversi anni, recentemente abbiamo stipulato

un nuovo accordo da un miliardo di euro. In base a questo, la BEI da una parte e il Fondo europeo per gli Investimenti dall'altra hanno messo a nostra disposizione per le aziende un plafond di 490 milioni di euro. Al contempo Alba si è impegnata a raddoppiare tale plafond, facendo così crescere a quasi un miliardo l'importo complessivo a sostegno dei progetti in tutti i settori economici, con un focus particolare ai piani di investimento a difesa dell'ambiente. Stimiamo che almeno due terzi saranno destinati agli investimenti in leasing finanziario delle micro, piccole e medie imprese, con meno di 250 dipendenti, il restante andrà alle imprese a media capitalizzazione fino a 3.000 dipendenti.

Prosegue dunque la vostra attenzione all'ambiente e alle tematiche ecosostenibili.

Siamo stati i primi in Italia a finanziare in leasing impianti di produzione di biometano e biogas, nel corso degli anni abbiamo contribuito alla diffusione del fotovoltaico finanziando per centinaia di milioni di euro gli investimenti in questo campo, abbiamo sostenuto la realizzazione di alcuni dei più grandi parchi eolici in Italia. Quindi la nostra specializzazione in questo ambito ci tornerà sicuramente utile, soprattutto se guardiamo alle risorse del Next Generation EU in arrivo dai prossimi mesi e agli ingenti investimenti che verranno generati dal Recovery Plan di cui sono note le aree di intervento: digitalizzazione, innovazione, mobilità e, appunto, transizione ecologica.

Quale ruolo potrà giocare il leasing nel Piano di Rilancio e di Resilienza del Paese?

Credo ovviamente che il leasing debba avere

un ruolo da protagonista. È di sicuro lo strumento finanziario più adatto per essere di supporto e di stimolo alla ripartenza delle imprese. Lo vediamo costantemente in materia di Nuova Sabatini e di Impresa 4.0, la locazione finanziaria riveste l'importante funzione di sostenere gli investimenti necessari per ripartire, ad esempio nell'adeguamento di strutture e attrezzature. Noi non possiamo essere avulsi dal sistema e se gli indirizzi strategici di intervento a sostegno dell'economia, come detto, saranno fra gli altri l'ammodernamento del sistema produttivo, il potenziamento delle infrastrutture per la mobilità e la rivoluzione verde, il leasing è sinonimo di tutto questo.

Su quali proposte Alba Leasing farà leva, allora, per raggiungere i propri obiettivi di crescita?

Malgrado la difficile situazione congiunturale, dal primo lockdown in poi abbiamo continuato a mantenere in moto la macchina commerciale: non ci siamo mai fermati un solo giorno. Sono certo che Alba Leasing proseguirà in questa direzione con la medesima intensità e determinazione, crescendo sia in maniera endogena che esogena e rafforzando ulteriormente la propria proposta commerciale. In questi anni abbiamo sviluppato molto la parte tecnologica e digitale dei processi, oggi siamo pronti a far crescere i canali di vendita online del prodotto, specie per quel che riguarda il leasing operativo ma non solo. <



Sviluppiamo idee e progetti che generano valore



**Tecnologia, esperienza e visione
d'insieme sono i fattori che abilitano
lo sviluppo d'impresa**

Benefind promuove un concetto di innovazione
che mette a sistema le potenzialità date dalla
tecnologia.

- **Consulenza avanzata in ambito IT**
- **Artificial Intelligence & Machine learning**
- **Analisi dei processi e sviluppo software**
- **Leasing & factoring IT consulting**

benefind.it



a gennaio a novembre 2020 il mercato del leasing e del noleggio a lungo termine ha visto oltre 481 mila contratti a cui corrispondono circa 20 miliardi di euro di nuovi finanziamenti. Rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente si conferma ancora una pesante flessione che riflette il trend cumulato dei principali comparti facendo registrare un calo del -24,6% in numero e del -20,2% in valore.

Tale trend corrisponde alle recenti aspettative espresse dagli operatori del mercato che prevedono una chiusura d'anno con una riduzione tendenziale dei volumi stipulati pari al -20,9%. Si prevede invece una lenta ripresa per il 2021 che risentirà della possibile dinamica negativa dei primi mesi dell'anno con un obiettivo di nuove stipule pari a 23 mld di euro e una crescita del +5% rispetto al 2020. <

Stipulato leasing gennaio-novembre 2020

STIPULATO LEASING GENNAIO-NOVEMBRE 2020	Numero	Valore	Var. % Numero	Var. % Valore
Autovetture in leasing*	58.991	2.383.076	-32,1%	-21,3%
Autovetture NLT*	190.948	4.923.567	-26,4%	-19,0%
Veicoli commerciali in leasing*	29.990	1.056.435	-19,1%	-14,9%
Veicoli commerciali NLT*	30.528	629.062	-11,9%	-9,6%
Veicoli Industriali	15.563	1.578.008	-17,0%	-15,0%
AUTO	326.020	10.570.148	-25,3%	-18,1%
Strumentale finanziario	73.890	5.265.567	-17,9%	-21,1%
Strumentale operativo	78.142	1.117.700	-27,6%	-25,6%
STRUMENTALE	152.032	6.383.267	-23,2%	-21,9%
AERONAVALE E FERROVIARIO	420	626.820	26,1%	27,0%
Immobiliare costruito	2.022	1.227.139	-27,1%	-29,6%
Immobiliare da costruire	571	1.072.067	-26,3%	-32,7%
IMMOBILIARE	2.593	2.299.206	-26,9%	-31,1%
ENERGY	58	18.304	-37,0%	-46,5%
TOTALE GENERALE	481.123	19.897.745	-24,6%	-20,2%

Valori in migliaia di euro. Fonte: Assilea.

* Fonte: elaborazioni Assilea su dati Centro Studi e Statistiche UNRAE.

Le novità della Manovra di Bilancio 2021 per gli investimenti



ella manovra 2021, recentemente approvata dal Consiglio dei Ministri ed attualmente all'esame del Parlamento, è stato potenziato il **piano di transizione 4.0, passando da 7 miliardi a circa 24,3 miliardi**. Vediamo insieme quali sono le principali novità, alcune di queste già in vigore nel mese di novembre.

Avvio del Piano Transizione 4.0 Il piano Transizione 4.0 prevede un'attuazione anticipata già a novembre 2020, precisamente dal 16 novembre, e durerà due anni (2021 e 2022), con una "finestra" di sei mesi fino al 30 giugno 2023 in caso di ordini confermati entro il 31 dicembre 2022.

I soggetti beneficiari Possono beneficiare del piano Transizione 4.0 tutte le imprese residenti nel territorio italiano, incluse le stabili organizzazioni di soggetti non residenti, indipendentemente dalla forma giuridica, dal settore economico di appartenenza, dalla dimensione e dal regime fiscale di determinazione del reddito, purché siano in regola con le normative sulla sicurezza nei luoghi di lavoro applicabili in ciascun settore e con gli obblighi

di versamento dei contributi previdenziali e assistenziali a favore dei lavoratori. Il credito di imposta non spetta invece alle imprese in stato di liquidazione volontaria, fallimento, liquidazione coatta amministrativa, concordato preventivo senza continuità aziendale, altra procedura concorsuale o che abbiano in corso un procedimento per la dichiarazione di una di tali situazioni. Sono, inoltre, escluse le imprese destinatarie di sanzioni interdittive ai sensi dell'articolo 9, co.2, del dlgs n.231/2001.

Gli investimenti agevolabili Sono agevolabili gli investimenti in beni materiali e immateriali nuovi strumentali all'esercizio d'impresa, ad eccezione degli autoveicoli e di tutti i beni con coefficiente di ammortamento inferiore al 6,5%.

I beni strumentali materiali Per i beni materiali strumentali nuovi (ex superammortamento) il credito di imposta passa dal 6% al 10% con il tetto di 2 milioni di euro. È altresì introdotto un credito d'imposta del 15% per gli investimenti in strumenti e dispositivi tecnologici funzionali allo smart working. Questo "boost" vale solo per i 45 giorni del

2020, per tutto il 2021 e per gli ordini effettuati entro il 31 dicembre 2021 con versamento di acconto del 20% e beni consegnati entro giugno 2022. Nel 2022 e fino al giugno 2023 l'aliquota torna al 6%.

Un'altra novità riguarda i beni immateriali (software e sistemi IT) non collegati a beni 4.0 per i quali è stato introdotto un credito di imposta con aliquota del 10% con un tetto di 1 milione di euro. Anche in questo caso l'aliquota al 10% vale solo dal 16 novembre 2020 al 31 dicembre 2021, per poi scendere al 6% nel 2022.

Per gli investimenti effettuati mediante contratti di locazione finanziaria, si assume il costo sostenuto dal locatore per l'acquisto dei beni. È importante sottolineare che il credito d'imposta per beni strumentali materiali e immateriali nuovi spetta anche ai professionisti.

I beni strumentali 4.0 Per quanto riguarda i beni materiali 4.0 interconnessi (ex iperammortamento) sono state riviste alcune aliquote: il primo scaglione resta a 2,5 milioni e l'aliquota passa, solo per il 2021, al 50%. L'aliquota del secondo scaglione, tra 2,5 e 10 milioni, sale dall'attuale 20% al 30%; infine è introdotto un terzo scaglione per investimenti compresi tra 10 e 20 milioni di euro con un'aliquota al 10%. Nel 2022 le prime due aliquote tornano rispettivamente al 40% e al 20%, mentre la terza per gli investimenti tra 10 e 20 milioni di euro rimane al 10%.

I software ed i sistemi IT collegati a beni 4.0 L'attuale credito al 15% per i software e sistemi IT collegati a beni 4.0 passa

al 20% con un tetto che sale da 700 mila euro a 1 milione di euro. Questa nuova aliquota si applica sia per il 2021 che per il 2022.

Le modalità di fruizione del credito di imposta

Tutti i crediti d'imposta sono utilizzabili esclusivamente in compensazione in tre anni (prima cinque anni per i beni materiali e tre per i beni immateriali). Una importante novità interessa le aziende con fatturato inferiore a 5 milioni di euro per le quali il credito d'imposta per i beni strumentali ordinari (sia materiali che immateriali non 4.0) si potrà compensare in un anno. La fruizione potrà avvenire già dall'anno in cui si effettua l'investimento o, nel caso dei beni 4.0, dell'avvenuta interconnessione con la rete aziendale. Anche il credito d'imposta del pacchetto Transizione 4.0 è cumulabile con altre agevolazioni (ad es. Sabatini ter, Credito imposta Sud).

Cessione del bene e recupero del credito

Se entro il 31 dicembre del secondo anno successivo a quello di entrata in funzione ovvero a quello di avvenuta interconnessione, il bene agevolato viene ceduto a titolo oneroso o è destinato a strutture produttive ubicate all'estero, anche se appartenenti allo stesso soggetto, il credito d'imposta è corrispondentemente ridotto escludendo dall'originaria base di calcolo il relativo costo. Il maggior credito d'imposta eventualmente già utilizzato in compensazione deve essere restituito.

Oneri documentali Come già avvenuto con la precedente, anche la manovra 2021

Ammontare investimento	Valore contributo € Nuova Sabatini	Valore contributo € N. Sabatini - Industria 4.0
50.000	3.859	5.046
90.000	6.946	9.083
200.000	15.435	0.184
500.000	38.587	50.461
1.000.000	77.174	100.923
2.000.000	154.347	201.848
4.000.000	308.694	403.696

prevede l'inclusione in fattura del riferimento alle disposizioni che disciplinano il credito di imposta per gli investimenti in beni strumentali. Per i beni materiali e immateriali 4.0 nel nuovo piano Transizione 4.0 è previsto l'obbligo della perizia asseverata o dell'attestato di conformità rilasciato da un ente di certificazione per i beni il cui costo di acquisizione supera i 300 mila euro. Per gli investimenti di importo inferiore è ammessa una dichiarazione del legale rappresentante.

Il Credito d'imposta per ricerca, sviluppo e innovazione

La Manovra di Bilancio 2021 apporta delle modifiche in rialzo alle aliquote previste per il credito d'imposta per gli investimenti in attività di ricerca, sviluppo, innovazione e design. In particolare:

- ▶ il credito d'imposta per investimenti in ricerca e sviluppo passa dal 12% al 20% con un aumento dell'ammontare massimo di beneficio spettante da 3 a 4 milioni di euro;
- ▶ il credito d'imposta per investimenti in innovazione tecnologica e in design e ideazione estetica passa dal 6% al 10% con un aumento dell'ammontare massimo del beneficio da 1,5 a 2 milioni di euro;

▶ il credito d'imposta per investimenti in innovazione tecnologica finalizzati alla realizzazione di prodotti o processi di produzione nuovi o sostanzialmente migliorati per il raggiungimento di un obiettivo di transizione ecologica o di innovazione digitale 4.0 passa dal 10% al 15% e il tetto da 1,5 a 2 milioni di euro. Anche per il credito d'imposta R&S è previsto l'obbligo di asseverare la relazione tecnica per assicurare maggiore certezza alle imprese sull'ammissibilità delle attività svolte e delle spese sostenute.

Il Credito d'imposta per la formazione 4.0

Nell'estendere al 2022 il credito d'imposta formazione 4.0, la Manovra di bilancio 2021 amplia i costi ammissibili includendo:

- ▶ le spese di personale relative ai formatori per le ore di partecipazione alla formazione;
- ▶ i costi di esercizio relativi a formatori e partecipanti alla formazione direttamente connessi al progetto di formazione, quali le spese di viaggio, i materiali e le forniture con attinenza diretta al progetto, l'ammortamento degli strumenti e delle attrezzature per la quota da riferire al loro uso esclusivo per il progetto di formazione. Sono escluse le spese di alloggio, ad eccezione delle spese di alloggio minime necessarie per i partecipanti che sono lavoratori con disabilità;
- ▶ i costi dei servizi di consulenza connessi al progetto di formazione;
- ▶ le spese di personale relative ai partecipanti alla formazione e le spese generali indirette (spese amministrative, locazione, spese generali) per le ore durante le quali i partecipanti hanno seguito la formazione.

Il Credito d'imposta per investimenti nel Mezzogiorno

La Manovra di Bilancio 2021 proroga al 31 dicembre 2021 il credito d'imposta per gli investimenti nel Mezzogiorno ex legge n. 208/2015.

Sabatini ter Nell'intento di semplificare il quadro normativo e operativo, la Manovra di Bilancio 2021 prevede a decorrere dal 2021 l'eliminazione della soglia di 200mila euro del finanziamento deliberato dalle banche

e dagli intermediari finanziari, consentendo l'erogazione del contributo in un'unica soluzione in favore di tutte le PMI beneficiarie indipendentemente dall'importo del finanziamento. Resta inteso che il contributo, anche quando riconosciuto in unica quota, è sempre erogato all'impresa a seguito dell'ultimazione del programma di investimenti agevolato.

*Gianluca De Candia**

** Responsabile gestione commerciale leasing Banca Ifis
e Presidente della Comm.ne Leasing & Factoring dell'ODCEC di Roma*



Riccardo Benvenuti,
*Il sogno americano:
una Chevrolet del '57.*
Soggetto della copertina
del primo numero
di *Leasing Magazine*
(gennaio 2018)



Sinergie Italia
BROKER DI ASSICURAZIONI srl



Assieme

Vuoi offrire ai tuoi clienti una polizza all risks
che copra ogni rischio per il bene finanziato?

Hai difficoltà a assicurare quei beni che non rientrano
nelle convenzioni stipulate dalla casa madre?

SINERGIE ITALIA grazie alla sua esperienza pluriennale nel
settore ti può fornire coperture assicurative con primarie
compagnie del mercato per tutti i principali settori di attività:



**Leasing
strumentale**



**Leasing
targato**



**Leasing
nautico**



**Leasing
immobiliare**

Chiamaci:

Numero Verde

800.582.617

oppure scrivi alla mail:

convenzioni@sinergiebroker.it

Bonus edilizi e la rivoluzione dell'articolo 121 legge 77/2020

Abbiamo letto le anticipazioni sulla legge di bilancio 2020 ed ai più è senz'altro saltato all'occhio la proroga di tutti i bonus edilizi fino al 31 dicembre 2021. Attenzione non si parla dell'ormai famoso SuperBonus 110% sul quale si attende la proroga fino al 2023 (così molti esponenti del Governo) grazie al rifinanziamento tramite i Recovery Fund, ma di tutta la galassia a contorno egualmente importante e con positive ricadute sull'economia. Ognuno di noi percepisce l'importanza di questi bonus e soprattutto ognuno di noi conosce le problematiche legate al settore e il suo impatto anche sul sistema bancario dopo lo scoppio della bolla immobiliare del 2007 e la crisi finanziaria 2008-2012. È noto che negli ultimi 10 anni c'è stata infatti una vera e propria emorragia di imprese, con un calo dell'occupazione di oltre mezzo milione di persone. Nello stesso periodo si è registrata la **flessione degli investimenti a livello nazionale, poco più di 71 miliardi di euro, di cui oltre 65 proprio nel comparto delle costruzioni.**

Stimolare la domanda di investimenti immobiliari anche tramite le ristrutturazioni, favorendo i contribuenti con Bonus e SuperBonus

può concretamente favorire una svolta nel Paese con ricadute positive sulle imprese e la loro redditività, sull'indotto legato al settore costruzioni, sull'occupazione ed anche sul sistema bancario e sui crediti al settore. Non parliamo poi delle aspettative! Sicuramente se come è probabile tornerà a salire l'occupazione finalmente le aspettative inizieranno a cambiare e forse gli stimoli a pioggia potranno favorire la ripresa dei consumi, cosa al momento fallita miseramente. Il ruolo delle banche sarà cruciale come accade ormai da quasi 1000 anni nello sviluppo delle economie democratiche e moderne! Focalizziamoci sui bonus che verranno rinnovati: **Bonus Facciate** (privati ed imprese, importantissimo per esempio per gli alberghi), **Bonus Mobilia** (solo privati e non cedibile ma importante per il settore), **EcoBonus** (privati ed imprese), **SismaBonus** (privati ed imprese), **Bonus Giardini** (privati e non cedibile) e naturalmente **SuperBonus 110%**.

Non ci dilungheremo sugli aspetti tecnico amministrativi ormai assimilati e sicuramente fondamentali e decisivi in ogni Bonus e soprattutto nel SuperBonus 110%, piuttosto vogliamo approfondire la potente novità introdotta



Lido Cei di Idea Service

dall'art. 121 che prevede la cessione del credito e/o lo sconto in fattura per molti crediti edilizi (altri articoli della legge 77/2020 prevedono la cessione del credito di imposta affitti e Covid) e sulle ricadute della creazione di una sorta di “moneta fiscale” parallela e forse molto utile in questa fase rispetto al classico canale moltiplicatore del credito bancario. A nostro avviso, oltre l'accattivante e imprevedibile percentuale del 110% la novità più importante legata all'Ecobonus e al Sismabonus è **la possibilità di cedere il credito d'imposta a terzi (anche banche) senza limiti**. Una sorta di canale di stimolo che utilizza lo scambio del credito fiscale per fare incontrare la domanda di investimento con la necessità di liquidità. Tale moneta fiscale non ha valore legale ma viene accettata volontariamente, si può trasferire tra operatori e cittadini e può essere riconosciuta dallo Stato sia al dipendente che al lavoratore

autonomo in situazioni di emergenza o in caso di investimenti o incentivi.

Un effetto previsto o non previsto ma sicuramente con ricadute al momento potenzialmente molto positive visto il drammatico andamento dell'economia (ultime proiezioni del **PIL Italia -9%** dopo un decennio di non crescita – unico paese OCSE a non essere cresciuto dopo la crisi 2008!). Anche l'Agenzia delle entrate ha riconosciuto che il credito d'imposta può essere ceduto dal proprietario dell'immobile, che ne ha maturato il diritto, sia all'impresa costruttrice sia a banche o altre istituzioni finanziarie, a persone fisiche o giuridiche, **senza limiti particolari**. I cessionari a loro volta potranno sempre cederlo a terzi, fino a che non si troverà qualcuno che ha una capienza adeguata, cioè un debito fiscale superiore al credito d'imposta. Di fatto una cartolarizzazione ad ampio raggio. Stanno addirittura nascendo piattaforme che vogliono creare una sorta di “mercato secondario” dove ci sia lo scambio dei crediti già ceduti (si pensi a Sibonus di Infocamere). Naturalmente ogni cessione avrà un prezzo, anche perché l'Agenzia delle entrate ha previsto che non si applichino gli ordinari limiti, piuttosto stringenti, alla compensazione dei crediti d'imposta. Non solo la possibilità di cedere il credito è tutelata anche dal comma 4 dell'art. 121 dove si legge che *“i soggetti cessionari rispondono solo per l'eventuale utilizzo del credito d'imposta in modo irregolare o in misura maggiore rispetto allo sconto praticato o al credito ricevuto”* mantenendo indenne la funzione di trasmissione del credito ceduto tra più soggetti. Come accennato però senza il supporto del sistema

bancario tutto questo sarebbe impossibile! E riteniamo che solo attraverso un maggior impegno delle banche specie per supportare le aziende nell'acquisto del credito con l'opzione dello sconto in fattura e/o la costruzione di prodotti ad hoc (ad esempio per finanziare il Bonus Facciate Alberghi), si otterrà il vero contributo decisivo per il Paese e l'economia. Con la cessione del credito e/o lo sconto in fattura si riesce a trasferire risorse dai settori in eccesso di liquidità ai settori produttivi (attenzione, è in discussione la possibilità di cedere anche il credito in Ricerca e Sviluppo) riducendo in parte il rischio di credito. Sicuramente vi sono ancora aspetti da approfondire dal lato degli affidamenti concessi alle aziende per i finanziamenti ponte, ma è altrettanto vero che tramite il meccanismo individuato dall'art. 121 si riduce parte dei rischi nelle pratiche di affidamento sia grazie alla breve durata del finanziamento ponte sia dalla presenza stessa del credito di imposta che va a sostituirsi dopo pochi mesi al credito concesso alle aziende. Dal lato privato poi il rischio di credito si riduce ulteriormente e non sussiste neanche l'esigenza di valutare il reddito prodotto dal cliente per la copertura delle rate. Anche in questo caso il finanziamento ponte si conclude con la fine lavori e la conseguente cessione del credito a copertura degli anticipi concessi per l'esecuzione dei lavori. Ovviamente è impossibile azzerare il rischio ma possiamo affermare che in questo caso per l'istituto di credito capiente da un punto di vista fiscale l'acquisto del bonus può risultare conveniente e poco rischioso (ad oggi non vi sono richieste di specifici accantonamenti dei crediti fiscali

acquistati con la cessione del credito). Per concludere, ma non meno importante, anche dal lato economico si può individuare una convenienza specie se paragoniamo il Tasso Interno di Rendimento di un acquisto del credito con gli attuali rendimenti dei titoli di Stato italiani. Limitandosi all'ipotetico acquisto alla pari di un SuperBonus 110% l'impresa o il cliente cedente rientrano dell'investimento senza perdite mentre l'impresa o la banca cessionaria ottengono un tasso del 3,26% lordo annuo comprando a 100 un credito consentirà un recupero fiscale di 110 in cinque anni. Certo, qualcuno pagherà il conto! E tutti noi sappiamo che questo intervento è concesso finanziandosi a debito, un *"debito buono"* come direbbe Mario Draghi, che contribuirà al rilancio dell'economia, alla riduzione del lavoro nero, al miglioramento delle aspettative economiche nel medio periodo e anche a migliorare l'ambiente (il 37% delle emissioni mondiali di anidride carbonica deriva dalle case in cui viviamo) e a ridurre il rischio sismico delle nostre abitazioni; obiettivi appena richiamati dal piano europeo denominato *NextGenerationEU* sul quale si baserà gran parte della ripresa post Covid. Forse, quindi, non solo finanza (importantissima), non solo economia (fondamentale) ma anche uno slancio verso un miglior connubio tra economia-finanza-ambiente e qualità della vita. Un compito nel quale anche questa volta il sistema bancario farà da fulcro moltiplicatore per sostenere e poi rilanciare l'economia e la nostra qualità della vita.

Il team di Idea Service Srl

Investire nel settore Real Estate: competenze professionali chiave



investimento immobiliare in Italia da parte degli italiani è oggi uno dei più diffusi. Allo stesso tempo, è anche uno degli investimenti con più ampio perimetro: immobili aziendali, strumentali, direzionali, residenziali sono solo alcuni esempi. I dati di mercato riportano anche investimenti immobiliari dedicati con rendimento e redditività proveniente da locazioni “attente” e ben gestite, oltre a quelli finalizzati all’acquisto della “casa”. L’investimento di acquisto della “prima casa”, di per sé, è uno dei traguardi percepiti come più importanti dal punto di vista umano, come traguardo non solo del singolo acquirente ma per la famiglia stessa. Negli ultimi anni anche l’acquisto della “seconda casa” per finalità turistiche ha acquisito sempre più importanza e spazio nel mercato real estate.

Dal punto di vista immobiliare, assume crescente importanza la necessità di considerare con consapevolezza, responsabilità e buon senso le varie fasi dell’acquisto: entusiasmo per l’immobile o la location sono sicuramente fondamentali per *l’esperienza di acquisto* e per

una decisione convinta e consapevole, ma con il dinamismo del mercato immobiliare e la crescente regolamentazione in continuo mutamento, si rende sempre più necessaria la guida di esperti professionali del settore che possano supportare una decisione informata in ogni fase del processo. Importanza chiave nel processo decisionale è da riconoscere alla valutazione dell’immobile sicuramente, ma anche al merito creditizio dei potenziali clienti e al contesto economico.

Solo recentemente il mercato ha conosciuto una lieve ripresa, mostrando un trend positivo dopo un periodo di calma forzata dovuta alla crisi generalizzata che ha colpito il mercato italiano e l’economia reale. La crisi generata a seguito della pandemia è stata segnata sicuramente da perdita di fiducia degli investitori, instabilità e incertezza economica con ingenti impatti anche sul mercato del lavoro.

In questo particolare momento, forse più che mai, la soglia di attenzione sulle varie fasi di una transazione immobiliare deve essere molto alta per supportare un processo di acquisto che si basi su consapevolezza informata e

fiducia. Come naturale supporto al processo decisionale di investimento immobiliare, le competenze professionali richieste ad un agente immobiliare sono sicuramente fondamentali. Profonda conoscenza di un mercato in continuo mutamento, consapevolezza della perdita di fiducia degli investitori nel mercato, incertezza generalizzata sono tutti elementi da tenere in considerazione per trovare il giusto equilibrio nel fornire come servizio una consulenza immobiliare improntata su know-how tecnico, esperienza consolidata e continuo aggiornamento e accrescimento professionale.

Oggi le aspettative di chi vuole acquistare casa (purtroppo ancora pochi) sono cambiate. Si cercano sempre più alloggi con ampi spazi, buona esposizione e aerazione anche con ventilazione, vicinanza a servizi fondamentali e globali, giardini, spazio giochi per bambini, parcheggio, aree esterne e, perché no, soprattutto negli ultimi mesi una stanza in più da dedicare allo smart working. Riferimenti e specifiche che iniziano già ad essere presenti nelle richieste che vengono avanzate dai potenziali aspiranti acquirenti, anche inoltrate dagli investitori immobiliari che cercano il prodotto “casa” a misura di evoluzione di richiesta affinché si possa ottimizzare la redditività stessa. Esperienza, conoscenza del mercato e professionalità hanno come obiettivo l'identificazione della tipologia di alloggio e di investimento più appropriato per il tipo di clientela e delle specifiche esigenze che posso essere in continua evoluzione. Un forte cambiamento nelle abitudini di vita delle persone che genera aspettative diverse,

una rivoluzione nelle scelte e nei riferimenti di necessità che, per tantissimi motivi, si leggono nel mercato immobiliare e influenzano gli attori che potenzialmente iniziano a cercare di vendere e/o acquistare in generale. La fase di un acquisto/vendita immobiliare, in apparenza sicura e tranquilla, è sempre da trattare con particolare cura e attenzione consapevoli della vasta gamma di rischi reali che porta con sé. La figura di un professionista e consulente immobiliare ha un ruolo fondamentale nel processo di investimento immobiliare: da sempre; e oggi più che mai, visto l'attuale contesto economico. Riveste crescente importanza l'esigenza degli investitori di rivolgersi a professionisti *qualificati* del settore (agente e consulente immobiliare, Certificato Italia 2019/2020, AGIM 2019-0081, prassi di riferimento UNI Pdr 40-2018, procedura già in atto in FIAIP - Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali). La prima fase del lavoro è sicuramente capire le aspettative del cliente e le specifiche finalità dell'investimento. La fase successiva è la proattiva ricerca di mercato, che ad oggi può certamente partire da una ricerca sul web vista la crescente digitalizzazione degli annunci. Se da un lato il contesto attuale apre opportunità per l'implementazione di tecniche di Artificial Intelligence per analizzare grandi moli di dati a supporto del processo decisionale, dall'altro c'è la consapevolezza che la ricerca di rendere disponibili dati sul mercato immobiliare tramite piattaforme telematiche non è una novità. Già oltre 20 anni fa erano presenti le prime proposte di grandi piattaforme telematiche per rendere accessibili informazioni immobiliari ai vari



stakeholders del settore real estate (sia clienti che professionisti del settore). Il progetto *Fiaipnet*¹ è stato uno dei primi pilot innovativi nel settore.

L'Osservatorio del mercato immobiliare dell'Agenzia delle Entrate (Omi) ha messo a disposizione, dal 7 dicembre 2020, il nuovo servizio online *Consultazione Valori Immobiliari Dichiarati* (<https://www.agenziaentrate.gov.it/portale/web/guest/schede/fabbricatiterreni/omi/consultazione-valori-immobiliari-dichia->

rati-cittadini) che consente di visualizzare, gratuitamente, i corrispettivi indicati negli atti di compravendita, nel pieno rispetto della legislazione GDPR con l'obiettivo di fare passi concreti verso un mercato immobiliare sempre più moderno e trasparente.

La normativa in continua evoluzione e un mercato in costante cambiamento sono fattori esterni che devono essere considerati in qualunque tipo di investimento per il quale competenza tecnica e know-how specifico del mercato sono necessari. Nonostante la distanza temporale, ritengo ancora più che mai attuali queste parole²: «Anche per gli agenti immobiliari professionali come il sigillo dei Notai l'attività professionale è un impegno per la vita, infatti la professione di agente immobiliare svolta in modo veramente professionale è una pedina molto importante nella filiera degli adempimenti necessari e obbligatori per la conclusione di un affare immobiliare nelle dinamiche del mercato stesso».

È fondamentale garantire un servizio di consulenza responsabile ed etico, oltre al know-how tecnico e mantenere «sempre viva e forte la fede e il senso del dovere etico professionale di assistenza e consulenza globale esclusivamente a vantaggio del cliente».

Armando Barsotti
Agente e Consulente Immobiliare

¹ *Fiaipnet* nasce negli anni '90 come progetto innovativo FIAIP, con l'obiettivo lungimirante di creare non solo una Banca Dati Immobiliare ma anche un rete telematica in grado di connettere agenzie immobiliari sul territorio. *Fiaiptel* nasce contestualmente alla pubblicazione del progetto *TESPI – Telematica per le piccole e medie imprese del Sud* promosso da *ENEA – Ente Nazionale per le nuove tecnologie, l'energia e lo sviluppo economico sostenibile*.

² A. Barsotti (2009), *Le lettere dei notai, L'agente immobiliare*, Sole 24 Ore.com

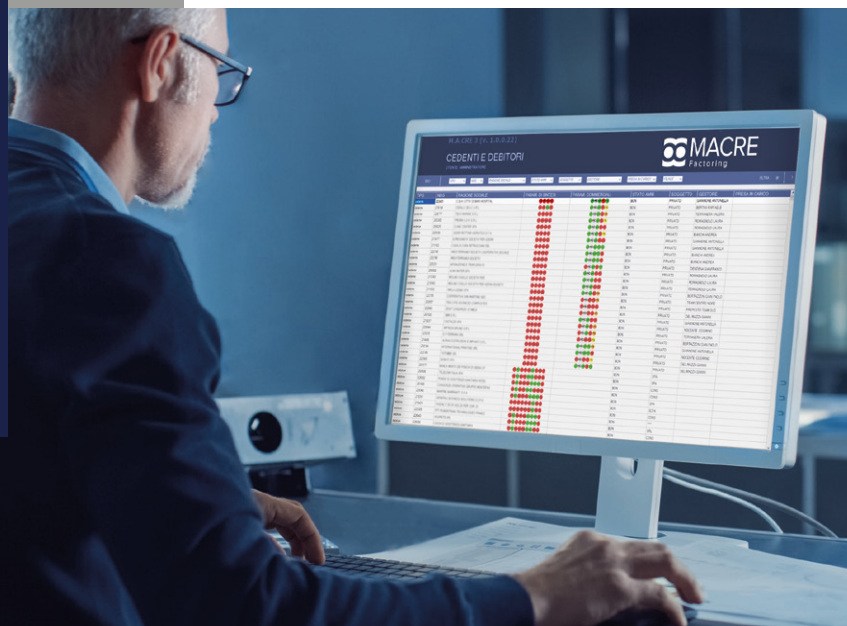
M.A.CRE. Factoring

Piattaforma per il monitoraggio
delle posizioni cedenti
e debitori



Fornisce una dashboard aziendale
specifica in ambito factoring che
sintetizza informazioni residenti su
diversi sistemi aziendali.

La piattaforma
per il factoring



Perchè M.A.CRE.

Un efficace sistema di “risk management” nel factoring non può prescindere dall’analisi approfondita sui comportamenti dei debitori.

L’osservazione comportamentale costante e metodica sui debitori, oltre a fornire un segnale particolarmente utile nella gestione del rischio, consente di porre in atto tempestive azioni di correzione da parte delle società di factoring.

Vantaggi

- > Rappresenta un pratico cruscotto di controllo per i gestori.
- > Consente un’analisi facilitata di controparti debitori «multiceduti»
- > Permettere il drill-down sulle posizioni senza andare in «ridondanza» con il sistema gestionale
- > Favorisce una gestione più vicina alla cultura del Risk Manager.
- > Facilita il compito del gestore organizzando i rapporti di competenza in ordine di priorità di intervento, in base al livello di rischio calcolato.
- > Consente una visione immediata, intuitiva e a 360° sia del cedente che del debitore tra loro in relazione.

1

Sintetizza

in un unico cruscotto di controllo/operativo e rende omogenei i dati presenti nei diversi sistemi informativi

2

Facilita

azioni mirate di contatto/ sollecito (e-mail, pec, telefono) inerenti il rapporto commerciale fra il cedente e il debitore

3

Abilita

una dashboard aziendale specifica in ambito Factoring personalizzata per i diversi livelli di interesse

benefind.it

Ecobonus 110% come ristrutturare casa a costo zero



ristrutturare casa a costo zero. Una “promessa” contenuta nel decreto rilancio (DI 34/2020) che permetterà di avere una detrazione del 110% per chi effettua una serie di interventi di miglioramento energetico, riduzione del rischio sismico, installazione di fotovoltaici e altro ancora. La validità è per le spese che andranno dal 1 luglio 2020 e fino al 31 dicembre 2021 (prorogato). Queste potranno essere recuperate in cinque anni oppure si potranno trasformare in sconto in fattura o, ancora, sarà possibile cederlo a banche e fornitori. La ragione di questa scelta è semplice: una crisi così non si è vista nella storia recente dell'Italia, un'emergenza sanitaria alla quale è seguita subito dopo una di tipo economico. Per rimettere in moto l'economia del Paese dopo la pandemia da Covid 19, il governo ha fin da

marzo proposto uno strumento per rilanciare uno dei settori andati letteralmente quasi in blocco totale. Quello dell'edilizia dunque è stato riattivato permettendo anche ai cittadini un notevole risparmio. Questi sono gli interventi trainanti che, eseguiti tutti insieme o soltanto singolarmente, riguardano il decreto legge rilancio (DI 34/2020) che ha introdotto una nuova percentuale di detrazione Irpef e Ires del 110% nell'ambito degli interventi per il risparmio energetico “qualificato” e che riguardava già l'ecobonus che, per interventi simili, aveva già percentuali agevolate che andavano dal 50% all'85% in relazione alla tipologia di lavoro svolto. Ecco, dunque, la bussola che va a sintetizzare i casi più comuni e semplifica il percorso per intervenire sulla propria casa ottenendo il risparmio massimo.



Andando nello specifico ci sono tre interventi nei quali è previsto il superbonus: interventi di sostituzione dell'impianto di condizionamento invernale in fabbricati costituiti da più unità immobiliari, interventi di ristrutturazione profonda per isolare e coibentare le superfici opache e interventi di sostituzione dell'impianto termico di riscaldamento in singole unità immobiliari. Questi interventi sono definiti trainanti perché possono estendere l'aliquota del 110% anche alle detrazioni per l'ecobonus già previsto fin dei provvedimenti adottati dal 2013. Per poter beneficiare del 110% sui tre interventi trainanti e su quelli tipicamente agevolati all'ecobonus dell'articolo 14 del DL 63/2013 dovranno essere presentati una serie di documenti: progetto, relazione di conformità prima dell'inizio dei lavori, attestato di qualificazione energetica (questo

a chiusura lavori) e attestato di prestazione energetica (meglio conosciuto con la sigla APE). Questo però non basta. Sempre per i tre interventi trainanti e per quelli dell'ecobonus, si può ottenere il 110% di detrazione solo con il doppio salto di classe energetica. Non basta dunque salire alla classe energetica superiore. Questo si potrà dimostrare proprio con l'Ape, rilasciato da un tecnico abilitato nella forma della dichiarazione asseverata. Anche gli impianti fotovoltaici sono agevolati al 110% se installati con almeno uno dei tre interventi trainanti previsti. Al 110% anche la detrazione che riguarda l'installazione di infrastrutture per la ricarica di veicoli elettrici negli edifici, sempre che tale intervento sia fatto insieme agli interventi trainanti energetici.

A cura dello staff ConCredito

Il factoring uno strumento anticiclico utile per contrastare gli effetti negativi della pandemia



I dati sui pagamenti delle imprese sono fondamentali per monitorare il loro stato di salute in un anno particolarmente difficile non solo per l'Italia, ma per il mondo intero. Quello che CRIBIS in un suo studio ha registrato in questi mesi sono informazioni che confermano lo stato di difficoltà complessivo dell'economia e delle imprese, specialmente in alcuni settori. In questo quadro economico e finanziario il factoring ritorna ad essere, come in tutte le fasi di crisi, uno strumento essenziale per preservare e incrementare la liquidità aziendale. A giugno 2020 in Europa abbiamo registrato un **peggioramento** di quelle che sono le **performance dei pagamenti alla scadenza**, soprattutto in Paesi come Irlanda (-17%), Romania (-7%) e Spagna (-3%) che necessitano

di una attività di sollecito e gestione dei pagamenti completamente diversa. Se ci concentriamo solo sull'**Italia** e consideriamo l'andamento dei pagamenti in ritardo oltre i 30 giorni, possiamo notare come negli ultimi anni avessimo registrato una stabilizzazione nel ritardo dei pagamenti attorno al 10%. Dal 3Q 2020 vi è stata una **crescita del 21% nei ritardi gravi rispetto al 4Q 2019**.

Lo studio di CRIBIS evidenzia che le regioni che hanno subito la variazione percentuale più elevata rispetto all'ultimo trimestre del 2019 sono la **Valle d'Aosta** (+40,4%), il **Friuli-Venezia Giulia** (+37,5%), il **Veneto** (+32,6%) e il **Trentino-Alto Adige** (+31,6%) che, nonostante questo, rimane la regione con meno ritardi gravi (6,7%) in assoluto. L'incremento dei ritardi oltre 30 giorni è invece più contenuto

nelle regioni del Sud, che pur partono da un livello assoluto più elevato.

Rispetto al trimestre precedente, il **Nord Est** e il **Nord Ovest** del Paese hanno registrato l'incremento più elevato di ritardi gravi (rispettivamente 10,4% e 11,8%). Il Nord Est tuttavia si conferma ancora una volta l'area geografica più affidabile, con il 43% delle imprese che pagano alla scadenza, mentre al **Sud e nelle Isole**, dove le imprese puntuali sono solo il 22,6%, si evidenziano maggiori difficoltà.

Fin qui sono dati che potevamo tutti aspettarci ma che, rispetto a quanto è accaduto negli anni scorsi, devono farci interrogare su come possiamo reagire e gestire questa situazione. È evidente come l'effetto del Covid abbia avuto ripercussioni soprattutto sulla **liquidità** delle imprese, tema centrale di grandissima attualità che è tornato a preoccupare. Il fatto che le imprese di **Lodi** (+55,7%), **Asti** (+53,8%), **Portofino** (+50%) e **Belluno** (+50%) siano quelle che, a confronto con la fine del 2019, hanno registrato il maggior peggioramento nei pagamenti superiori ai 30 giorni, dimostrano quanto stretto sia il legame tra crisi del Covid e problemi di liquidità.

Crediamo che mai come nei primi mesi di quest'anno sia stato chiaro a tutti in Italia quanto la liquidità delle imprese fosse un tema cruciale che abbiamo sempre evidenziato come un **indicatore del loro stato di salute**. Nel momento in cui la liquidità viene a mancare, i pagamenti rallentano e se rallentano per un soggetto, tutta la catena, a cascata, avrà delle ripercussioni.

C'è comunque un segnale positivo che noi vediamo nelle imprese, soprattutto in quel-

le più virtuose: un forte investimento nel proprio **ecosistema di relazioni** con clienti, fornitori, distributori e partner fondamentale per la vita e la sopravvivenza dell'azienda. In particolare, la **maggiore "connessione" con i clienti** è stata e sarà ancora di più nei prossimi mesi un asset che va curato e monitorato. Molte aziende hanno infatti aiutato i clienti allungando i termini durante il lockdown. Questo "patto" con i propri clienti e fornitori è probabilmente la chiave per superare la crisi, senza ovviamente abbassare la guardia su scaduto e insoluti.

Il factoring in questa situazione di difficoltà dell'economia e della finanza d'impresa assume ulteriormente un ruolo centrale nelle scelte di credito a breve per aumentare il circolante aziendale e migliorare anche il rating assegnato dalle banche che fanno utilizzo nella versione "pro soluto".

La dimostrazione, se ce ne fosse stato bisogno sono i conti presenti al 30 settembre delle banche e società di factoring più attive sul mercato: in un periodo di contrazione importante del fatturato cresce il turnover rispetto all'esercizio precedente 2019 con "delta positivi" anche del 20%.

Questo pone il mercato creditizio e le aziende che possono ricorrere allo strumento in una posizione di maggior attenzionamento offerto/proposto per migliorare, in una stagione difficile, il loro posizionamento competitivo e per migliorare la possibilità di tenuta dell'intero sistema banca/impresa.

*Fernando Cruz e Stefano Vannucci
staff ConCredito*

Riflessioni sulle soft skills

Un progetto di gestione risorse umane promosso dall'Università di Pisa



In occasione dell'intervista svoltasi per il progetto di gestione delle risorse umane con il dottor Gianfranco Antognoli, che ringrazio per la disponibilità accordatami, ho avuto modo di comprendere come anche all'interno di società di consulenza alle PMI, le soft skills siano considerate competenze necessarie per raggiungere gli obiettivi preposti e orientarsi al miglioramento continuo. I cambiamenti di mercato e l'evoluzione della tecnologia, a tal proposito, hanno determinato una variazione delle competenze in entrata richieste da queste organizzazioni, variando di conseguenza quegli approcci tradizionali che misurano le persone solo sulla base di qualifiche formali a favore di un'ottica orientata al riconoscimento delle competenze che una persona possiede a prescindere da come e dove le abbia acquisite. Sin dalle prime battute dell'intervista sono rimasto piacevolmente colpito da come il dott. Antognoli rispondesse alle domande che ponevo con precisione, fermezza, meticolosità con un tono di voce deciso, sicuro sintomo che mi stavo relazionando con un interlocutore che non avesse assolutamente problemi nel parlare con persone estranee in situazioni

non certo idilliache giacché l'intervista non si è svolta "face to face" bensì tramite semplice chiamata vocale. Ciò non dovrebbe impressionare tenendo conto che il referente in esame vanta un curriculum vitae eccellente derivante da un misto di incarichi accademici e soprattutto dirigenziali che lo hanno portato, negli anni che vanno dal 2006 al 2010, a rivestire il ruolo di Direttore generale presso la prestigiosa banca Monte dei Paschi leasing & factoring. A partire dal 2010 ricopre il ruolo di consulente indipendente presso lo studio ConCredito, dove insieme ai suoi collaboratori fornisce alle Piccole e Medie Imprese supporto nella gestione delle relazioni con le Banche e tutti gli altri operatori nel settore del credito. A tal proposito, come confermato dall'intervistato, non è un caso che in un'azienda di servizi l'asset più importante siano le risorse umane, «personale che è necessario valorizzare dando loro autonomia, responsabilità e libera iniziativa». I datori di lavoro hanno infatti capito che è conveniente investire sul capitale umano consci del fatto che, date le correlazioni che intercorrono tra motivazione e produttività, una maggiore attenzione alle esigenze dei propri collaboratori si traduce in un miglio-

mento dell'azione e dell'efficacia aziendale. I manager ritengono che sia prerogativa di ogni dipendente compiere il lavoro per cui sono pagati. Si tratta di una considerazione legittima. Ma è sufficiente la semplice retribuzione per motivare un dipendente a svolgere il suo compito nel migliore dei modi? «Siamo portati a pensare che il successo dipenda dalla quantità di tempo che mettiamo nel lavoro, ma sbagliamo, poiché tutto dipende dalla qualità del tempo impiegato».

È proprio questo uno dei punti focali su cui si è concentrata la mia trattazione. Ritengo che motivazione, riconoscimento e autonomia siano i veri capisaldi per incrementare la qualità del lavoro aziendale. Ogni essere umano in quanto tale predilige l'autonomia: tutti vogliono sentirsi padroni del proprio tempo e della propria energia. Lasciare che le persone siano in pieno possesso del proprio lavoro permette di costruire una relazione sana e rispettosa tra livelli gerarchici e di percepire, da parte del dipendente, il manager come una figura che può aiutare e stimolare anziché un elemento che vuole solo avere più risultati e controllo. A lungo termine, questo atteggiamento crea team autosufficienti e responsabili in quanto ogni dipendente sviluppa e impara i propri processi e comprende come lavorare sia in autonomia che in un team. Altro aspetto fondamentale nei rapporti tra dipendenti e responsabili è il riconoscimento. Sapere di andare a lavoro e di trovare persone, siano essi superiori o semplici colleghi, che riconoscono il valore del lavoro svolto è una spinta a migliorarsi, a dare qualcosa in più.

«Inoltre tutti gli elementi del sistema devo-

no sentirsi parte integrante di un progetto, soggetti destinatari di attenzioni e tutele in quanto solo così è possibile raggiungere un equilibrio interno necessario per una crescita personale del collaboratore». Potremmo dunque affermare che investire sulle persone ad oggi è sinonimo di innovazione. Ognuno di noi ha i suoi talenti, ognuno di noi nel suo animo più profondo vorrebbe fiorire, esprimere il meglio di sé massimizzando le potenzialità. Questo aspetto viene favorito quando si ha la sensazione che il nostro operato sia utile, funzionale a qualcosa o a qualcuno. Tutto ciò sulle leve della motivazione è fondamentale. Mi viene in mente un detto che si addice benissimo al tema in esame: «Se vuoi costruire una nave, non devi per prima cosa affaticarti a chiamare la gente a raccogliere la legna e a preparare gli attrezzi; non distribuire i compiti, non organizzare il lavoro. Ma invece prima risveglia negli uomini la nostalgia del mare lontano e sconfinato. Appena si sarà risvegliata in loro questa sete si metteranno subito al lavoro per costruire la nave».

Continuando la tematica relativa alle soft skills, le parole del dottor Antognoli hanno rappresentato una sorta di conferma a ciò che già ritenevo, in quanto – come da lui stesso affermato – ad oggi qualsiasi tipologia di organizzazione, sia essa una società di consulenza aziendale o una società di ricerca, ha necessità di individuare collaboratori che possiedano tutte quelle competenze definite trasversali. Durante la fase di selezione dei candidati e poi durante i colloqui è necessario valutare non solo le competenze tecniche, ma soprattutto la capacità di interagire e lavorare

con gli altri, la creatività, il pensiero critico, le abilità comunicative, la capacità di risolvere i problemi. «Le competenze trasversali accrescono il tuo valore», ti permettono di essere più produttivo nello svolgimento di un compito e nella risoluzione di un problema.

Non è un caso dunque che uno studio pubblicato dalla Stanford Research Institute International e della Carnegie Mellon Foundation, ha evidenziato che il successo di un lavoro a lungo termine dipende per il 75% dalla padronanza delle soft skills e solo per il 25% da competenze tecniche.

«Pensare da punto di vista differente, mettersi nei panni degli altri, essere dei bravi ascoltatori sono tutte competenze soft che ti aiutano a superare le difficoltà, sia in ambito lavorativo che nella vita quotidiana». Non è assolutamente contemplata quella visione secondo cui queste caratteristiche siano del tutto marginali in un ambiente professionale. Sempre in relazione alle soft skills, mi sono focalizzato molto sulla tematica relativa al teamwork poiché il mio intento era capire come si potesse riuscire a conciliare il lavoro di gruppo agli obiettivi personali, che apparentemente possono sembrare in contraddizione. Come confermato dallo stesso Antognoli, si può affermare che «una variabile non pregiudica l'altra» in quanto la cooperazione in un gruppo permette di incrementare il rendimento di ogni singolo individuo, consente di ampliare le aree di conoscenza migliorando di conseguenza il risultato finale globale. È fondamentale ovviamente riconoscere il valore del lavoro svolto elargendo riconoscimenti, incentivando così azioni lodevoli oppure garantendo delle

possibilità di crescita reale occupando magari ruoli più importanti e prestigiosi. Ne consegue dunque che è fondamentale individuare soggetti capaci di lavorare in un'ottica di gruppo che al tempo stesso però abbiano l'ambizione di conseguire obiettivi personali. Molto importanti dunque sono i processi di selezione e recruiting perché proprio in queste fasi è necessario testare tale attitudine facendo svolgere lavori di gruppo, distinguendo così chi ha una spiccata capacità di apprendere e comprendere, individuando chi emerge e chi no, chi è votato ad uno spirito collaborativo e chi invece segue la "strada solitaria". Sotto questa prospettiva, non nascondo di avere un po' di timore pensando d'interloquire da qui a breve con un datore di lavoro, un po' per paura di non riuscire a dimostrare quali siano le competenze acquisite durante gli anni di studio, un po' per timore che queste non siano sufficienti per rispondere alle esigenze dell'organizzazione, un po' per paura di bloccarmi andando in uno stato di agitazione, entrando di conseguenza in un loop da cui penso sia difficile uscirne. Paura dell'ignoto, dello sconosciuto, di non riuscire a reagire perché più lo fai e più sprofondi finché non riesci più a muoverti come se ti trovassi intrappolato nelle sabbie mobili.

Queste insicurezze ci ricordano che dentro di noi abita un luogo misterioso che non conosciamo, ci rimembrano che nonostante la nostra voglia di controllarle, c'è qualcosa più forte di noi che ci spaventa. Quante volte ci siamo detti: "non aprire quella porta, chissà cosa ci sarà dietro". Mai come quando abbiamo paura tutte le nostre certezze svaniscono. Esse ci rammentano che c'è un abisso. Dopo



un'accurata analisi però mi sono chiesto: e se le paure fossero invece un'opportunità, se l'ansia del futuro, il timore di parlare di fronte a un pubblico altro non siano che una spinta a dare qualcosa in più, a perfezionarci, a spingerci oltre i nostri limiti. Migliorarci dunque affrontando le nostre insicurezze, guardandole in faccia, non avendo paura di sbagliare perché sappiamo benissimo che *errare humanum est*. Mi viene in mente una frase del celebre Cesare Pavese che rispecchia benissimo la necessità di superare le nostre paure: "Ricordati sempre che i mostri non muoiono. Quello che muore è la paura che t'incutono".

Credo che gran parte dei giovani, chi più chi meno, abbia riscontrato questi timori nella fase di accesso al primo impiego, dunque cerco di tranquillizzarmi pensando che quelle paure che mi attanagliano facciano parte di un normale processo di formazione dell'io. Tuttavia, ritengo che ad accentuare questi timori sia una mancanza di esperienze operative sul

campo. Molte organizzazioni hanno cercato di spiegare tale fenomeno. In un rapporto del dicembre 2017 l'OCSE lamenta infatti come gli studenti imparino troppe nozioni, mentre le competenze stentano ad affacciarsi, portando di conseguenza ad uno scollamento totale verso il mondo del lavoro. Infatti rimanere troppo nel teorico non permette di comprendere quelle dinamiche aziendali che si potrebbero presentare nel corso della propria vita lavorativa. È di fondamentale importanza dare ai giovani opportunità di compiere esperienze operative sul campo, infatti solo così si potrà fare in modo che le competenze richieste dalle organizzazioni siano coerenti con quelle da loro possedute. A dar manforte a questa teoria vi è la certezza che le soft skills non possano essere trasmesse in un'aula universitaria in quanto si mostra più significativa la pratica e l'esempio. Di conseguenza, il percorso educativo non può essere limitato esclusivamente all'acquisizione di conoscenze, nozioni, ma deve essere amplia-

to anche al perfezionamento di un “saper fare pratico”, abilità ancora poco presente nei giovani neolaureati italiani. La nostra generazione può considerarsi privilegiata ad approfondire una tematica chiave per il successo personale e non. Le soft skills, infatti, non sempre sono state considerate competenze chiave per le organizzazioni, non solo perché non approfondite nell’ambito della sfera scolastica ma soprattutto perché i collaboratori non erano visti come un fattore chiave necessario per raggiungere gli obiettivi prefissati. A riguardo il dottor Antognoli afferma: «Nel mio percorso di studi non era previsto lo studio delle soft skills, che dunque ho avuto il piacere di approfondire successivamente a testimonianza di come si è posta sempre più la necessità di approfondire tali argomenti».

È simpatico e al tempo stesso inquietante constatare come, dal punto di vista personale, cambiando campo di azione le certezze di una persona possano venire meno. Infatti fin da adolescente ho avuto la possibilità e la fortuna di lavorare presso l’azienda di famiglia, di relazionarmi con clienti, fornitori e collaboratori, di comprendere il perché di determinate disposizioni, di esprimere la mia opinione su una decisione che dovesse esser presa. Eppure pensare di fare questo un giorno senza una guida familiare che mi aiuti a comprendere dove stia sbagliando o meno mi fa provare un senso di vuoto, di smarrimento. Riuscirò a prendere le decisioni giuste al momento opportuno? Saprò essere una guida per i miei colleghi? Questi ultimi si fideranno di me e delle mie scelte? Domande a cui ovviamente non posso dare una risposta per il momento;

ma di certo ciò che posso affermare è che essere una guida, nel senso etimologico del termine, dunque accompagnare, condurre qualcuno verso un determinato obiettivo, a mio parere, possa essere ritenuta sia una predisposizione, una dote innata dunque che è insita dentro di noi, ma al contempo la si possa sviluppare per mezzo delle esperienze maturate, «dei modelli di leadership avuti nel corso della propria carriera facendo una sorta di esperienza per imitazione».

Ognuno di noi, se consapevole dei propri mezzi, delle proprie potenzialità e delle proprie conoscenze, ha la possibilità di sviluppare quelle caratteristiche proprie della leadership. La nostra energia, la nostra passione, l’arte del saper parlare, la nostra visione futuristica costituita da idee innovative e all’avanguardia potrebbero essere considerate delle basi fondamentali per poter essere ritenuti dai propri colleghi veri e propri punti di riferimento. Ritengo opportuno citare separatamente una peculiarità che deve essere propria di un leader: la capacità di saper ascoltare. Molti manager potrebbero pensare erroneamente di essere depositari di verità assolute. È necessario dunque, per un buon leader, avere l’umiltà di ascoltare le considerazioni altrui. Tutti parliamo, spesso urliamo, ma quasi nessuno ascolta. «Sapere ascoltare significa possedere oltre al proprio, il cervello degli altri».

Concludo citando una celebre frase di Paulo Coelho: “Credo che solo una cosa renda impossibile la realizzazione di un sogno: la paura di fallire!”

*Antonio Cunsolo
Università di Pisa*



“Sbagliare è umano, ammetterlo è virtuoso.”

Viviamo in un mondo dove viene puntato il dito contro chiunque, dove ogni minimo sbaglio viene visto come un affronto insormontabile, dove l'errore è male. Ma ci siamo mai chiesti se davvero sia così? Come potrebbe l'errore rappresentare il male, se è il miglior modo per crescere, per imparare? Come potrebbe essere mal visto, se è innato in noi, quando non conosciamo, tentare, pur sapendo di poter sbagliare?

Errare è umano, normale e necessario. L'unico modo per capire ciò che è giusto e ciò che non lo è. Questo non significa però, che non abbia un peso. Ogni volta che prendiamo

il rischio e sbagliamo dobbiamo essere pronti a prenderci le nostre responsabilità: senza orgoglio, ego o qualunque altra sovrastruttura che dimostri superiorità. Sbagliare ci accomuna, tutti possono farlo, ma la vera virtù è saperlo ammettere, a voce alta, senza paure.

La nostra società purtroppo fa ancora molta fatica ad ammettere le fragilità come parte integrante dell'essere umano, vengono sempre viste come qualcosa da nascondere, occultare, non mostrare. Sorprende sapere che al tramonto del 2020, dopo l'anno che siamo stati costretti a vivere, ci sia ancora qualcuno che creda in questa malata teoria. Mostrare le proprie fragilità è e sarà sempre simbolo di coraggio immenso. Essere disposti a togliere il velo di impassibilità indiscussa che ci portiamo addosso per essere veri, è la più grande prova di forza.

Quindi arriviamo al nocciolo della questione: l'importanza di saper dire “ho sbagliato”.

Mi rivolgo a chiunque, questa è una riflessione che tutti possiamo condividere. Chiedere scusa può sembrare una sconfitta, e a nessuno piace perdere. Voglio citare qui una frase risalente a quasi un secolo fa, proclamata da un dittatore nostrano alla folla plaudente: “Se avanza, seguitemi. Se indietreggio, uccidetemi”, e la folla lo accontentò. È certo che in quella situazione, una semplice scusa non sarebbe bastata a riparare tutto ciò che era stato distrutto, un intero popolo ne pagò le conseguenze. Nel particolare, lo sbaglio era fin troppo grande, ma sicuramente sarebbe potuto passare ai posteri, come un postumo atto di coraggio, un sia pur tardivo pentimento.

Siamo tutti fallibili, eppure agli occhi degli altri non vogliamo apparirlo. Sbagliare comporta conseguenze e spesso e volentieri ci impegniamo con ogni mezzo affinché queste restino nascoste; quando una semplice parola potrebbe risolvere tutto, mostrando un'integrità così rara che quasi sorprende.

Chiedere scusa, senza ma e senza però, con la volontà di rimediare, non solo ci eleva alla condizione di persona critica, ma mostra rispetto per l'altra parte, che altrimenti non riceverebbe; il rispetto per il dolore o per il danno che abbiamo causato, che ovviamente non cancelleremmo chiedendo scusa, ma che cercheremmo di curare aprendo la finestra del perdono che, con i suoi tempi, potrà reintegrare anche quella sensazione di colpa che ci stavamo portando in spalla.

“Scusa”

Una parola, cinque lettere, mille significati. Tutti noi abbiamo sbagliato più di una volta nella vita, ma quante volte l'abbiamo ammesso?

Chiudo queste riflessioni, lanciando una domanda, uno spunto per chiunque voglia coglierlo. Quanto coraggioso credi di essere, se non riesci a pronunciare una parola? Quanto forte, se quell'inquilino chiamato ego ti si pianta davanti, mille volte più grande di te, e ti impedisce di dire cinque lettere?

Chiedi scusa, non ti costa nulla.

Dottor Carlo Rotti (Roma)

ARNo prosegue con il proprio impegno per la ricerca,
presso l'Università di Roma e la clinica del Dipartimento di Neuroscienza
del Prof. Ubaldo Bonuccelli e del suo staff



Il maestro
Andrea Bocelli ritira
il premio ARNo



ConCREDITO
aiuta "ARNo"

DONA IL TUO

5 *x mille*

all'Associazione Ricerca
Neurologica Onlus

**UN GESTO CHE PER TE
NON COSTA NIENTE**

**PER NOI HA
UN VALORE
GRANDISSIMO**

come fare?

MODELLO 730

COMUNICA AL TUO COMMERCIALISTA IL CODICE FISCALE ARNo **93005860502**
E FIRMA NELL'APPOSITO RIQUADRO DEL MODELLO UNICO O DEL 730

CUD

COMPILA L'APPOSITO RIQUADRO CON IL CODICE FISCALE ARNo **93005860502** E FIRMA

IBAN

IT 45 H 01030 24800 000001619535

www.arnoneurologia.it

Via Scirocco, 53 (zona Cotone-Bicchio) - 55049 Viareggio
Tel. 0584/393444 - Fax 0584/1953006
www.concredito.it

Chiuse le sale per colpa del Covid

Il cinema-industria si è salvato trasferendo la produzione in serie



Il cinema è un'industria. Ne seppero già moltissimo i finanzieri ebrei che, negli anni Venti, comprarono i terreni a Hollywood e fecero i soldi a palate, grazie al sole della California, producendo le prime pellicole mute. Il cinema, come è storico, interessò assai anche i grandi dittatori da Hitler a Mussolini a Stalin. Cinecittà sorse per produrre film di preparazione popolare all'ardimento e alla guerra ma vi si girarono anche film passionali, i "telefoni bianchi", perché le folle, specialmente in provincia, già negli anni Trenta si infiammavano al cinematografo e richiesero film sui sentimenti e commedie dolci poiché al cinema si andava con la famiglia, la domenica, e si godevano anche due spettacoli.

Finita la guerra, uno degli obblighi che Alcide De Gasperi dovette accettare dagli alleati americani, vincitori liberatori, fu di facilitare la proiezione di film hollywoodiani. E così le sale, anche quelle parrocchiali che erano tantissime,

si riempirono per godere i western, i film coi pirati, i classici come *Via col vento*.

Ma intanto a Roma, grazie ad alcuni giovani intellettuali che avevano imparato il mestiere col Minculpop (il ministero per la cultura popolare, di marca fascista), e grazie anche a Luigi Freddi, il ras di "Cinecittà" mussoliniana, riciclato da Andreotti (che amava il cinema), lentamente si riprese, a partire dal 1947, una certa produzione. Registi quali Rossellini, Luchino Visconti, il giovanissimo Lattuada, seppur facendo pellicole "povere" di mezzi, fatte per strada nelle crudezze della realtà, davvero miseranda, riattivarono il mercato sottraendo qualche sala agli americani.

Sorse il "neo-realismo". Che piacendo molto anche all'estero, perfino negli Stati Uniti (e non a caso la Bergman si innamorò di Rossellini dopo aver visto in un cinemino di New York *Roma città aperta*), incoraggiò vecchi e nuovi produttori; che ridettero vita al "lavoro" andando a ricercare tra gli artigiani romani

macchinisti, falegnami, elettricisti, costumisti, montatori, pittori dell'edilizia, attori compari, comparse e risorsero vere ditte, quali la "Lux" (con i giovani Ponti, De Laurentis), la "Vides", la "Galatea" (di Nello Santi).

Chi salvò per davvero il cinema furono tuttavia, comici come Totò e soprattutto gli "Ercoli" che furono comprati dagli americani, che ne stampavano a centinaia di copie e permisero il lavoro a vere e proprie masse di operai, cascatori romani, per almeno quindici anni.

Poi si affermò la commedia all'italiana, coi "mostri" quali Sordi, Tognazzi, Gassman, Manfredi, Buzzanca. E nei radiosi anni Sessanta ormai si producevano almeno duecento film italiani all'anno, tra western, commedie, gialli polizieschi.

L'industria cinematografica si arricchì. Editori quali Rizzoli, che erano semmai interessati alla carta stampata, si trasferirono nel cinema. E a Rizzoli si deve il fenomeno Fellini, che fece film, a parte la *Dolce vita*, per palati elitari aprendo la strada ai registi "artisti" alienati quali Antonioni, Ferreri, Zurlini, Bellocchio.

Ma dopo, negli anni Settanta, per la smodata concorrenza della televisione, venne la prima grande crisi. E dopo, ancora, è arrivato il Covid a far chiudere le sale.

Il cinema è morto?

L'industria cinematografica è finita?

Tante volte lo si è detto e scritto. Però il cinema, in quanto prodotto di visione, pur conoscendo trasformazioni e crisi e diserzioni e fallimenti, non è un residuo del passato. Bensì si ricicla in nuovi modi; uno di questi è la serialità, la produzione cioè di opere che vengono fatte non per essere viste nelle sale ma per uso

dei canali televisivi a pagamento e per le distribuzioni nei telefoni, nei computer e nei tablet sempre più popolarmente diffusi.

Autori, registi, attori, operatori, operai, in gran parte sono così, ora impegnati in queste "serie". Chiuse le sale per provvedimenti di sanità, il cinema muta pelle. E divengono occasioni di lavoro storie quali *Gomorra*, *Romolo*, *Fargo*, che si ripetono in decine e decine di episodi con evidente successo di pubblico. Che pare ormai solo diretto alle piattaforme. Così mentre non si sa se usciranno film quali *Il cattivo poeta* di Castellitto su D'Annunzio, *Volevo solo nascondermi* di Elio Germano premiato a Berlino o *Mi chiamo Francesco Totti*, vanno direttamente in streaming, cioè in schermo piccolo, film quali *Il talento del calabrone* di Sergio Castellitto e *Fuori dal comune* del francese Vincent Cassel. Direttamente dirottati all'anno prossimo vi sono invece film quali *Si vive soltanto una volta* di Carlo Verdone, o *Ritorno al crimine* di Massimiliano Bruno. Più problematico il destino di film quali *10 giorni con Babbo Natale* con Abatantuono che non potrà certo uscire a Pasqua, né *Io sono Babbo Natale* con uno strepitoso Gigi Proietti che, se fosse uscito adesso, visto il clamore della sua morte, avrebbe fatto pienoni.

Allora virare tutto nelle piattaforme? No. Perché vi è una legge, voluta dal ministro Franceschini che vieta contributi a benefici fiscali ad opere del piccolo schermo. Difendendo ancora il cinema delle sale.

Ma se il Covid continua?

Il problema, ovviamente, non riguarda solo la produzione italiana. Sono in stop anche film attesissimi come *Rifkin Festival* di Woody



Allen e *Assassino sul Nilo* di Kenneth Branagh. Mentre andrà a pagamento su Disney Plus *Soul* di Pete Docter.

Tuttavia, se produzioni per seriali, quali Amazon, sembrano salvare almeno in parte il cinema è davvero uguale, dal punto di vista della diffusione culturale, il “fatto filmico”, tra opere per le sale e opere seriali?

Giornali e critici anche famosi ormai dedicano pagine destinate solo alla serialità. Non distinguono questo o quel prodotto dell’industria facendo discorso comune sia per i film di sala che per quelli in streaming.

E le serie, specie quelle americane, ormai hanno cast davvero stellari e costano milioni e milioni di dollari, sicché, per la produzione, nulla pare differenziare il “messaggio”, cioè il contenuto della narrazione. D’altra parte, vi è un precedente in letteratura. Tutti i più noti romanzi, dell’Ottocento, a partire da Dickens fino a Victor Hugo o Verne o Balzac, uscirono

a strisce settimanali sui quotidiani. E solo dopo divennero un romanzo unico. Epperò raccontare per strisce o per serie (come fa oggi il cinema) modifica profondamente il modo di capire una storia. Da una parte la storia è lineare, scorre in un tempo teatrale, dall’altra la storia si interrompe, si spezzetta, ha bisogno di continui sussulti perché tra un episodio e l’altro la gente torna a farsi gli affari propri. Sicché le emozioni si interrompono e il messaggio si disperde.

Ma questi sono ragionamenti culturali. Per ciò che riguarda l’industria le serie, chiuse le sale, sono invece un evidente ennesimo salvataggio. Però le sale, anche quelle parrocchiali, avevano ed avranno sempre un loro specifico poetico fascino.

Auguriamo di tornarvi presto.

Adolfo Lippi
Giornalista e Regista televisivo

Leasing

LOCATAZIONE FINANZIARIA E NOLEGGIO A LUNGO TERMINE

bimestrale ANNO IV N. 1
GENNAIO-FEBBRAIO 2021

Rivista cartacea e digitale free press, on line e distribuita via Posta Target e alle fiere del settore

Direttore responsabile: Gianfranco Antognoli

Grafica e impaginazione: Alessio Batella

Comitato tecnico di redazione:
Gianfranco Antognoli, Massimo Bacci,
Gianluca Basciu, Giampiero Cottoni, Giorgio Lotti

Hanno collaborato:
Armando Barsotti, Lido Cei, Fernando Cruz,
Antonio Cunsolo, Gianluca De Candia, Stefano
Esposito, Adolfo Lippi, Federica Pinochi,
Simone Puccioni, Stefano Vannucci

Sede direzione, redazione e comitato:
55049 Viareggio (LU) - Via Scirocco 53

Fotografie: © denisismagilov, Francois Roux,
freshidea, ink drop, Kurhan, magele-picture,
Romolo Tavani / Adobe Stock; Alba Leasing;
Archivio Indigobild; Assilea

La testata "Leasing Magazine" è di proprietà di
G.A. SERVICE di Gianfranco Antognoli & C.
P.IVA IT 02295500462

Comunicati stampa: redazione@leasingmagazine.it

Pubblicità: adv@leasingmagazine.it

Le opinioni degli autori, impegnano soltanto
questi ultimi e non configurano, necessariamente,
l'orientamento di pensiero della rivista o dell'editore.
Tutti i diritti riservati. Vietata la riproduzione anche
parziale se non autorizzata.

Stampa: Gescom S.p.A. - 01100 Viterbo

Pubblicazione bimestrale.
Reg. presso il Tribunale di Lucca
al n. 2/2020 Registro Stampa
Iscrizione al R.O.C. - Registro degli
Operatori della Comunicazione n. 33914

© 2021 G.A. Service

Sito internet: www.leasingmagazine.it

Agenzia delle
Entrate, 26, 30
AGIM, 29
Alba Leasing, 15, 16
Amazon, 14
Amazon Web
Services, 14
Antognoli Gianfranco,
36, 37, 38, 40
Assilea, 9, 10, 19

Banca d'Italia, 14
Banca Europea
per gli Investimenti, 16
Banca Ifis, 23
Banca Progetto, 12,
13, 14

Barsotti Armando, 30
Berrighi costruzioni, 7
Berrighi Mario, 7
Berrighi Maurizio, 7, 8
Bonus Facciate, 25, 27
Bonus Giardini, 25
Bonus Mobilia, 25
Bper Leasing
Sardaleasing, 11

Carnegie Mellon
Foundation, 38
Cei Lido, 26
Coelho Paulo, 40
ConCredito, 33, 35,
36
CRIBIS, 34
Cruz Fernando, 35
Cunsolo Antonio, 40

De Candia Gianluca, 23
Draghi Mario, 27
Easy Plus, 14
EcoBonus, 25, 26, 32,
33
ENEA, 30
Esposito Stefano, 9,
10, 11

FIAIP, 29
Fiaipnet, 30
Fidimed, 14
FinDynamic, 14
Fiorentino Paolo, 12
Fondo europeo
per gli Investimenti, 16

Gazzetta di Modena, 8
Gazzetta di Reggio, 8

Hiper Cast, 8

Idea Service, 26, 27
Il Tirreno, 8
Infocamere, 26
Italia Fintech, 14

Leonardis Alberto, 8
Lippi Adolfo, 43

Mediocredito
Centrale, 4
Monte dei Paschi
leasing & factoring, 36

NextGenerationEU,
16, 27

Nuova Ferrara, 8

OCSE, 26, 39
ODCEC Roma, 23

Parmalat, 8
Pavese Cesare, 39
Pignatelli Giuseppe,
12, 13
Poggio all'Agnello, 8

Ragioneria dello Stato,
9

Recovery Fund, 11, 25
Rossi Stefano, 15, 16
Rotti Carlo, 41
RTA Marina
di Salivoli, 8

SACE, 4
Salone nautico
di Genova, 9
Sapere Aude Editori, 8
SismaBonus, 25, 26
Sole 24Ore, 30
Stanford Research
Institute
International, 38
SuperBonus 110%, 25

TESPI, 30
Università di Pisa, 36,
40
UNRAE, 19

Vannucci Stefano, 35

LOTTI COMMERCIALE

Srl

S.S. Cassia, Km 90,600 - 01100 Viterbo

tel. 0761.399006 • 336.773618

lottisrl@libero.it



**ritiro • ricovero • riacquisto
beni strumentali e autoveicoli**

SOLUZIONI FINANZIARIE PER LE IMPRESE

Lo studio **ConCredito** è una boutique di consulenza, con sede in Toscana ma operativa a livello nazionale, specializzata nel settore del Corporate Banking.

LEASING NAUTICO - STRUMENTALE - IMMOBILIARE FACTORING PROSOLVENDO E PROSOLUTO

ConCREDITO

fondato da un team di professionisti specializzati,
offre la possibilità di usufruire di un **check-up gratuito!**



**FINANZA AGEVOLATA
FINANZIAMENTI
STRUMENTALI
GARANZIE CONSORTILI
NOLEGGIO OPERATIVO**

I nostri consulenti aiuteranno le aziende a verificare la possibilità di accesso ai fondi, di fatto a tasso agevolato, con utilizzo della garanzia gratuita dello Stato (MCC o SACE) ai sensi delle normative post COVID.

Le normative riguardanti il cd. SUPERBONUS 110% per lavori edilizi hanno messo in moto investimenti importanti per il patrimonio immobiliare a costo zero per chi può beneficiare dei provvedimenti:

contattaci subito per saperne di più!

Concredito è infatti convenzionato con le maggiori banche disponibili ad accompagnare le operazioni.

Un team di consulenti sarà a tua completa disposizione
PRENOTA SUBITO!

Tel. 0584/393444 • Mail: info@concredito.it

Oppure vieni a trovarci a Viareggio - Via Scirocco, 53

www.concredito.it