



IL MONDO CAMBIA...

**DIVENTA PARTNER DEL
CAMBIAMENTO!**

NOLEGGIO OPERATIVO INIZIA A RISPARMIARE SENZA INVESTIRE!



Il **noleggio operativo** è un'operazione a medio e lungo termine, adatto a tutti i Clienti, **titolari di P.IVA**, che hanno la necessità di usufruire di beni strumentali, senza doverli acquistare.

ZERO
PENSIERI
100%
VANTAGGI



Fra i metodi per dotarsi di beni strumentali, il noleggio presenta indubbi vantaggi sia rispetto all'acquisto sia nei confronti del leasing finanziario.

L'esposizione finanziaria è uno dei problemi più grossi che le PMI italiane si trovano ad affrontare, soprattutto in questi anni di **stretta creditizia** e di generale **difficoltà a reperire capitali**.

È quindi ovvio che ogni metodo legale che consenta di ridurre l'impiego di liquidità è sicuramente ben accetto.

Quando si tratta di acquisire beni strumentali, sia per rinnovare le attrezzature aziendali, sia perché l'azienda è in fase di startup, l'acquisto "tradizionale" con pagamento del bene in un'unica soluzione è ormai una **pratica assolutamente proibitiva**, sia da un punto di vista economico, che finanziario e fiscale.

Le alternative, fortunatamente, non mancano. Tre in particolare sono le formule che coprono la quasi totalità del mercato:

- **l'acquisto rateale**
- **il leasing finanziario**
- **il noleggio operativo**



COSA È IL NOLEGGIO OPERATIVO

Il noleggio operativo, detto anche locazione operativa, leasing operativo o renting, consiste nell'**affitto a breve, medio e lungo termine di un bene strumentale**.

Affitto in quanto l'azienda non acquisisce la proprietà del bene, che rimane sempre in capo alla società di noleggio.

In questo può sembrare simile al leasing finanziario, ma la differenza fondamentale è che nel leasing finanziario alla fine del periodo concordato si procede in genere al **riscatto del bene** (*a una quotazione specificata fin dall'inizio nel contratto di leasing*); in pratica, il leasing finanziario configura una sorta di dilazione di pagamento per un **acquisto praticamente certo**.

**NEL NOLEGGIO OPERATIVO NON È PREVISTO L'ACQUISTO
FINALE DEL BENE,
CHE NON VIENE QUINDI MAI ISCRITTO NEI CESPITI**

Nel noleggio operativo, invece, alla fine del periodo stipulato è possibile **continuare il noleggio con rate ribassate**, continuare il noleggio **sostituendo il bene strumentale con un nuovo esemplare più moderno**, o semplicemente **restituire il bene e chiudere il noleggio**.

La possibilità di riscatto non è normalmente contemplata nel contratto, anche se nulla impedisce all'azienda di chiedere a chi gli ha affittato il bene una quotazione per l'acquisto finale.



COSA È IL NOLEGGIO OPERATIVO

In Italia, il noleggio operativo è utilizzato soprattutto nel comparto informatica e telecomunicazioni.

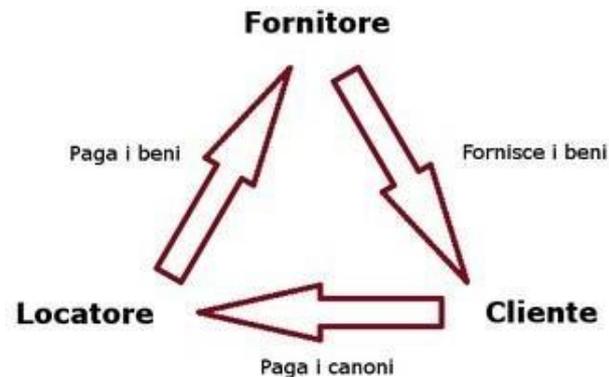
Abbiamo detto che il noleggio consiste nell'uso del bene senza assumerne la proprietà; in realtà **c'è molto di più**: il contratto di noleggio include sempre un'**assicurazione completa contro ogni rischio**, e può includere per esempio operazioni di manutenzione ordinaria e straordinaria, fornitura di materiali di consumo, e servizi anche sofisticati per la gestione dell'apparecchiatura noleggiata. Il tutto sempre con costi certi e predeterminati, sotto forma di rate generalmente trimestrali.



GLI ATTORI COINVOLTI

L'operazione di noleggio può coinvolgere varie aziende: oltre al produttore e al venditore del bene che si intende noleggiare, possono essere della partita **società finanziarie** (*che si occupano ovviamente della parte economica dell'operazione*), e **terze parti** che seguono la **manutenzione** o il **rifornimento di materiali di consumo**.

Tuttavia, la gestione da parte del cliente finale risulterà comunque semplice, perché di fatto la parte "burocratica" sarà gestita direttamente con l'azienda noleggiatrice, che avrà la proprietà dell'oggetto noleggiato e si occuperà di interfacciarsi con le varie realtà coinvolte nel contratto.



VANTAGGI FINANZIARI ED ECONOMICI DEL NOLEGGIO OPERATIVO

Il principale vantaggio finanziario del noleggio è che, come il leasing, consente di non impegnare risorse nell'acquisto di apparecchiature.

Ma non è l'unico. Rispetto all'acquisto, il noleggio operativo **migliora il cash-flow societario** "inoltre, il bene noleggiato **non viene iscritto a bilancio e non costituisce un indebitamento** per l'azienda.

Dunque **nessuna segnalazione in centrale-rischi**; in più si evita ogni **intermediazione bancaria**". Insomma, **un noleggio è a tutti gli effetti un servizio e non un cespite.**



ALTRI VANTAGGI DEL NOLEGGIO

Se non bastassero i vantaggi economici, fiscali e finanziari, ci sono anche altri punti a favore del noleggio; la durata dei noleggi è **allineata al ciclo di vita, sempre più breve**, dei prodotti; in questo modo si evita l'obsolescenza assicurando il rinnovamento tecnologico.

Per fare questo basta semplicemente optare, alla fine del noleggio, per un nuovo contratto con apparecchiature di nuova generazione, ma è anche possibile, in alcuni casi, sostituire il bene con uno più recente prima della scadenza del contratto, semplicemente adeguando il canone.

Tra l'altro, il noleggio permette di **eliminare i costi di smaltimento dei beni**; quello per lo smaltimento è uno dei tanti **"costi nascosti"** di cui spesso non si tiene conto in fase di pianificazione, o che vengono sottostimati, come i **costi di manutenzione**, quelli di **riparazione fuori garanzia**, o gli **"switching cost"**, i costi derivati dal passaggio da una tecnologia a un'altra più recente.

Tutte voci eliminate dal noleggio, che comprende di norma nei canoni la manutenzione e un'assicurazione contro tutti i rischi, per arrivare spesso a formule che includono una gestione completa degli apparecchi noleggiati, come nel caso dei servizi di stampa gestita nei quali il noleggiatore può arrivare a fornire davvero tutto, dall'**ottimizzazione dei processi aziendali di gestione della documentazione e stampa** fino ai singoli materiali di consumo.



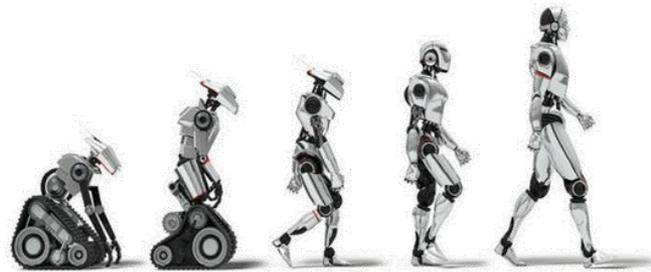
ALTRI VANTAGGI DEL NOLEGGIO

Infine, aggiungiamo che oltre ai vantaggi “a posteriori”, ce ne sono anche all’inizio del procedimento.

L’istruttoria tipica per far partire un noleggio, infatti, è nettamente più semplice e rapida di quella richiesta per un leasing e **non prevede anticipi, maxicanoni o altri costi più o meno nascosti**; il costo stesso per l’istruzione della pratica è trascurabile.

*IL NOLEGGIO È PARTICOLARMENTE VANTAGGIOSO PER QUELLE
APPARECCHIATURE CHE,
PER USURA O EVOLUZIONE TECNOLOGICA, HANNO UNA VITA
UTILE BREVE*

I sistemi di **stampa multifunzione** sono un caso da manuale: hanno molte parti meccaniche ed elettromeccaniche soggette ad usura, e quindi anche sottoponendole a costante manutenzione sono soggette a invecchiamento direttamente proporzionale all’utilizzo; inoltre, utilizzano tecnologie ancora relativamente “giovani” e nelle quali il progresso tecnologico è consistente e misurabile anno su anno.



ALTRI VANTAGGI DEL NOLEGGIO

Tre anni fa quante piccole aziende disponevano di stampanti in grado di collegarsi direttamente a un tablet o a uno smartphone? O a una rete wi-fi? O gestibili da remoto?

Oggi queste funzioni sono presenti persino in molti modelli consumer, e sono di fatto mainstream.

È ovvio che chi ha acquistato una stampante tre anni fa oggi ha in azienda un apparecchio a fine vita operativa, difficile da integrare con le nuove tecnologie e i nuovi workflow.

Riscattare un apparecchio simile alla fine del leasing finanziario **non è certo una scelta saggia.**

Ma in sintesi, **c'è un criterio generale per scegliere fra acquisto e noleggio?** *“Il tema chiave è quello del canone d'uso al posto dell'investimento”.*

Noleggiare è diverso da comprare a rate; la convenienza va tarata in prima battuta su questa base.

L'altro elemento importante è dato dall'offerta che il fornitore può confezionare con il noleggio: la locazione operativa è molto più flessibile per quest'ultimo di quella finanziaria, potendo incorporare **sconti, servizi accessori e valori residui diversi** in modo da creare un pacchetto “unico” di offerta per i suoi clienti, in genere più intelligente e competitivo di quello ottenibile con il solo leasing finanziario.



GESTIONE FISCALE agenzia entrate

Se il Cliente **ACQUISTA** direttamente i beni

- Il Cliente deve eseguire il piano di ammortamento previsto per i beni strumentali per la totalità della fattura emessa e deve inserire il bene nei cespiti aziendali (*costi*).
- Il Cliente è direttamente responsabile del corretto funzionamento dei beni; eventualmente si tutela tramite contratto di Assistenza Tecnica a pagamento (*costo ulteriore*).
- Il Cliente si impegna economicamente con un uscita di cassa diretta ed immediata, accingendo alle finanze personali o aziendali, oppure con un Finanziamento classico, di cui si accolla le spese e gli interessi.
- L'acquisto viene riportato negli Studi di Settore e può influire decisamente per il calcolo delle aliquote e dei coefficienti di ricarico fiscale.



Se il Cliente acquisisce i beni tramite contratto di LEASING

- Il Cliente deve portare in ammortamento solo l'anticipo e deve inserire il bene/prodotto nei cespiti aziendali (*il bene è di proprietà della Società Finanziaria, mentre il Leasing è finalizzato ad un acquisto eseguito con una formula finanziaria ed un riscatto finale previsto e prestabilito*). La durata dei piani di ammortamento e dei contratti di Leasing è regolamentato per legge a seconda dello specifico settore di appartenenza.
- Il Cliente, comunque, è direttamente responsabile del corretto funzionamento dei beni ed eventualmente si tutela tramite contratto di Assistenza Tecnica a pagamento (*costo ulteriore*).
- Il Leasing è finalizzato ad un acquisto mediante rata finale di riscatto, quindi alla fine del contratto, dovrà iscrivere il bene nei cespiti aziendali, al costo intero del bene, rientrando negli Studi di Settore come per un acquisto classico.



Se il Cliente acquisisce i beni tramite un contratto di **NOLEGGIO OPERATIVO**

- Il Cliente non deve portare in ammortamento assolutamente nulla e non deve inserire niente nei cespiti aziendali (*il bene è di proprietà della Società che noleggia*), quindi non rientra negli Studi di Settore incidendo fortemente nella possibilità di essere congruo e coerente.
- Il Cliente può portare in deduzione tutti i canoni mensili o trimestrali (*IVA inclusa*), compreso il primo che normalmente nei Leasing non è consentito.
- I canoni sono interamente deducibili in un periodo che può essere più breve di quello minimo fiscalmente previsto dalla Locazione Finanziaria (*Leasing*)
- Il Cliente è tutelato e garantito riguardo il corretto funzionamento dei beni, poiché nei canoni di Noleggio è inclusa l'Assicurazione All-Risk (*incendio-danni*).
- Sostanzialmente, il Noleggio Operativo è una formula di gestione semplificata ed innovativa che permette di utilizzare i beni senza averne la proprietà.
- Al termine del contratto di Noleggio il Cliente ha la facoltà di decidere se acquistare o meno il bene, ad un costo minimo, pertanto se acquista il bene, verrà iscritto nel libro dei cespiti con un forte abbassamento del costo fiscale, oppure decidere di noleggiare un nuovo bene strumentale, anche per evitare l'obsolescenza tecnologica.





Nella **VENDITA** il rapporto con il Cliente si
con il **NOLEGGIO OPERATIVO ... inizia !**

A PARTIRE DA € 600,00 + IVA nolegiamo tutto quello che rientra negli assets aziendali, dalle attrezzature informatiche agli arredi, dalle scaffalature ai macchinari industriali, dalle apparecchiature elettromedicali agli arredi per esterni, dalla biancheria alle stoviglie per alberghi, dai siti internet ai software





Intesa Sanpaolo Rent Foryou, società del Gruppo **Intesa Sanpaolo**, nasce per supportare e accelerare la crescita delle aziende attraverso il **noleggio operativo di beni strumentali**.

Il servizio di noleggio di Intesa Sanpaolo Rent Foryou è rivolto indistintamente ad aziende che producono e distribuiscono beni e servizi, e ad aziende e professionisti che abbisognano di utilizzare beni e servizi senza necessariamente detenerne la proprietà.

Il nostro approccio è guidato dalla volontà di costruire progetti strutturati attorno alla esigenza di ogni fornitore di beni e di ogni cliente utilizzatore, massimizzando il valore strategico di ogni operazione e di ogni contratto di noleggio. Affianchiamo i nostri clienti attraverso la consulenza dedicata, la formazione, lo studio integrato di soluzioni personalizzate.

Partecipiamo, attraverso il noleggio, alla diffusione della cultura dell'utilizzo di beni e servizi, anche intangibili: supportiamo così l'economia circolare e il processo di digitalizzazione delle imprese italiane.





I BENI CHE SI POSSONO NOLEGGIARE

Non c'è limite a ciò che si può noleggiare

Che l'azienda si occupi di produrre o distribuire beni, oppure che abbia bisogno di utilizzare beni strumentali alla crescita del business, il noleggio è la soluzione capace di supportare ogni esigenza.

Macchinari, arredi, dispositivi tecnologici, impianti per l'efficiamento energetico, mobilità elettrica e micro-mobilità, strumenti da lavoro destinati alle più svariate applicazioni, servizi e prodotti intangibili dedicati ai processi di digitalizzazione: non c'è limite a ciò che si può richiedere di noleggiare!

I PLUS DEL NOLEGGIO OPERATIVO

- Durata flessibile da 24 a 60 mesi
- Pianificazione costi, canoni periodici fissi
- Possibilità per il cliente conduttore di beni di richiedere l'erogazione di servizi inclusi nel canone
- Ritiro a fine noleggio a cura del fornitore
- Deducibilità dei canoni ai fini IVA, Irap e Ires
- Nessuna iscrizione del bene tra le immobilizzazioni





CONTRATTI DI NOLEGGIO - LOCAZIONE OPERATIVA

TABELLA : UFFICIALE RENT FORYOU

DECORRENZA : 01 GENNAIO 2021

FASCIA DI VALORE IMPONIBILE BENI			FINO A 10.000	10.001 / 30.000	30.001 / 50.000	50.001 / 99.999
DURATA CONTRATTO	CANONI	PERIODICITA'	Come calcolare il canone MENSILE : Valore imponibile del bene x coefficiente			
18 MESI	18	MENSILE	6,1189%	6,1080%	6,0970%	6,0861%
24 MESI	24	MENSILE	4,7333%	4,7220%	4,7107%	4,6993%
30 MESI	30	MENSILE	3,8994%	3,8878%	3,8761%	3,8644%
36 MESI	36	MENSILE	3,3411%	3,3292%	3,3172%	3,3052%
48 MESI	48	MENSILE	2,6497%	2,6372%	2,6247%	2,6122%
60 MESI	60	MENSILE	2,2335%	2,2205%	2,2075%	2,1945%

Condizioni economiche



Condizioni contrattuali 2021

Spese Attivazione Contratto Euro 100,00

Assicurazione obbligatoria : 0,80% annui del monte canoni (IVA esclusa) con un minimo di Euro 96,00 (fino a Euro 7.600,00) e di Euro 144,00 per importi superiori. Per beni portatili maggiorazione canone del 2,50%
Primo canone : Pagamento anticipato

Canoni successivi : pagamento al giorno 1 del mese

Decorrenza contratto : dalla data di consegna e/o collaudo dei beni

Per valore beni superiore a Euro 100.000,00 preventivo su richiesta

Tutti gli importi richiamati nella presente sono da intendersi al netto dell'IVA.

Si rimanda al Contratto di Locazione per quanto non previsto nella presente.

Consultare l'Accordo Quadro (ove presente) per condizioni specifiche

N.B.: i coefficienti di cui alla presente tabella potranno subire variazioni con un preavviso di 30 giorni





RETROCESSIONI:

- Professional Partner: 70%** di quanto percepito da EXTRAFIN SPA
- Convenzionati: 50%** di quanto percepito da EXTRAFIN SPA

ALLEGATO 1 - TRATTAMENTO COMPENSI DAL 01 GENNAIO 2021

RISERVATO A RETE INTESA RENT FORYOU

PROVVIGIONI RISERVATE A EXTRAFIN SPA

	FINO A EURO 99.999	SUPERIORE A 100.000 Euro
18	2,50%	DA VALUTARE DI VOLTA IN VOLTA
24		
30	3,50%	
36		
48	4,50%	
60		

DURATA	FINO A EURO 99.000,00		DA 100.000 EURO IN SU
	PROFESSIONAL PARTNER	CONVENZIONATO	
18 mesi	1,75%	1,25%	DA VALUTARE DI VOLTA IN VOLTA
24 mesi			
30 mesi	2,45%	1,75%	
36 mesi			
48 mesi	3,15%	2,25%	
60 mesi			

PROVVIGIONI 2021



RICHIESTA DI NOLEGGIO OPERATIVO:

INDICAZIONI OPERATIVE

POSSONO RICHIEDERE L'OPERAZIONE TUTTI I **TITOLARI DI P.IVA** CHE:

- non sono soggetti a procedure concorsuali e/o pignoramenti
- non hanno segnalazioni in CRIF, CR, CTC, EXPERIAN
- hanno un rapporto bancario in corso
- siano in grado di dimostrare di poter sostenere il pagamento del canone di noleggio.



RICHIESTA DI NOLEGGIO OPERATIVO:

INDICAZIONI OPERATIVE

NOLEGGIO OPERATIVO BENI STRUMENTALI

L'attività di acquisizione della Clientela potrebbe essere quella tipica della intermediazione finanziaria e/o mediazione creditizia ragion per cui si potrebbe cercare di intercettare il Cliente interessato ad una operazione di noleggio operativo e dopo avergli prospettato le potenzialità del prodotto e i vantaggi che il prodotto offerto potrebbe rappresentare per il Cliente stesso, gli si formula un preventivo utilizzando la tabella di cui la precedente slide n.16.

Ottenuto dal Cliente il gradimento all'offerta elaborata si passa con la raccolta della documentazione e con la compilazione e firma della privacy e del modulo richiesta noleggio operativo.

Per chi non è ancora censito sul gestionale (il censimento avverrà contestualmente alla presentazione della prima pratica e relativo censimento del fornitore) tutta la documentazione richiesta dovrà essere scannerizzata in formato pdf, ogni singolo documento rinominato per quello che rappresenta (*preventivo fornitore, doc. identità richiedente, mod. unico coobbligato, etc., etc.*) e inviato a mezzo mail all'indirizzo noleggio@extrafin.info

Salvo richieste di integrazioni documenti e/o informazioni, entro 24 ore dal caricamento della pratica si avrà l'esito con le indicazioni, in caso di approvazione della pratica stessa, di come procedere per il perfezionamento del contratto.



RICHIESTA DI NOLEGGIO OPERATIVO:

INDICAZIONI OPERATIVE

NOLEGGIO OPERATIVO BENI STRUMENTALI

Nella precedente slide abbiamo parlato della eventuale opportunità di intercettare il Cliente, ma secondo noi l'attività più incisiva da porre in atto è quella del convenzionamento dei fornitori ; questo non solo produrrà un «reddito passivo», quando consentirà di aggregare sul territorio un buon numero di «collaboratori» con una maggior possibilità di fatturato.

La ns. direzione commerciale ha già testato un sistema che ha iniziato a produrre i suoi effetti e che prevede:

- 1) l'inoltro di una mail al potenziale fornitore con la quale non si chiede se lo stesso è interessato, ma lo si avvisa che nei giorni successivi verrà contattato da un funzionario di zona per potergli illustrare la convenzione;
- 2) Una telefonata nei due giorni successivi all'inoltro della mail;
- 3) La visita di un funzionario (Professional Partner e/o Convenzionato) che presenta la convenzione, le condizioni finanziarie e le modalità operative.

Questo sistema ha portato ad avere risultati misurabili e di ottime prospettive.



RICHIESTA DI NOLEGGIO OPERATIVO:

ELENCO DOCUMENTI

RICHIEDENTE **DITTA INDIVIDUALE / LIBERO PROFESSIONISTA**

- Richiesta noleggio operativo debitamente compilata e firmata
- Copia documento di identità + codice fiscale
- Visura camerale (*ditta individuale*) o copia tesserino professionale (*libero professionista*)
- Ultimo modello unico
- Preventivo del fornitore dettagliato con indicazione marca, modello e prezzo unitario
- Modello Privacy.



RICHIESTA DI NOLEGGIO OPERATIVO:

ELENCO DOCUMENTI

RICHIEDENTE **SOCIETA' / ASSOCIAZIONE / ENTE PUBBLICO**

- Richiesta noleggio operativo debitamente compilata e firmata
- Copia documento di identità + codice fiscale legale rappresentante
- Visura camerale
- Ultimo bilancio completo di allegati
- Situazione contabile aggiornata esercizio in corso
- Preventivo del fornitore dettagliato con indicazione marca, modello e prezzo unitario
- Modello Privacy





IL MONDO CAMBIA...

**DIVENTA PARTNER DEL
CAMBIAMENTO!**

*Ci piace sapere che **NOLEGGIAMO**
non solo qualunque tipologia di **beni
strumentali**, ma **progetti** «**chiavi in
mano**», divenendo così ... **acceleratori
di Business** !*



BEDANKT! **GRAZIE!** **TÄNAME!**
KÖSZÖNJÜK! **DANKE!** **KITOS!**
HVALA! **TAKK!** **THANK YOU!** **TACK!** **PALDIES!**
OBGRIGADO! **MERCI!** **TESEKKÜR!**
ĐAKUJEME! **ZAHVALA!**

