

## LA NUOVA NORMATIVA SPINGE LA LOCAZIONE FINANZIARIA

# E Leasing Sia

di Roberto Neglia

*Norme chiare e nuovi strumenti di tutela del cliente rendono la locazione finanziaria uno strumento ancora più competitivo, non solo per i privati, anche per le PMI.  
I dati di Assilea.*

Mai come negli ultimi 10 anni il leasing è stato presente e protagonista al Salone Nautico di Genova. Attraverso Enrico Duranti, neo presidente di Assilea, l'Associazione di categoria, il Direttore Generale Gianluca de Candia, mezzo consiglio direttivo, la giornata dedicata alla nuova legge sul leasing e la presentazione, in-

sieme a Ucina Confindustria Nautica, dei dati di settore. Soprattutto, si sono viste le società. Quelle che trattano il nautico sono salite a 17 dal minimo storico toccato nel 2013 e di queste ben 11 dichiarano di performare meglio rispetto allo scorso anno. "In generale il leasing sta vivendo il suo quarto anno consecutivo di cre-

scita" - ha spiegato Duranti, intervenuto alla presentazione de "La Nautica in Cifre" - "e a partire dal 2014 è ripreso a crescere anche il volume dei finanziamenti nella nautica". Complessivamente lo stipulato leasing nautico nel 2016 ha superato i 300 milioni di euro, un valore che, anche se ancora lontano dal livello pre-crisi, si è comunque raddoppiato nel giro di pochi anni.

Ciliegina sulla torta, ad agosto scorso è arrivata la nuova normativa su questo strumento finanziario (contenuta nel DDL Concorrenza). Per la prima volta definisce gli elementi essenziali del contratto, che cessa dunque di essere annoverato tra i contratti atipici, regolati solo fra le parti. Fa anche chiarezza sui doveri del concedente e quelli dell'utilizzatore del bene in locazione finanziaria, estendendo la tutela del cliente anche all'inadempiente. Queste regole si applicano anche alla nautica, è dunque importante conoscerle

### **Il nuovo contratto di leasing**

La legge definisce la "Locazione finanziaria" come il contratto con il quale la banca o l'intermediario finanziario vigilato dalla Banca d'Italia si obbligano ad acquistare o a far costruire un bene (nel nostro caso la barca), su scelta e secondo le indicazioni dell'utilizzatore (cliente), a cui lo



## **SYLVAIN BARD, IL LEASING DI FAMIGLIA**

Mario Tambelli ha incontrato il direttore commerciale di CGI per l'Italia al Salone di Genova.

**Dalla sua posizione lei ha il polso sia del nostro mercato nazionale sia una visione ampia su quello europeo. Siamo tornati a trovarla per capire come è andato il Salone di Genova?**

Una buona fiera, anzi più che buona. Sul motore tornano i clienti italiani per tagli medio-grandi, con barche da 50-60 piedi fino a 80 piedi. I cantieri che propongono catamarani hanno la produzione venduta fino al 2020. Bene la vela. Soprattutto è tornata la voglia di barca.

**Che tipo di clientela consumer avete visto?**

Clienti veri, appassionati, spesso proprietari di un'imbarcazione, che hanno deciso di ricomprarne una nuova, più grande o con differenti caratteristiche, in prosecuzione con il trend già registrato al Salone dello scorso anno. Non è un caso che fossero presenti praticamente tutti i principali costruttori.

**E dal punto di vista degli operatori del leasing nautico?**

C'è il ritorno delle banche italiane che testimonia un generalizzato ritorno di interesse.

**Quali sono i numeri per la vostra azienda?**

+25%, sia in valore sia in numero di contratti, con un valore medio che si aggira intorno ai 200.000 euro.



**CGI è cresciuta anche negli anni bui della crisi, come mai?**

Intanto ci siamo sempre stati. Mentre molti operatori si sono ritirati dal mercato italiano, noi lo abbiamo presidiato, così come abbiamo fatto con il Salone Nautico di Genova. Adesso che il mercato è ripartito si nota ancora di più quanto questa strategia sia stata giusta. Da cinque, sei anni abbiamo contratti di partenariato con i concessionari dei cantieri.

**Questa strategia ha premiato anche dal punto di vista delle sofferenze bancarie?**

Certamente sì. Il nostro contenzioso in Italia si attesta sull'1%, un dato perfettamente allineato con quello medio della UE.

**È più basso della media nazionale. Il segreto?**

Abbiamo una storia di 40 anni di analisi e regole ben precise. Se un nuovo possibile cliente ci propone un acconto del 15-20% lo rifiutiamo. In qualche modo siamo i consulenti del nostro cliente. Quando si avvicina a un acquisto lo invitiamo a considerare la disponibilità del 6-7% dell'investimento quale valore annuo da destinare al costo di utilizzo e manutenzione. Il nostro rischio aziendale è tanto sul bene quanto sulla qualità del cliente. Ma scegliamo anche il costruttore.

**In che senso?**

Il 70% del business è fatto con marchi nostri partner, li conosciamo e conosciamo i loro bilanci.

mette a disposizione per un dato tempo verso un determinato corrispettivo (canone), che tiene conto del prezzo di acquisto o di costruzione e della durata del contratto. Alla scadenza del contratto l'utilizzatore ha diritto di acquistare la proprietà del bene a un prezzo prestabilito ovvero, in caso di mancato esercizio del diritto, l'obbligo di restituirlo.

Mentre fino a ieri (in realtà solo teoricamente) anche il solo mancato pagamento di una rata poteva determinare la rescissione, ora la norma richiede l'inadempimento per almeno quattro canoni mensili o un importo equivalente per tutti i contratti di locazione finanziaria (sei canoni mensili o un importo equivalente per i leasing immobiliari, mentre non si applica al nuovo Leasing prima casa, che mantiene più ampie garanzie). Sono previste anche delle garanzie a favore anche dell'inadempiente. In caso di risoluzione, infatti, l'istituto finanziario concedente ha sì diritto alla restituzione del bene, ma è tenuto a corrispondere all'utilizzatore quanto ri-

cavato dalla vendita o da un'altra collocazione, che deve essere effettuata ai valori di mercato. Sono dedotte le somme pari all'ammontare dei canoni scaduti e non pagati fino alla data della risoluzione, dei canoni a scadere, solo in linea capitale, e del prezzo pattuito per l'esercizio dell'opzione finale di acquisto, nonché le spese eventualmente anticipate per il recupero del bene.

La tutela del cliente si attua anche attraverso l'obbligo per il concedente di procedere alla vendita o ricollocazione sulla base dei valori risultanti da pubbliche rilevazioni di mercato, elaborate da soggetti specializzati. E quando non è possibile farvi riferimento, si procede sulla base di una stima effettuata da un perito scelto dalle parti di comune accordo. Nella vendita o ricollocazione, il concedente si deve anche attenere a criteri di celerità, trasparenza e pubblicità adottando modalità tali da consentire l'individuazione del miglior offerente possibile con obbligo di informazione dell'utilizzatore.

## **L'andamento del mercato**

Che il leasing nautico sia in ripresa, Nautica lo dice da oltre un anno, sia pure sconsigliando un certo scetticismo, ma adesso è certificato da tutti gli indicatori. Nel 2016 i contratti sono aumentati del 25,4% rispetto all'anno precedente.

“Nei primi otto mesi del 2017, i dati continuano a essere positivi, con incrementi superiori al 50% nel volume complessivo della nautica da diporto” - ha spiegato Duranti - “e l'aumento del taglio medio delle operazioni, che passa da 766 mila euro a 1 milione e 350 mila euro”. Ma quel che più conta è che il finanziamento di unità da diporto di nuova costruzione torna a rappresentare circa l'80% del numero dei contratti stipulati.

“Bene anche il leasing nautico commerciale, rivolto al settore del noleggio” - aggiunge il Presidente di Assilea - “che vede crescere al 13,7% il proprio peso sul comparto della nautica, con incrementi a due cifre sia sul numero sia sui valori dei contratti”.