



21/04/2017

Parla Massimo Macciocchi di Banca IFIS Impresa

“Banca IFIS Impresa è la realtà di Banca IFIS dedicata al finanziamento dell’impresa italiana e sviluppa la propria azione utilizzando i seguenti prodotti: factoring (a breve e medio termine, verso PMI e aziende più strutturate); leasing (operativo e finanziario); lending e finanza strutturata. “Si tratta di strumenti finanziari che permettono alle imprese clienti di crescere in modo sano, garantendo loro un supporto quotidiano dato dai consulenti specializzati presenti sul loro territorio – esordisce Massimo Macciocchi, responsabile leasing Banca IFIS Impresa -. La mission di Banca IFIS Impresa è di essere l’operatore italiano leader nel supporto finanziario per il capitale circolante e per gli investimenti delle micro, piccole e medie imprese italiane (dalla finanza iniziale fino al restructuring e ai non-performing loans)”.

Quali servizi/prodotti Banca IFIS destina al mercato della logistica e dei trasporti?

Gli autotrasportatori, i responsabili della logistica e i proprietari di flotte sono esattamente il bacino di interlocutori con cui quotidianamente opera la realtà del leasing e del factoring di Banca Ifis Impresa. In particolare, forte di una struttura operativa affermata e flessibile presente da 40 anni sul mercato, il nostro leasing autoveicoli, si rivolge a piccole, medie e grandi imprese, imprenditori, professionisti o lavoratori autonomi e rappresenta la soluzione per diverse tipologie di veicoli, sia nuovi sia usati recenti provenienti da concessionari che vanno dall’auto al veicolo commerciale leggero per arrivare al targato industriale.

Come siete strutturati a livello organizzativo e di diffusione territoriale?

Su tutto il territorio italiano Banca IFIS Impresa è presente con 26 filiali e con una rete di agenti, lavorando quotidianamente con più di 80.000 aziende clienti. La capillarità dell’organizzazione territoriale garantisce il rapporto costante fra banca e aziende. La banca intrattiene inoltre selezionati rapporti sul territorio per lo sviluppo delle relazioni con la clientela anche con alcune controparti istituzionali qualificate, quali banche territoriali e di prossimità, nonché associazioni di categoria, con l’obiettivo di fornire ai clienti/associati un servizio quanto più capillare possibile.

Quali quelli più richiesti/gettonati dagli operatori di questo settore?

Il leasing di autoveicoli commerciali è il servizio maggiormente richiesto dagli operatori dei trasporti e della logistica. Inoltre, grazie anche a novità come la recente partnership con importanti società assicurative del settore, il leasing di Banca IFIS Impresa continua ad evolvere ed è sempre più in grado di offrire al cliente un servizio a 360 gradi, completo e su misura da tutti i punti di vista. Esiste un legame storico tra il leasing e gli investimenti, poiché in fasi di ripresa, come quella a cui stiamo assistendo oggi, è lo strumento ideale per supportare la ripartenza degli investimenti. La soluzione del leasing è quella prescelta dagli imprenditori per la semplicità operativa, sfruttando allo stesso tempo le possibilità di risparmio che le attuali norme sulle agevolazioni fiscali (legge Sabatini Ter, Super e Iperammortamento su tutte) consentono.

Ha qualche dato da offrire riguardo al factoring?

A fine 2015 sono state oltre 4.500 le aziende di piccole e medie dimensioni che hanno ricevuto da Banca IFIS supporto finanziario mirato a risolvere problemi specifici di credito con risposte personalizzate, mirate a risolvere problemi specifici riguardanti il supporto creditizio e la gestione dei propri crediti commerciali.

Come giudicate il livello “culturale” degli operatori nei confronti del credito commerciale? E in generale sugli strumenti finanziari nei quali Banca IFS è specializzata?

Le imprese devono avere fiducia nella ripresa e avvicinarsi nuovamente agli investimenti e alle soluzioni finanziarie che li supportano, perché adesso gli strumenti esistono e sono funzionali allo sviluppo del sistema imprenditoriale. Le agevolazioni messe a disposizione sono cumulabili e costituiscono lo stimolo più corretto per creare le condizioni della ripartenza, soprattutto grazie alla soluzione del leasing che rappresenta uno strumento finanziario ideale. In particolare, il leasing consente di acquisire la disponibilità immediata di un bene senza intaccare la liquidità e permette di avere in un unico canone il finanziamento insieme a un'ampia gamma di servizi aggiuntivi, come le coperture assicurative e la consulenza tecnica integrata. Sicuramente è sempre più importante che gli operatori conoscano e sappiano riconoscere le opportunità di finanziamento e sappiano approfondire le offerte dei servizi finanziari adesso presenti nel settore dei trasporti e della logistica.

La crisi non ancora del tutto alle spalle ha avuto – in qualche modo – un ruolo “propositivo” nel favorire questa crescita culturale?

Dopo anni di crisi la voglia di investire è di nuovo presente, la ripresa è in corso ma va stimolata e indirizzata, anche alla luce del nuovo contesto economico e normativo. Gli imprenditori devono ritrovare la voglia di investire e la prima arma che le PMI italiane possono utilizzare per lasciarsi alle spalle la crisi e riscoprire la profittabilità tramite l'innovazione di processo e di prodotto, è nelle agevolazioni disponibili per il 2017. A conferma, nei primi mesi del 2017 si è registrato che oltre il 61,5 % degli investimenti Sabatini Ter sono stati finanziati con il leasing ed il 38,5% mediante il finanziamento bancario. In questo senso sicuramente la recente crisi ha spinto gli imprenditori a trovare e scoprire

soluzioni innovative, che possano fornire risposte valide e indicazioni sulla modalità di impiego più idonea per ogni esigenza, per ogni attività specifica. Nel caso della locazione finanziaria, inoltre, i benefici di legge sono distribuiti in un arco temporale generalmente inferiore rispetto all'ipotesi dell'acquisto diretto del bene e l'appeal fiscale del leasing è tanto maggiore quanto più bassa è la quota di riscatto.

A cura di Ornella Giola