

Cessione del credito. **Anfit** la adotta e la democratizza

16 giugno 2020



Intervista con il vicepresidente Marco Rossi sul nuovo servizio di cessione del credito aperto ai soci serramenti e rivenditori. Tripla la sfida: agevolare il cliente finale, assicurare la giusta liquidità al serramentista/rivenditore, riuscire a democratizzare un servizio finora risultato molto oneroso dimezzandone i costi.

La cessione del credito per i lavori ecobonus non è più un tabù per il mondo del serramento. **Anfit** lancia il servizio di cessione del credito da ecobonus per i soci serramentisti e rivenditori. Di fatto è la prima associazione di serramentisti ad abbracciare la pratica della cessione del credito così come configurato dalle leggi attuali e dall'[articolo 121 del DL Rilancio](#) attualmente in discussione in Parlamento per la trasformazione in legge dello Stato. Non solo: vara un servizio che offre al cliente finale costi dimezzati rispetto a quelli offerti attualmente sul mercato instaurando delle reali condizioni di concorrenza di prodotto e servizio. E' possibile che a breve anche gli operatori che erogano attualmente lo stesso servizio limino le loro pretese.

Il primo obiettivo dell'operazione **Anfit** è venire incontro alle esigenze di finanziamento della clientela, tema molto attuale. Non solo. Ma ci sono altri due obiettivi: assicurare la giusta liquidità al socio serramentista o rivenditore e rendere democratica la cessione del credito con tassi di attualizzazione del credito dimezzati rispetto a quelli correnti. Senza dimenticare la difesa del prodotto Made in Italy, emblema stesso dell'associazione.

L'annuncio del servizio di cessione del credito ce lo dà in assoluta anteprima Marco Rossi, vicepresidente e serramentista alla testa di Risposta Serramenti. "La situazione oggi – specifica subito Rossi – è molto diversa da quella del 2019 quando ci battemmo in moltissimi, come associazione e come azienda, contro lo sconto in fattura introdotto dal DL Crescita. Oggi è stata resa possibile la cartolarizzazione dei crediti da interventi ecobonus ceduti dai clienti finali". Ovvero è possibile trasformarli in titoli negoziabili sul mercato ed è possibile cederli a più soggetti, banche, assicurazioni e altre istituzioni finanziarie.

Per la cessione del credito non occorre più ricorrere ad escamotage strani come vendere bombolette di schiuma per la posa per far finta di essere parte della filiera, come succedeva lo scorso anno. "Oggi – riflette Rossi – si possono fare le cose in maniera trasparente e chiara e quindi come associazione abbiamo deciso di organizzare per i nostri associati la cessione del credito di imposta. Tutti con lo stesso modello organizzativo. Adesso stiamo attendendo prudenzialmente il provvedimento dell'Agenzia delle Entrate sia per l'ecobonus 110% e che per l'ecobonus 50% per poi partire con la promozione presso i nostri clienti e i nostri rivenditori".

Il partner cessionario (ossia il soggetto che acquisisce i crediti) è "un'azienda nazionale, solida, capace, rodata con le credenziali necessarie per un'operazione complessa come questa, che ha tante accise da pagare e che opera già nel mondo della cessione del credito da ecobonus". Il nome? Lo sapremo fra un paio di giorni dopo la validazione associativa definitiva. Ma il partner cessionario potrebbe non essere unico.

Svela il vicepresidente **Anfit**: "Abbiamo parlato anche con il mondo bancario. Ci siamo resi conto che le banche volentieri accettano di finanziare la cessione del credito ma malvolentieri accettano i crediti. Questo non esclude in futuro che si possano intraprendere altre alleanze con banche, assicurazioni e altri soggetti in grado di accogliere i crediti. Insomma, non ci leghiamo a un solo partner".

La cessione del credito modello **Anfit**

Nella videointervista Marco Rossi si diffonde ampiamente sulle procedure e sui costi di istruttoria e finanziari per il cliente finale con le dovute cautele del caso essendo tutti in attesa di un provvedimento dell'Agenzia delle Entrate e del testo definitivo del DL Rilancio

che potrebbero cambiare qualche dato come, ad esempio, la durata del periodo di detrazione dell'ecobonus. Sia che rimanga a 10 anni o che si riduca a 5, come ventilato, gli interessi dell'operazione, così come organizzata da **Anfit**, si dimezzano rispetto ai costi correnti. "Noi siamo un'associazione senza fine di lucro e dobbiamo fare gli interessi dei soci e del mercato" sottolinea il vicepresidente **Anfit**.

Dietro l'operazione non c'è solo il fatto che **Anfit** è la prima associazione di produttori di serramenti a capo di un'operazione collettiva di cessione del credito da ecobonus ma c'è anche il rafforzamento del concetto di difesa del prodotto Made in Italy, il vessillo attorno al quale si è costituita **Anfit**.

"L'unica condizione – ribadisce Rossi – che poniamo ai soci serramentisti e rivenditori è che il prodotto oggetto della cessione del credito di imposta sia italiano. Fare altrimenti sarebbe impossibile visto che **Anfit** è l'associazione di tutela della finestra made in Italy. Non facciamo cessioni su serramenti non italiani". E anche il rivenditore che volesse fare il furbetto e richiedere la cessione del credito per prodotti non italiani verrebbe bloccato dalla procedura dell'istruttoria che richiede i documenti di etichettatura energetica **Anfit** con i numeri seriali di commessa, marcatura CE e DoP che attestano la produzione italiana.

Interfaccia tra il serramentista e il rivenditore sarà anzitutto il servizio di consulenza associativo affidato al dott. Andrea Martellucci, noto credit manager, esperto in materia finanziaria e fiscale, e successivamente la piattaforma di servizio che vaglierà pignolamente, come giusto che sia, ogni singola cessione del credito per trasmetterla, in caso di esito positivo, alla esco, soggetto cessionario.