

Servizio Cessione del credito. La proposta unica di **Anfit**

21 luglio 2020



A un mese dal primo annuncio, **Anfit** delinea il proprio servizio di cessione del credito di imposta ecobonus offerto ai propri soci, produttori di serramenti e rivenditori di porte e finestre.

Prima [associazione](#) del mondo del serramento (e finora unica) a predisporre la piattaforma di cessione del credito ecobonus (vedi [news](#)), ad un mese dal lancio, **Anfit** configura in maniera originale la propria offerta per venire incontro alle esigenze dei clienti finali ma anche di produttori e rivenditori di serramenti. Perché offerta originale? Perché **Anfit** va oltre la proposta di un servizio sostanzialmente finanziario (finanziamento della cliente che cede il credito ecobonus, assicurazione della necessaria liquidità per serramentisti e retailer) aggiungendo tre elementi di forte rassicurazione per il cliente finale (e lo Stato stesso): l'etichetta energetica, la rintracciabilità della fornitura, serramento per serramento, (che emerge dalla numerazione dell'etichetta) e una doppia copertura assicurativa.

Partner di questa operazione sono la società internazionale di consulting Deloitte e il cessionario del credito di imposta ecobonus Enel X, controllata di Enel Spa. Per la piattaforma che gestisce le operazioni di cessione “abbiamo scelto – spiega il vicepresidente Marco Rossi, produttore di serramenti -Deloitte quale partner solido, affidabile e soprattutto

tecnicamente capace ed esperto nella gestione di questa soluzione. E abbiamo selezionato Enel X per la cessione del credito. Legandoci a questi due partner siamo convinti di aver svolto un lavoro utile per i nostri associati”.

Interfaccia tra il serramentista e il rivenditore è il servizio di consulenza associativo affidato al dott. Andrea Martellucci, noto credit manager, esperto in materia finanziaria e fiscale del settore serramenti. In seguito interviene la piattaforma di servizio di Deloitte che acquisisce la documentazione a rilevanza fiscale relativa agli interventi di efficienza energetica e/o risparmio energetico e verifica l'idoneità della documentazione che dà diritto alla detrazione d'imposta. E la trasmette, in caso di esito positivo, alla esco Enel X.

Spiega Martellucci: “Il quadro normativo e fiscale in cui operiamo oggi è quello tracciato dal DL 4 giugno 2013 sulla prestazione energetica in edilizia (ecobonus e bonus casa) e dal Decreto rilancio con l'articolo 121 Opzione per la cessione o per lo sconto in luogo delle detrazioni che riguarda sia gli interventi a ecobonus 110% e 50% sia quelli di ristrutturazione edilizia, che godono del bonus casa”. Sempre in attesa dell'imminente provvedimento dell'Agenzia delle Entrate che preciserà probabilmente le nuove condizioni di cessione del credito e dello sconto in fattura.

Al riguardo Marco Rossi precisa subito che: “Inizialmente ci siamo mossi sulle norme vigenti ovvero con la cessione del credito del 50%. Come noto, la modalità della cessione del credito degli interventi a ecobonus 110% è in fase di definizione. Tuttavia, noi siamo pronti a partire anche sul 110% appena saranno emanate le norme. Ogni associato potrà scegliere se tenere per sé il credito o cederlo ad altri. Con l'ecobonus 50% si può già iniziare ad operare. Per i flussi di cassa, invece, dobbiamo attualmente attenerci alla situazione odierna per cui il credito diventa fruibile a fine marzo dell'anno successivo. Ma sappiamo che la situazione è in rapida evoluzione e, se tutto andrà bene, il credito potrà diventare fruibile dal mese successivo e Enel X pagherà il serramentista o il rivenditore dopo circa 60 giorni”.

A complemento del servizio cessione del credito, “vista la grande complessità della materia, – sottolinea il consigliere nonché produttore di serramenti Germano Agostini -abbiamo ideato un ampio programma di webinar formativi su cessione, sconto in fattura, contratti e procedure che **Anfit** mette a disposizione di chi sa poco o nulla di cessione del credito”.

In questo primo mese dal lancio del servizio cessione del credito molti fatti sono successi, come puntualizza la presidente **Anfit** Laura Michelini: “In tantissimi si sono fatti avanti per poter accedere al servizio: produttori di serramenti, rivenditori, grandi e piccoli. Ed anche operatori fuori settore. Questo riscontro, lo ammetto, ci fa piacere e conferma la bontà dell'idea. Per rimanere sul settore del serramento, noi vogliamo offrire qualcosa di più rispetto a servizi simili. Ribadiamo perciò una volta di più la necessità dell'etichetta

energetica, la rintracciabilità dei serramenti e la doppia copertura assicurativa Responsabilità Civile Prodotti e Rimpiazzo. Sono gli elementi che rendono unica **Anfit** come pure la nostra proposta di cessione del credito”.

a cura di Ennio Braicovich