

ESEMPI DI PACCHETTO INFORMATICA A NOLEGGIO

Esempio 1: HARDWARE + SOFTWARE + ASSISTENZA/AGGIORNAMENTI
PACCHETTO ALL INCLUSIVE – NOLEGGIO A 36 MESI

IMPONIBILE BENI: 10.000,00 EURO

IMPONIBILE SERVIZI: 1.500,00 EURO/ANNO (TOT. 3 ANNI 4.500,00 EURO)

Il Cliente finale vedrà soltanto un canone mensile FISSO di 420,00 Euro che comprende tutto ciò di cui ha bisogno, anche l'assistenza.

NB: naturalmente per l'assistenza dovrà essere redatto un contratto fra fornitore e cliente che stabilisca con esattezza i termini dell'assistenza e degli aggiornamenti, come se si trattasse di una vendita.

L'azienda fornitrice riceverà immediatamente un bonifico per l'importo totale di beni e servizi, 14.500,00 Euro.

Al termine del noleggio, trascorsi i 36 mesi, esiste un valore residuo del bene che in genere corrisponde all'1% dell'imponibile, e che la finanziaria fatturerà al fornitore. Sul contratto di noleggio non viene evidenziato l'importo del valore residuo in modo tale che il cliente finale non lo possa sapere (è un accordo fra la finanziaria ed il fornitore).

A questo punto il bene ritorna di proprietà del fornitore che ha tre scelte:

- 1) fatturare l'1% o la percentuale che ritiene più opportuna al Cliente finale che diviene proprietario dei beni;
- 2) rinnovare in proprio il noleggio, ripristinando un canone più basso al cliente finale;
- 3) ritirare i beni dal Cliente e rinnovare il parco tecnologico, ripristinando un canone di noleggio.

Esempio 2: HARDWARE + SOFTWARE
PACCHETTO HALF BOARD – NOLEGGIO A 36 MESI

IMPONIBILE BENI: 10.000,00 EURO

Il Cliente finale vedrà un canone mensile FISSO di 280,00 Euro che non comprende il canone di assistenza contrattualizzato e fatturato direttamente dal fornitore.

L'azienda fornitrice riceverà immediatamente un bonifico per l'importo totale di beni e servizi, 10.000,00 Euro.

Al termine del noleggio, trascorsi i 36 mesi, esiste un valore residuo del bene che in genere corrisponde all'1% dell'imponibile, e che la finanziaria fatturerà al fornitore. Sul contratto di noleggio non viene evidenziato l'importo del valore residuo in modo tale che il cliente finale non lo possa sapere (è un accordo fra la finanziaria ed il fornitore).

A questo punto il bene ritorna di proprietà del fornitore che ha tre scelte:

- 1) fatturare l'1% o la percentuale che ritiene più opportuna al Cliente finale che diviene proprietario dei beni;
- 2) rinnovare in proprio il noleggio, ripristinando un canone più basso al cliente finale;
- 3) ritirare i beni dal Cliente e rinnovare il parco tecnologico, ripristinando un canone di noleggio.

BENEFICI

I benefici per il fornitore sono i seguenti:

- incassa immediatamente dalla finanziaria sia l'importo dei beni che dei servizi;
- non si assume in proprio il rischio imprenditoriale del credito;
- fidelizza il Cliente che al termine del noleggio lo deve contattare anche solo per concordare il termine del contratto
- può fare REPEAT BUSINESS se riesce a ritirare i beni obsoleti sostituendoli con beni nuovi.

I benefici per il Cliente finale sono:

Aspetto finanziario/Fiscale

- Nessuna immobilizzazione dei capitali
- Risolve i problemi di cash flow (budget e liquidità)
- Costi certi e programmati
- Intera deducibilità dei canoni (anche ai fini IRAP) e spesabili "per cassa" permettendo di diminuire la cifra imponibile ai fini del calcolo d'imposta
- Nel Noleggio non ci sono ammortamenti e la Rata pagata viene considerata un puro costo operativo

- Non essendo un'operazione di natura finanziaria, la Locazione Operativa non viene segnalata nelle banche dati Assilea e Centrale Rischi Banca d'Italia

Aspetto Amministrativo/Gestionale

- Semplificazione della gestione amministrativa del bene derivante dalla proprietà, assicurazione, manutenzione e smaltimento
- Esclusione di informazioni aggiuntive in Nota Integrativa (ex.art 2427 N.22 del Codice Civile)
- Identico trattamento civilistico e fiscale, anche applicando i principi contabili internazionali
- Nessun rischio legato alla proprietà del Bene che rimane a capo della Finanziaria
- Unica fattura periodica ed unico addebito RID periodico per il pagamento del canone onnicomprensivo di ogni voce

Flessibilità

- Nel corso del Noleggio esiste la possibilità di sostituire e aggiungere altri beni, configurando così un prodotto di locazione operativa estremamente flessibile
- La Locazione Operativa influisce positivamente sul livello di flessibilità nell'utilizzo del capitale aziendale dando la possibilità al management di concentrarsi sul core business.