



GrifoFinance

Consulenza e mediazione creditizia

GUIDA GRATUITA

# GUIDA LEASING PER PMI

Come finanziare macchinari, tecnologie e beni strumentali senza immobilizzare la liquidità aziendale.



## INVESTI NEL FUTURO

Accedi a macchinari e tecnologie senza intaccare la liquidità.



## VANTAGGI FISCALI

Ottimizza la gestione fiscale e riduci i costi d'impresa.



## COMPETITIVITÀ E CRESCITA

Aumenta l'efficienza operativa e rafforza il tuo vantaggio competitivo.



## UNA GUIDA PRATICA, CHIARA E OPERATIVA

Tutti i vantaggi del leasing per far crescere la tua impresa in modo sostenibile.



## GUIDA GRATUITA · GRIFOFINANCE

## Leasing aziendale per PMI: investi senza immobilizzare il capitale

Ogni investimento in un bene strumentale, che si tratti di un macchinario, di un veicolo o di un impianto tecnologico, pone la stessa domanda di fondo: conviene immobilizzare capitale per acquistarlo, o esiste un modo per utilizzarlo da subito senza assorbire la liquidità necessaria a far funzionare il resto dell'azienda? Il leasing risponde a questa domanda, ma la risposta corretta non è mai identica per tutte le imprese: dipende dal bene, dall'orizzonte di utilizzo, dalla struttura di bilancio e dagli obiettivi fiscali.

Questa guida nasce per rendere operativa la scelta del leasing, prima ancora di firmare un contratto. Non si limita a descrivere il funzionamento dello strumento: spiega come si struttura una pratica bancabile, quali forme di leasing esistono e quando scegliere l'una o l'altra, e quali errori peggiorano più spesso le condizioni ottenute, senza che l'impresa se ne accorga in tempo.

### IL PUNTO OPERATIVO

Il leasing non è un'alternativa generica al mutuo: è una famiglia di strumenti con logiche contrattuali, fiscali e contabili diverse tra loro. Scegliere la forma sbagliata non compromette l'operazione, ma ne riduce la convenienza per l'intera durata del contratto.

### Cosa tratta questa guida

- Come funziona davvero il leasing aziendale, e in che cosa si distingue operativamente da un mutuo.
- Le tre forme di leasing, finanziario, operativo e lease-back, e i criteri per scegliere tra loro.
- Quali beni si possono finanziare in leasing, con le durate contrattuali indicative per categoria.
- I vantaggi concreti dello strumento, compreso il trattamento fiscale dei canoni e le agevolazioni 2026.
- Come si costruisce una pratica di leasing bancabile, e quali documenti riducono i tempi di istruttoria.
- Gli errori più frequenti nella scelta del leasing, e una sequenza operativa per evitarli.

## CAPITOLO 1

## Cos'è il leasing aziendale, e come funziona davvero

Il leasing è un contratto attraverso cui una società specializzata, il concedente, acquista un bene scelto dall'impresa, l'utilizzatore, presso un fornitore indicato dall'impresa stessa, e ne concede l'uso per un periodo determinato dietro pagamento di canoni periodici. Al termine del contratto, a seconda della forma scelta, l'impresa può acquisire la proprietà del bene esercitando un diritto di riscatto, restituirlo, oppure rinnovare l'accordo con un bene aggiornato.

La differenza sostanziale rispetto al mutuo non riguarda l'importo finanziabile, ma la struttura dell'operazione. Il mutuo finanzia direttamente l'acquisto: il bene entra subito nel patrimonio dell'impresa, che ne è proprietaria fin dal primo giorno e lo ammortizza in bilancio. Il leasing separa l'uso dalla proprietà: l'impresa utilizza il bene e sostiene un canone periodico, mentre la proprietà resta in capo al concedente per l'intera durata del contratto, salvo l'esercizio del riscatto finale nel leasing finanziario.

### I tre soggetti coinvolti

Ogni operazione di leasing coinvolge tre parti con ruoli distinti. Il fornitore vende il bene scelto dall'impresa. Il concedente, la società di leasing o l'istituto finanziario, acquista il bene dal fornitore e ne mantiene la proprietà giuridica. L'utilizzatore, l'impresa, sceglie il bene, ne ha la disponibilità operativa e paga i canoni. Questa struttura triangolare è ciò che distingue il leasing da qualsiasi altra forma di finanziamento diretto.

Elemento	Mutuo aziendale	Leasing
Impatto sulla liquidità iniziale	Esborso o indebitamento immediato per l'intero valore del bene	Nessun esborso rilevante, salvo eventuale anticipo modulabile
Proprietà del bene	Dell'impresa, fin dalla stipula	Del concedente, fino a eventuale riscatto
Iscrizione in bilancio	Bene e debito iscritti da subito	Canone rilevato come costo di periodo, salvo criterio finanziario IAS
Rilevazione in Centrale Rischi	Come finanziamento a medio-lungo termine	Come operazione di leasing, categoria distinta
Flessibilità al termine	Nessuna, il bene resta dell'impresa	Riscatto, restituzione o rinnovo, secondo la forma scelta

## CAPITOLO 2

## Le tre forme di leasing, e quando scegliere ciascuna

Il termine leasing indica in realtà tre strumenti contrattuali diversi, con logiche fiscali, contabili e operative distinte. Confonderli, o sceglierne uno guardando solo l'importo del canone mensile, è uno degli errori più frequenti tra le imprese che si affacciano per la prima volta a questo strumento.

## Leasing finanziario

È la forma più diffusa per i beni destinati a un utilizzo duraturo, macchinari, impianti, veicoli aziendali. I canoni coprono la quasi totalità del valore del bene, e al termine del contratto l'impresa può esercitare il diritto di riscatto pagando una somma residua predeterminata, diventandone proprietaria a tutti gli effetti. È lo strumento più assimilabile, dal punto di vista economico, a un acquisto con pagamento dilazionato.

## Leasing operativo

Pensato per beni soggetti a rapida obsolescenza tecnologica o per esigenze di utilizzo non permanente, hardware, veicoli con rinnovo frequente della flotta, alcune tipologie di attrezzature. Include tipicamente servizi accessori come manutenzione e assicurazione, e non prevede l'obbligo di acquisire il bene al termine: l'impresa può restituirlo o sostituirlo con un bene aggiornato, senza immobilizzare la scelta su un asset che rischia di perdere valore rapidamente.

## Lease-back

Si applica quando l'impresa è già proprietaria di un bene, un immobile strumentale o un macchinario, e ha necessità di liquidità senza rinunciare al suo utilizzo operativo. L'impresa vende il bene alla società di leasing e contestualmente ne ottiene la disponibilità in leasing, trasformando un asset immobilizzato in liquidità immediata, mantenendo la piena continuità operativa.

### IL PUNTO OPERATIVO

La scelta tra le tre forme dipende dall'orizzonte di utilizzo del bene, dall'interesse o meno ad acquisirlo al termine, dalla necessità di servizi accessori inclusi nel canone, e dalla strategia fiscale e di bilancio dell'impresa. Non esiste una forma oggettivamente più conveniente: esiste la forma coerente con l'operazione specifica.

## Le tre forme a confronto

Elemento	Finanziario	Operativo	Lease-back
Proprietà al termine	Riscatto opzionale	Nessun obbligo	Resta al concedente, salvo riscatto
Servizi accessori inclusi	Generalmente no	Spesso sì (manutenzione, assicurazione)	Dipende dall'accordo
Punto di partenza	Bene nuovo da acquisire	Bene nuovo da acquisire	Bene già di proprietà dell'impresa
Obiettivo prevalente	Uso duraturo con acquisizione finale	Flessibilità e aggiornamento del bene	Liquidità immediata

## CAPITOLO 3

## Quali beni si possono finanziare in leasing

Il leasing finanzia qualsiasi bene strumentale funzionale all'attività d'impresa, non soltanto macchinari industriali. La gamma di beni finanziabili si è ampliata nel tempo, seguendo l'evoluzione degli investimenti aziendali verso componenti sempre più tecnologiche e immateriali.

- Macchinari e impianti industriali.
- Tecnologie e hardware informatico.
- Veicoli aziendali, commerciali e industriali.
- Immobili strumentali all'attività d'impresa.
- Arredi e attrezzature.
- Software e soluzioni informatiche.

Le durate contrattuali variano in funzione della natura del bene e del relativo periodo di ammortamento fiscale. I valori seguenti hanno carattere indicativo e generale: la durata concretamente applicabile a ciascuna operazione va sempre verificata con il concedente e con il proprio consulente fiscale, in base alla normativa vigente al momento della stipula.

Categoria di bene	Forma di leasing più frequente	Durata contrattuale indicativa
Macchinari e impianti	Finanziario	Da 3 a 7 anni
Veicoli aziendali	Finanziario o operativo	Da 3 a 5 anni
Hardware e tecnologie IT	Operativo	Da 2 a 4 anni
Immobili strumentali	Finanziario	Non inferiore a 12 anni
Arredi e attrezzature	Finanziario	Da 3 a 5 anni

### Un caso applicativo

Un'impresa del settore metalmeccanico aveva la necessità di rinnovare il proprio parco macchine per restare competitiva, senza però assorbire la liquidità destinata alla gestione corrente e agli ordini in corso. Attraverso un leasing finanziario strutturato sul nuovo macchinario, l'impresa ha potuto attivare l'investimento senza esborso iniziale rilevante, beneficiando al contempo della deducibilità fiscale dei canoni e di un incremento della produttività fin dai primi mesi di utilizzo.

Il caso illustra un principio generale più che una soluzione replicabile: la forma di leasing corretta emerge dal confronto tra il fabbisogno reale dell'impresa, la natura del bene e la sostenibilità dei canoni nel piano di tesoreria, non da uno schema standard applicabile a qualsiasi operazione.

**CAPITOLO 4**

## I vantaggi concreti, letti in prospettiva

I vantaggi del leasing sono reali, ma vanno letti senza semplificazioni: alcuni sono strutturali, altri dipendono dalla situazione specifica dell'impresa e vanno verificati caso per caso, in particolare sul piano fiscale.

### Preservazione della liquidità

Il vantaggio più immediato è l'assenza di un esborso iniziale rilevante. L'impresa accede al bene e lo utilizza da subito, senza immobilizzare la liquidità che servirebbe per acquistarlo, e può destinare quelle risorse ad altre priorità operative o ad altri investimenti.

### Impatto sulla capacità creditizia

Il leasing viene rilevato in Centrale Rischi come categoria di posizione distinta dai finanziamenti ordinari, e questo consente di non concentrare l'intera esposizione sulle linee di credito già in uso presso il sistema bancario. Non significa tuttavia che il leasing sia invisibile alla valutazione del merito creditizio: rientra comunque nella posizione globale di rischio dell'impresa, e viene considerato dalle banche nella lettura complessiva dell'esposizione, insieme al fatto che il bene resta di proprietà del concedente e costituisce di per sé una forma di garanzia.

### Trattamento fiscale dei canoni

In base all'articolo 102, comma 7, del TUIR, i canoni di leasing dei beni mobili strumentali sono deducibili per un periodo non inferiore alla metà del periodo di ammortamento ordinario del bene; per gli immobili strumentali la deduzione è ammessa per un periodo non inferiore a dodici anni. La disciplina applicabile dipende dalla natura del bene, dalla durata contrattuale e dal regime fiscale dell'impresa, e va sempre verificata con il proprio consulente fiscale prima della stipula: questa guida descrive il quadro generale, non costituisce consulenza fiscale personalizzata.

#### IL PUNTO OPERATIVO

La Legge di Bilancio 2026 ha reintrodotta la maggiorazione del costo per investimenti in beni strumentali tecnologicamente avanzati (4.0 e 5.0), applicabile anche ai canoni di leasing, per gli investimenti effettuati dal 1° gennaio 2026 al 30 settembre 2028: 180% fino a 2,5 milioni di euro, 100% tra 2,5 e 10 milioni, 50% tra 10 e 20 milioni. Per i beni idonei, l'agevolazione va valutata insieme alla struttura del contratto di leasing, non separatamente.

### Velocità e flessibilità operativa

Una pratica di leasing ben documentata può essere valutata in tempi generalmente più contenuti rispetto a un finanziamento tradizionale, perché la valutazione si concentra sul bene oggetto del contratto oltre che sul profilo dell'impresa. La durata, la struttura dei canoni e, in alcuni casi, l'entità dell'anticipo sono inoltre parametri modulabili in base all'operazione specifica.

**CAPITOLO 5****Come si costruisce una pratica di leasing bancabile**

Una richiesta di leasing viene valutata con la stessa logica di merito creditizio applicata a qualsiasi altra forma di finanziamento, integrata da elementi specifici legati al bene oggetto del contratto. Presentarsi con una pratica incompleta o con una posizione debitoria disordinata allunga i tempi di istruttoria, indipendentemente dalla qualità dell'investimento sottostante.

**La documentazione di base**

Bilanci e situazione contabile aggiornata dell'impresa, preventivo dettagliato del fornitore per il bene da acquisire, e, per le operazioni di importo più rilevante, un piano di sostenibilità economico-finanziaria che dimostri la capacità dell'impresa di sostenere i nuovi canoni insieme agli impegni già in essere. Il DSCR prospettico, il rapporto tra flussi di cassa disponibili e servizio del debito, è uno degli indicatori che concedenti e banche utilizzano per questa valutazione: la sua costruzione è approfondita nella guida GrifoFinance dedicata alla bancabilità e alla Centrale Rischi.

**L'iter dell'operazione**

Il percorso si articola tipicamente in tre fasi. Nell'analisi preliminare si valutano il bene, il profilo dell'impresa e la sostenibilità dell'operazione rispetto agli obiettivi finanziari. Nella fase di selezione si confrontano le proposte disponibili tra i diversi partner finanziari, individuando quella più coerente con l'operazione. Nella fase di delibera e attivazione si gestisce l'iter fino all'approvazione e alla stipula del contratto.

**IL PUNTO OPERATIVO**

Verificare la propria posizione in Centrale Rischi prima di presentare la richiesta di leasing non è una cautela accessoria: una posizione ordinata, con un rapporto tra accordato e utilizzato sotto controllo e nessuno sconfinamento attivo, riduce sensibilmente i tempi di valutazione e i margini di rifiuto dell'istruttoria.

**L'anticipo, un parametro modulabile**

L'entità dell'anticipo iniziale non è fissa: dipende dal tipo di operazione, dall'intermediario e dal profilo dell'impresa, e in alcuni casi può essere ridotto o azzerato. È uno degli elementi da valutare insieme in fase di analisi preliminare, non un dato di partenza immutabile.

**CAPITOLO 6****Gli errori più comuni, e la sequenza operativa corretta**

---

**Tre errori che riducono la convenienza dell'operazione**

1. Scegliere la forma di leasing guardando solo il canone mensile più basso, senza considerare il costo complessivo dell'operazione, l'eventuale valore di riscatto e la coerenza con l'orizzonte reale di utilizzo del bene.
2. Non pianificare in anticipo cosa succede alla fine del contratto. Riscatto, restituzione o rinnovo comportano impatti finanziari e organizzativi diversi, e vanno decisi prima della stipula, non nell'ultimo mese di contratto.
3. Presentare la richiesta senza aver verificato la propria posizione in Centrale Rischi, assumendo erroneamente che il leasing sia meno visibile al sistema creditizio rispetto a un finanziamento ordinario. Non lo è: viene censito come categoria distinta, ma concorre comunque alla posizione globale di rischio dell'impresa.

**Domande frequenti prima di firmare**

Alla scadenza del contratto sono obbligato ad acquistare il bene? No. In base alla formula scelta, l'impresa può riscattare il bene a un valore predefinito, restituirlo, oppure rinnovare il contratto con un bene aggiornato. Il leasing operativo, in particolare, è pensato proprio per chi preferisce la flessibilità all'acquisizione.

Posso accedere al leasing anche se ho già altri finanziamenti in corso o segnalazioni in Centrale Rischi? Non esiste una risposta automatica: dipende dalla sostenibilità complessiva dell'operazione, dal profilo dell'impresa e dalla documentazione disponibile. Ogni situazione va valutata nel merito, idealmente dopo aver verificato e, se necessario, regolarizzato la propria posizione in Centrale Rischi.

**Checklist operativa di sintesi**

1. Definire l'orizzonte di utilizzo del bene, e l'intenzione o meno di acquisirlo al termine, prima di scegliere la forma di leasing.
2. Confrontare il costo complessivo dell'operazione, canoni più eventuale riscatto più servizi inclusi, non solo la rata mensile.
3. Verificare la propria posizione in Centrale Rischi prima di presentare la richiesta.
4. Predisporre bilanci e situazione contabile aggiornata insieme al preventivo dettagliato del fornitore.
5. Calcolare il DSCR prospettico con i nuovi canoni inclusi, non solo con gli impegni già in essere.
6. Verificare con il proprio consulente fiscale il regime di deducibilità dei canoni applicabile alla propria fattispecie.
7. Confrontare più proposte tra partner finanziari differenti prima di firmare, valutando le condizioni contrattuali complessive e non solo il tasso implicito.

**GrifoFinance, boutique di consulenza creditizia**

Mediatore creditizio iscritto all'OAM al n. M538.

Questa guida ha finalità informativa e non costituisce consulenza fiscale, legale o di investimento personalizzata. Le condizioni contrattuali ed economiche di ogni operazione di leasing dipendono dal profilo dell'impresa, dal bene finanziato e dalle condizioni offerte dal singolo concedente.

*Fonti principali: TUIR, art. 102, comma 7; Legge di Bilancio 2026 (L. 199/2025, art. 1, commi 427-437), disciplina iperammortamento beni 4.0 e 5.0; Banca d'Italia, Circolare n. 139/1991 e successivi aggiornamenti (Centrale dei Rischi); Assilea, Associazione Italiana Leasing.*