

TO LEASE 2019

I numeri del leasing
e del noleggio 2018-19

 **ASSILEA**
Associazione Italiana Leasing

TO LEASE 2019

**I numeri del leasing
e del noleggio 2018-19**

Chiuso per la stampa l'8 maggio 2019
edito da Assilea Servizi S.u.r.l.

responsabile del progetto
Beatrice Tibuzzi

realizzato con la collaborazione di
Eleonora Pontecorvi, Nadine Cavallaro

coordinatrice del progetto
Danila Parrini

progetto e realizzazione grafica
www.dplace.biz



PREMESSA "TO LEASE" NUOVI MERCATI E NUOVE OPPORTUNITÀ	7	5.1.3 Leasing e noleggio per un parco autovetture più sicuro e meno inquinante	66
		<i>Focus: Auto ibride ed elettriche in crescita</i>	67
#1 UN'ECONOMIA IN TRASFORMAZIONE		5.1.4 Le immatricolazioni di veicoli commerciali	68
1.1 Le dinamiche mondiali	11	5.1.5 I veicoli commerciali più "leasingati"	69
1.2 Il rallentamento della Germania e dell'area euro	12	5.2 Prevale il NLT nel comparto delle autovetture	70
1.3 Italia: un 2018 a due velocità	14	5.2.1 Dinamiche del lease nel comparto	70
<i>Focus: Crescono le imprese al Sud, bene attività di ristorazione e noleggio</i>	15	5.2.2 Stabili le percentuali medie di anticipo e riscatto	71
1.4 La crescita degli investimenti	16	5.2.3 In crescita il peso dell'usato	72
1.5 Digitalizzazione e Agricoltura 4.0: due sfide possibili	18	#6 LEASING STRUMENTALE FINANZIARIO E OPERATIVO	73
1.5.1 Europa e Italia nell'era dell'innovazione digitale	18	6.1 In crescita leasing finanziario e operativo	75
<i>Focus: Ancora spazi per la diffusione di investimenti 4.0</i>	20	6.2 Aumenta la quota di mercato degli operatori esteri	76
1.5.2 Filiera alimentare e "Agricoltura 4.0"	21	6.3 Le categorie di beni maggiormente "leasingati"	77
1.6 Verso un futuro sostenibile	23	6.4 Stabile la durata media contrattuale	78
1.6.1 Cresce il consumo di energia da fonti rinnovabili	23	6.5 Anticipo e opzione finale di acquisto	79
1.6.2 Crescono le installazioni di nuovi impianti nel 2018	24	#7 LEASING STRUMENTALE A PMI: NON SOLO 4.0	81
<i>Focus: Agroalimentare, energie rinnovabili e sostenibilità</i>	25	7.1 Sabatini ordinaria + Tecno-Sabatini: un connubio vincente	83
#2 AUMENTA IL PESO DEL LEASING IN ITALIA ED EUROPA	27	7.2 Non solo veicoli pesanti e macchine utensili	84
2.1 Cresce il lease in Europa	29	7.3 Ancora spazi di crescita nel Centro Sud	86
<i>Focus: Leasing seconda fonte di finanziamento delle PMI europee</i>	30	#8 SEGNALI POSITIVI DALL'IMMOBILIARE E DALL'AERONAVALE	87
2.2 Quinto anno di crescita del lease in Italia	31	8.1 La ripresa del leasing immobiliare	89
2.2.1 In crescita tutti i comparti	31	8.1.1 In crescita il leasing di immobili commerciali	90
2.2.2 Un mercato in trasformazione	33	8.1.2 Anticipo e opzione finale d'acquisto per tipo immobile	91
<i>Focus: Penetrazione del leasing su investimenti e finanziamenti</i>	34	8.2 Bene l'aeronavale e ancor meglio il ferroviario	92
2.3 Cresce il canale di vendita indiretto	36	<i>Focus: Il leasing nautico</i>	93
<i>Focus: Analisi dell'offerta agenti (a cura dell'OAM)</i>	37	#9 NPLEASING	95
2.4 Dinamiche del costo del denaro	39	9.1. Ancora alta l'incidenza delle sofferenze nel portafoglio leasing	97
2.4.1 Stabili i TEG leasing nell'anno	40	9.1.1 Le dinamiche della qualità del portafoglio	97
2.4.2 Costo del funding (a cura di Aritma)	41	<i>Focus: Una proiezione delle possibili dinamiche</i>	99
2.5 Dinamiche e composizione del portafoglio leasing	42	9.1.2 Politiche e obblighi di "provisioning"	100
<i>Focus: 75% del leasing a PMI</i>	43	9.1.3 Il peso e la dinamica degli NPL immobiliari	102
#3 I LESSEES	45	<i>Focus: Transazioni NP "Leasing"</i>	103
3.1 Crescita in tutti i principali settori	47	9.2 Recupero crediti: cosa esternalizzare e perché?	104
3.2 Trasporti: primo fra il settore dei servizi	48	9.3 Il Remarketing dei beni ex-leasing	106
3.3 Più società per azioni. Effetto della ripresa dell'immobiliare?	50	<i>Focus: Internalizzare o esternalizzare?</i>	108
<i>Focus: Forma giuridica e comparto merceologico leasing</i>	52	#10 UNO SGUARDO AL FUTURO	109
#4 CRESCE IL LEASING ANCHE AL SUD	53	10.1 Previsioni economiche e congiuntura	111
4.1. Ripartizione e dinamiche regionali	55	10.2 Dinamiche e prospettive del leasing nel 2019	115
4.2 I settori più importanti a livello regionale	56	10.3 La spinta delle agevolazioni a PMI	118
Commercio e Trasporto in Liguria vs. Manifatturiero al Nord Ovest	56	10.3.1 Ripartono le prenotazioni di cui alla Nuova Sabatini	118
Manifatturiero oltre il 40% in Emilia Romagna e Veneto	56	10.3.2 La cumulabilità con il "Fondo di Garanzia"	120
Nelle Marche: Manifatturiero oltre il 50%	57	10.4 Il leasing del futuro	122
Trasporto e Immagazzinaggio al Sud e nelle Isole	57	10.4.1 Agricoltura, mobilità sostenibile e intelligenza artificiale	122
#5 AUTOMOTIVE LEASE: IMMATRICOLAZIONI E FINANZIAMENTI LEASE	59	10.4.2 Indagine e prospettive del leasing nel mercato delle energie rinnovabili	124
5.1 La dinamica delle immatricolazioni	61	10.4.3 Il sentiment del settore leasing a livello europeo	126
5.1.1 Sempre più leasing di autovetture a privati	61	APPENDICE	127
5.1.2 Le autovetture più "leasingate"	63		
<i>Focus: Classifiche dei modelli di auto più richiesti</i>	65		

Quanto vale il settore del lease?

PII 1,7



Oltre il 10% degli investimenti strumentali



Oltre il 20% delle immatricolazioni di autovetture



Oltre il 22% degli investimenti 4.0

Chi ha utilizzato di più il leasing?



Crescono tutti i settori economici (nel 2017 era più evidente la crescita sui privati)



Dopo anni torna a crescere il leasing nel settore pubblico (importi sempre molto contenuti)

Quali società hanno visto crescere l'utilizzo del leasing?

- ↑ Importante l'incremento registrato nelle società per azioni (prevalentemente leasing strumentale, crescita su auto e immobiliare)
- ↑ Molto positiva performance delle società semplici, nonché quella delle ditte individuali
- Si confermano al primo posto le società a responsabilità limitata

La dinamica dell'immobiliare



Cresce soprattutto il leasing immobiliare

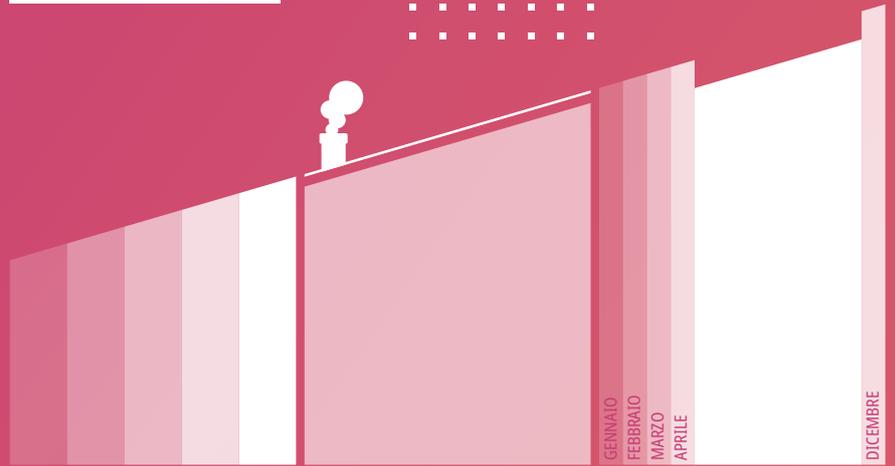


Positiva anche la dinamica del leasing da costruire di fascia intermedia anche se a livello di importi prevalgono importanti operazioni big ticket



Oltre la metà dei finanziamenti continua a riguardare immobili industriali, ma cresce l'importanza dell'immobiliare commerciale, che comprende importanti operazioni su uffici direzionali

Principali dinamiche



Quinto anno di crescita consecutiva per il leasing

Crescono tutti i principali comparti, sia leasing mobiliare che immobiliare

Crescita a due cifre nel primo quadrimestre e nuovo picco a dicembre (fine Superammortamento)

Leasing a PMI

75%

Cresce il peso delle PMI sul portafoglio leasing (75% sul valore contratti)

70%

Oltre il 70% dei finanziamenti Sabatini a PMI sono in leasing

Nuove tecnologie



Medio-alte le prospettive di crescita nel settore dell'efficientamento energetico



Alta percentuale di società che intravedono prospettive di crescita nel settore "Internet of Things"



Più contenute le prospettive condivise in tema di "smart mobility"

I settori più importanti?



Si conferma al primo posto quello manifatturiero



Cresce rispetto all'anno precedente il peso del settore del commercio e del trasporto e immagazzinaggio

+25%

Il numero dei nuovi contratti leasing energy

Dinamiche territoriali



Bene soprattutto il Nord Ovest con un +14% in Piemonte

Lombardia, Veneto ed Emilia Romagna al primo posto per stipulato

In Trentino Alto Adige ed in Campania il leasing ha rivolto importanti finanziamenti al settore delle attività professionali, scientifiche e tecniche.

Sensibile incremento al Sud

L'aeronavale e ferroviario



Continua a crescere il numero dei contratti di leasing nautico, anche se su importi più contenuti rispetto al 2017



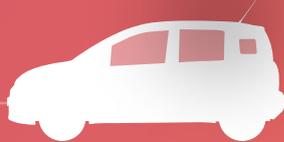
Raddoppiano i volumi di: leasing aeronautico e ferroviario.



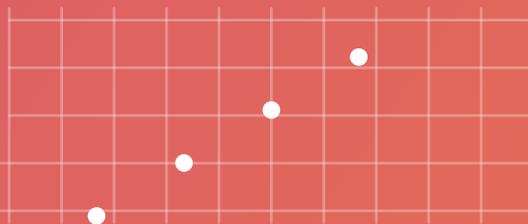
Le auto in leasing e in NLT

50%

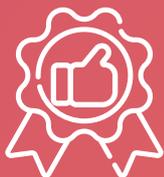
Metà delle immatricolazioni leasing sono dirette al noleggio



È la Panda il modello a NLT più frequentemente finanziato in leasing



Quadruplicato il numero delle auto elettriche nel NLT



Dinamiche per prodotto: meglio le bancarie nel leasing, meglio le finanziarie di marca nel NLT

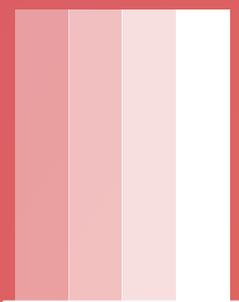


Cresce il leasing di veicoli commerciali e industriali (che beneficia degli incentivi all'investimento di cui al Superammortamento e alla Nuova Sabatini), verso un rinnovamento del parco circolante, a beneficio del miglioramento in termini di emissioni e di sicurezza sulle strade

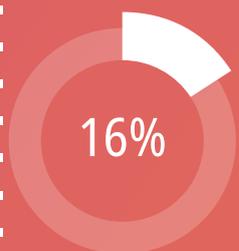
14%

14% l'incidenza dell'usato, in lieve crescita rispetto al 2017

La crescita del leasing strumentale



1 bene strumentale su 4 è IT



In termini di valori si attesta al primo posto nel 2018 il leasing di macchinari non targati per l'edilizia (16% del totale), a conferma della ripresa che si è osservata nel comparto immobiliare



Migliore la dinamica delle società di natura commerciale e di natura estera



Crescita a doppia cifra del leasing finanziario nella classe d'importo intermedia tra 50.000 e 0,5 milioni di euro

KEY POINTS RAPPORTO ANNUALE 2018

PREMESSA

“TO LEASE” NUOVI MERCATI E NUOVE OPPORTUNITÀ

“ Negli ultimi cinque anni il mercato del leasing è cresciuto ed ha visto aumentare il proprio peso sull'economia. Nel 2018 i nuovi finanziamenti hanno sfiorato i 30 miliardi, con un'ulteriore crescita del 5,5% rispetto all'anno precedente. La dinamica positiva ha interessato tutti i principali comparti, con un +4,5% nell'automotive, un +5,7 nei beni strumentali, un +9,9% nel comparto immobiliare.

Il leasing è cresciuto nei diversi settori economici. Si conferma la prevalenza del manifatturiero, ma è cresciuto il leasing alle aziende che operano nei settori dei servizi, primo fra tutti, quello dei trasporti. Pur concentrandosi soprattutto al Nord, il leasing ha supportato per la prima volta una crescita più accelerata degli investimenti al Sud.

È proseguita la crescita del leasing e del noleggio a lungo termine, pur a fronte di una contrazione delle immatricolazioni. Nel leasing strumentale è stata positiva sia la dinamica del leasing finanziario che quella del leasing operativo, con una migliore performance degli operatori esteri, la cui quota di mercato ha superato quella degli operatori italiani.

Le PMI vedono nel leasing la formula preferita per finanziare gli investimenti di cui alla Nuova Legge Sabatini, con un'incidenza del 70% sia sulle prenotazioni 2018 che sulle prenotazioni del 2019.

Il leasing potrà continuare ad accompagnare le imprese nel processo di trasformazione in atto, verso una sempre maggiore digitalizzazione dei processi produttivi, anche attraverso il crescente ricorso al leasing per finanziare i beni di cui al Piano Industria 4.0.

Dopo un periodo di crescita, l'economica mondiale ed europea sta rallentando. L'avvio del 2019 è stato incerto e il rallentamento economico potrebbe andare a comprimere i volumi complessivi di stipulato dell'anno.

Le potenzialità di crescita e diffusione del leasing sono ancora grandi e si prevede un'ulteriore crescita del leasing operativo nei diversi comparti e settori di destinazione. Il finanziamento degli investimenti innovativi, dal comparto manifatturiero a quello dei servizi, si sta estendendo anche alla filiera dell'agroalimentare. Si tratta di un settore che mantiene alta la competitività del made in Italy e che sta vivendo un'importante fase di rinnovamento e modernizzazione. Il comparto delle energie rinnovabili e dell'efficiamento energetico si presenta come un'ulteriore fonte di crescita del leasing e del sistema Paese.

”

Enrico Duranti

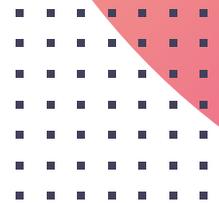
Presidente Assilea

CAPITOLO#1

UN'ECONOMIA IN TRASFORMAZIONE

Dopo un periodo di crescita, l'economia mondiale ed europea sta rallentando. Nel 2018 la crescita degli investimenti ha sostenuto la dinamica del PIL e, accanto alla dinamica a due cifre degli investimenti in mezzi di trasporto, si è assistito ad un'accelerazione degli investimenti in beni strumentali.

Per la competitività delle nostre imprese è fondamentale investire nella digitalizzazione e nei settori che meglio di altri sembrano resistere al rallentamento avviatosi nella seconda metà dell'anno: investimenti 4.0 nella filiera agroalimentare e negli impianti per l'efficiamento energetico e la produzione di energia da fonti rinnovabili potrebbero essere i driver dei prossimi anni.



SOMMARIO

1.1 Le dinamiche mondiali	11
1.2 Il rallentamento della Germania e dell'area euro	12
1.3 Italia: un 2018 a due velocità	14
<i>Focus: Crescono le imprese al Sud, bene attività di ristorazione e noleggio</i>	15
1.4 La crescita degli investimenti	16
1.5 Digitalizzazione e Agricoltura 4.0: due sfide possibili	18
1.5.1 Europa e Italia nell'era dell'innovazione digitale	18
<i>Focus: Ancora spazi per la diffusione di investimenti 4.0</i>	20
1.5.2 Filiera alimentare e "Agricoltura 4.0"	21
1.6 Verso un futuro sostenibile	23
1.6.1 Cresce il consumo di energia da fonti rinnovabili	23
1.6.2 Crescono le installazioni di nuovi impianti nel 2018	24
<i>Focus: Agroalimentare, energie rinnovabili e sostenibilità</i>	25

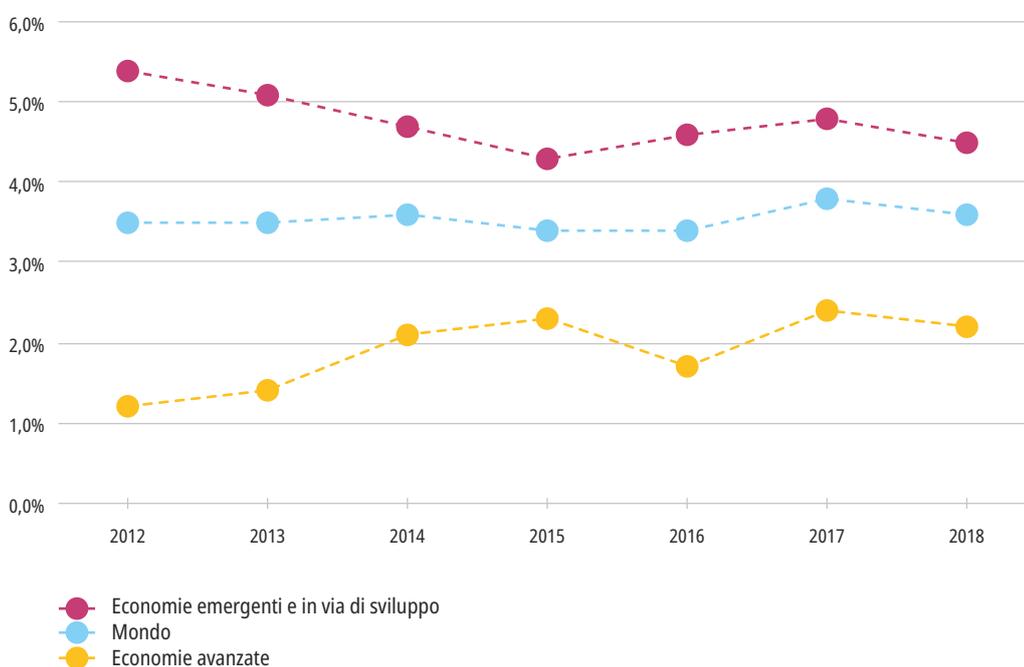


1.1 LE DINAMICHE MONDIALI

Nel 2018 si è osservata una decelerazione dell'attività economica globale [cfr. Fig. 1] e una contrazione, nell'ultima parte dell'anno, del commercio mondiale. Incidono negativamente sulle prospettive diversi rischi: il protrarsi delle tensioni commerciali, nonostante alcuni recenti segnali di distensione, un rallentamento congiunturale superiore alle attese in Cina e le ricadute del processo di uscita del Regno Unito dall'Unione europea (Brexit).

contribuito il calo degli scambi nell'Asia emergente, soprattutto verso la Cina, solo parzialmente compensato dalla moderata crescita delle importazioni delle economie avanzate. Sull'andamento del commercio ha pesato anche il deterioramento del clima di fiducia delle imprese e della domanda per investimenti, indotto dalle restrizioni commerciali adottate nel corso del 2018.

Figura 1 – Andamento del PIL mondiale e delle principali aree geo-economiche (var. %)

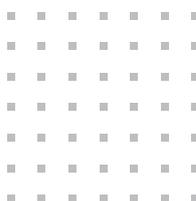


Il PIL degli Stati Uniti è cresciuto complessivamente del 3,0% rispetto all'anno precedente ad un ritmo mediamente superiore a quello dell'anno precedente (+2,2%), ma ha perso di slancio nell'ultima parte dell'anno. Il Regno Unito ha visto una crescita dell'1,4%, in rallentamento rispetto all'1,8% dell'anno precedente, in un contesto di incertezza crescente su tempi e modalità della Brexit. In Giappone, dopo la frenata del terzo trimestre, il PIL è tornato a crescere pur attestandosi su di un modesto +0,8% rispetto all'anno precedente. In Cina (+6,6%) il prodotto ha continuato a rallentare, nonostante le autorità fiscali e monetarie abbiano intensificato l'azione di sostegno alla domanda interna. Il quadro congiunturale resta fragile anche in Russia e in Brasile.

Fonte: International Financial Statistics (IFS)

L'inflazione al consumo è diminuita in tutte le principali economie avanzate, per lo più in connessione con l'andamento della componente energetica mentre negli Stati Uniti è risalita all'1,9% in marzo.

Con riferimento al commercio mondiale nel quarto trimestre del 2018 si è registrata una contrazione (-1,0%) alla quale ha



1.2

IL RALLENTAMENTO DELLA GERMANIA E DELL'AREA EURO

Nel corso del 2018 l'attività economica dell'area euro è cresciuta, ma ha mostrato una progressiva perdita di dinamismo, con una accentuazione del rallentamento nella seconda metà dell'anno. La frenata ha riguardato tutti i principali paesi – seppure con intensità diverse – a seguito del peggioramento del quadro economico internazionale e dell'aumento dell'incertezza. La crescita complessiva è stata dell'1,8% [cfr. Tab. 1] e risulta inferiore di 0,6 p.p. rispetto a quella dell'anno precedente (2,4%). In particolare, la crescita incertezza rispetto all'interscambio commerciale dovuta agli interventi protezionistici da parte del governo statunitense e alle reazioni dei paesi partner interessati, come anche clima di incertezza relativo alla Brexit, ha portato ad una generale diminuzione della crescita di esportazioni e importazioni sia per l'Italia che a livello europeo rispetto al 2017.

La crescita della domanda interna, le favorevoli condizioni di finanziamento e la redditività delle imprese hanno continuato a sostenere gli investimenti delle imprese nell'area dell'euro, in aumento anche in settori soggetti a vincoli di capacità produttiva, come quello dei trasporti. Anche gli investimenti in costruzioni, nella componente residenziale e non residenziale, hanno continuato a migliorare, seppur da livelli di partenza bassi, in concomitanza con la ripresa del mercato immobiliare nell'area dell'euro.

Tale ripresa ha riflesso a sua volta la crescita della domanda interna, sostenuta dall'incremento del reddito reale, da tassi di interesse bassi e dalle condizioni di credito favorevoli. I consumi privati nell'area dell'euro sono cresciuti dell'1,3% rispetto al periodo precedente, favoriti dall'aumento dei redditi da lavoro e da condizioni di finanziamento favorevoli.

Sulla base delle statistiche della ECB si rileva una sostanziale stabilità dei prezzi al consumo rispetto al 2017 mentre l'inflazione complessiva, misurata dall'indice armonizzato dei prezzi al consumo, è salita all'1,7% in media nel 2018, dall'1,5% dell'anno precedente. Tale aumento è in gran parte ascrivibile al maggiore contributo

dei prezzi dei l'inflazione complessiva nell'area dell'euro, misurata dall'indice armonizzato dei prezzi al consumo è salita all'1,7% in media nel 2018, dall'1,5% dell'anno precedente. Tale aumento è in gran parte ascrivibile al maggiore contributo dei prezzi dei beni energetici e, in misura minore, dei beni alimentari.

A fronte di una decelerazione dell'economia mondiale, accompagnata da quella del commercio internazionale, il PIL dell'area euro ha registrato un rallentamento nella seconda parte del 2018. Nel quarto trimestre l'incremento del PIL dell'area dell'euro è rimasto debole (+0,2%, rispetto al +0,1% registrato nel trimestre precedente).

Su base annuale, in Germania la crescita è stata dell'1,4% [cfr. Fig. 2], decelerata rispetto a quella registrata l'anno precedente (+2,2%). Su tale andamento ha inciso fortemente il calo della domanda di prodotti manifatturieri proveniente dall'estero. Da un punto di vista economico, la Germania è il primo partner commerciale per il nostro Paese, sia come mercato di sbocco dell'export italiano, sia come Paese di provenienza dell'import in Italia. I rapporti di subfornitura esistenti tra i due Paesi sono talmente consolidati da poter essere qualificati quali relazioni di mutua dipendenza.

I settori merceologici più importanti nell'interscambio con la Germania sono: i macchinari, gli automezzi e i prodotti ortofrutticoli. Nei primi 9 mesi del 2018 si è rilevato un interessante aumento dell'importazione tedesca di alcune categorie merceologiche, quali i prodotti chimici organici (+333,8%), l'acciaio e ferro (+19,5%) e l'alluminio (+11,4%). Per quanto riguarda le importazioni tedesche di frutta, viceversa, si registra un trend negativo pari a - 1,9%. Un cenno a parte merita l'interscambio con la Germania nel settore ortofrutticolo. Il mercato tedesco rappresenta il più rilevante bacino di destinazione dell'export italiano in questo settore, mentre per i consumatori tedeschi negli ultimi anni l'Italia rappresenta il terzo Paese d'importazione dopo Paesi Bassi e Spagna per ortaggi, legumi e radici e il secondo per la frutta, dopo la Spagna.

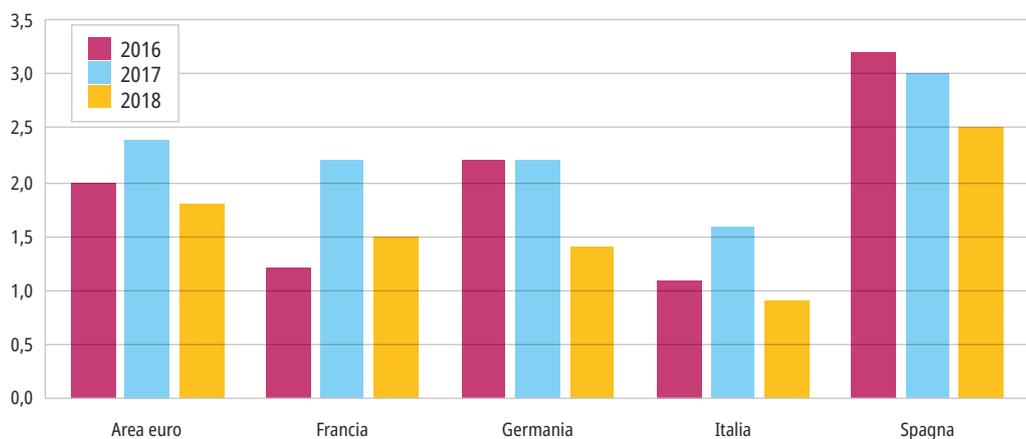
Tabella 1 – Andamento delle principali variabili economiche in termini reali

Var. % sul periodo precedente	Italia		Area Euro	
	2018	2017	2018	2017
PIL	0,9	1,6	1,8	2,4
Importazioni	2,3	5,2	2,9	3,9
Esportazioni	1,9	5,7	3,0	5,2
Spesa delle famiglie residenti	0,6	1,5	1,3	1,6
Prezzi al consumo	1,2	0,9	1,0	1,0
Investimenti fissi lordi	3,4	4,3	3,2	2,8
Tasso di disoccupazione	10,6	11,2	8,2	9,1
Tasso ufficiale di riferimento (in %)	0,0	0,0	0,0	0,0
Quotazione del dollaro (valore assoluto)	1,2	1,1	1,2	1,1
Debito pubblico/PIL (in %)	132,1	131,2	85,1	87,1

Fonte: Banca d'Italia, Istat, Eurostat, ECB

Il rallentamento dell'economia europea accentuatosi nel quarto trimestre 2018, dovuto all'indebolimento della crescita degli investimenti fissi lordi e della domanda estera netta, ha riguardato in particolare proprio la Germania (0,0%) e l'Italia (-0,1%) mentre Francia e Spagna hanno mantenuto una dinamica positiva (rispettivamente +0,3% e +0,6%).

Figura 2 – Andamento del PIL (var. % a prezzi costanti)



Nel corso della fase espansiva degli ultimi anni, la dinamica dei consumi italiani è stata trainata prevalentemente dagli acquisti di beni durevoli: la variazione media annua congiunturale 2013-2018 è stata del 5,3 per cento, con un ritmo di crescita superiore a quelli osservati in Francia e Germania (la cui variazione media è stata, rispettivamente, +3,6 +3,1 per cento), ma inferiore a quello della Spagna (pari al +10,3).

Nell'attuale fase di rallentamento, gli investimenti fissi lordi hanno rappresentato in quasi tutti i principali paesi europei la componente più dinamica della domanda interna [cfr. Fig. 3]. In Italia l'espansione è stata ancora significativa, seppure in decelerazione, risultando più accentuata di quella registrata in Germania e in Francia, ma inferiore a quella della Spagna (+5,2 e +4,8 per cento). La ripresa più sostenuta del processo di accumu-



lazione del capitale nel biennio 2017-2018 non è stata tuttavia sufficiente a colmare il divario accumulato dall'Italia negli anni precedenti rispetto alle altre maggiori economie.

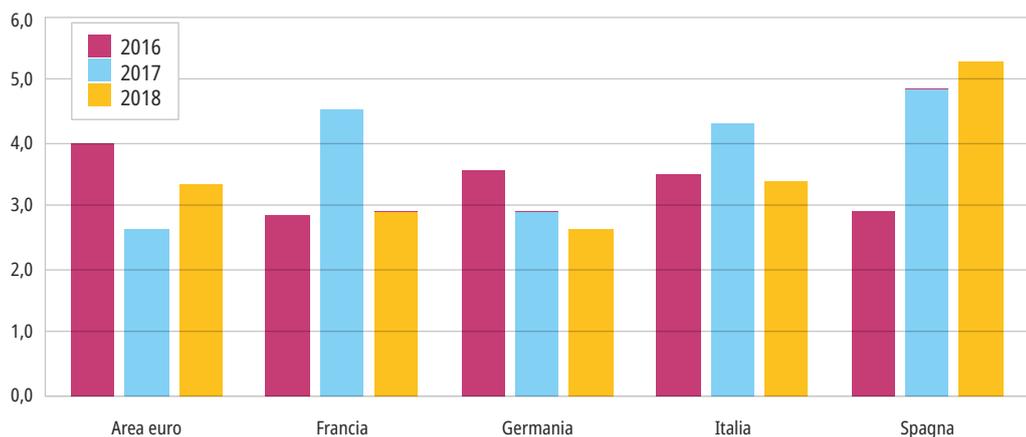


Figura 3 – Andamento degli investimenti (var. % a prezzi costanti)

Fonte: Eurostat

1.3

ITALIA: UN 2018 A DUE VELOCITÀ

La dinamica economica del 2018 può essere distinta nettamente in due fasi. Nella prima parte dell'anno, l'economia italiana ha continuato a crescere, sebbene a ritmi molto ridotti. Nella seconda metà, invece, tutti gli indicatori hanno virato in negativo e il PIL ne ha risentito, registrando un lieve arretramento.

Nel quarto trimestre del 2018 il prodotto interno lordo, espresso in valori concatenati con anno di riferimento 2010, corretto per gli effetti di calendario e destagionalizzato, è diminuito dello 0,1% rispetto al trimestre precedente e ha segnato una variazione nulla nei confronti del quarto trimestre del 2017, come si può osservare dalla Figura 4.

La leggera flessione nel trimestre finale dell'anno è riconducibile alla variazione delle scorte, che ha sottratto quasi mezzo punto percentuale alla dinamica del prodotto. L'attività ha tratto sostegno dall'andamento favorevole dell'interscambio con l'estero, pur in presenza di una contrazione del commercio mondiale [cfr.

Fig. 5]. Nel quarto trimestre del 2018 il valore aggiunto è diminuito nell'industria in senso stretto e nelle costruzioni, ha invece ripreso a crescere moderatamente nei servizi.

La spesa delle famiglie sul territorio economico ha registrato un aumento in termini tendenziali dello 0,6%. In particolare, gli acquisti di beni durevoli sono aumentati del 4,3%, quelli di beni non durevoli dello 0,7%, mentre quelli dei beni semidurevoli sono diminuiti dello 0,3% [cfr. Fig. 6].

Nei mesi autunnali la spesa delle famiglie è aumentata in misura contenuta, nonostante la flessione del potere di acquisto. Nel quarto trimestre del 2018 i consumi delle famiglie, rimasti invariati nel precedente semestre, sono tornati a crescere debolmente (0,1% rispetto all'estate). La crescita dei consumi è stata frenata dalla riduzione del reddito disponibile al netto dell'inflazione (-0,6% sul trimestre precedente), mentre la propensione al risparmio è diminuita al 7,6%.

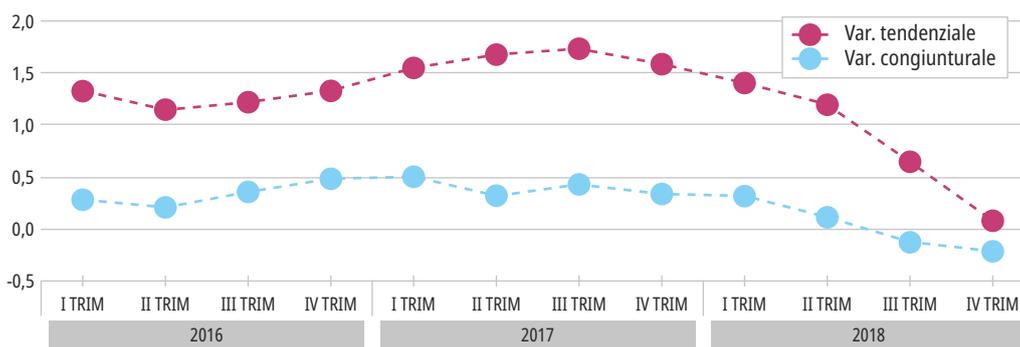


Figura 4 - Variazioni trimestrali del PIL (var. % su dati destagionalizzati a prezzi costanti)

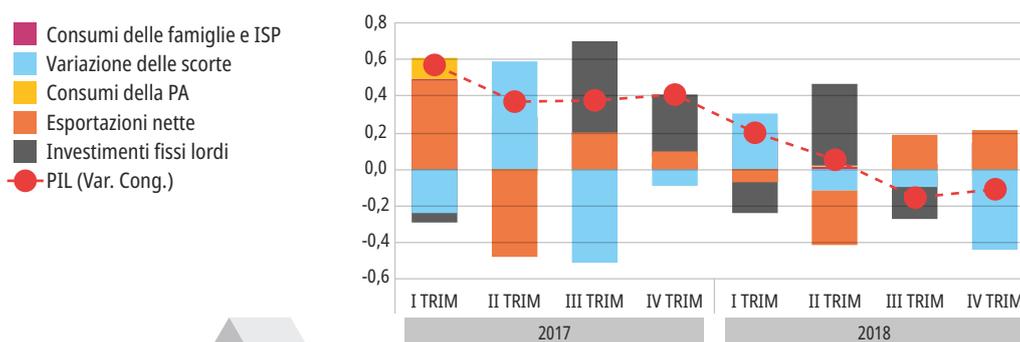


Figura 5 - Contributi alla crescita del PIL (valori %)

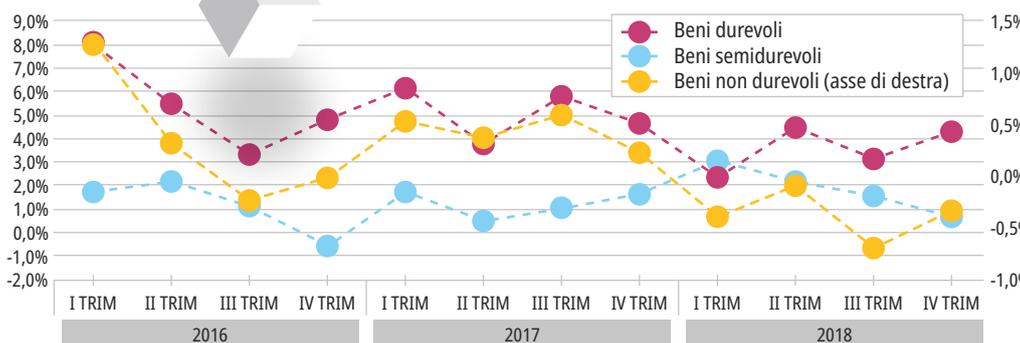


Figura 6 - Variazioni trimestrali dei consumi delle famiglie (var. % tendenziali su dati destagionalizzati a valori concatenati)

Fonte: Istat

FOCUS

CRESCONO LE IMPRESE AL SUD, BENE ATTIVITÀ DI RISTORAZIONE E NOLEGGIO

Dai dati diffusi da Unioncamere-InfoCamere sulla natalità e mortalità delle imprese italiane nel 2018, emerge che il sistema delle imprese, nonostante un 2018 difficile, alla fine riesce a chiudere l'anno con un saldo positivo tra aperture e chiusure.

Nel 2018 le Camere di commercio hanno registrato l'iscrizione di 348.492 nuove imprese (8.500 in meno rispetto al 2017) e 316.877 chiusure di imprese esistenti (quasi 6mila in più rispetto all'anno precedente). Il risultato di queste due dinamiche ha consegnato a fine dicembre un saldo positivo per 31.615 imprese, una crescita dello 0,5%. Anche se positivo, il dato 2018 segna un rallentamento rispetto al 2017, come si può osservare in Figura 1. È stato il Mezzogiorno a trainare la crescita del tessuto imprenditoriale del Paese nell'anno appena concluso. Quasi il 60% del saldo è dovuto alla performance di Sud e Isole, dove il bilancio è stato positivo per 18.705 unità.

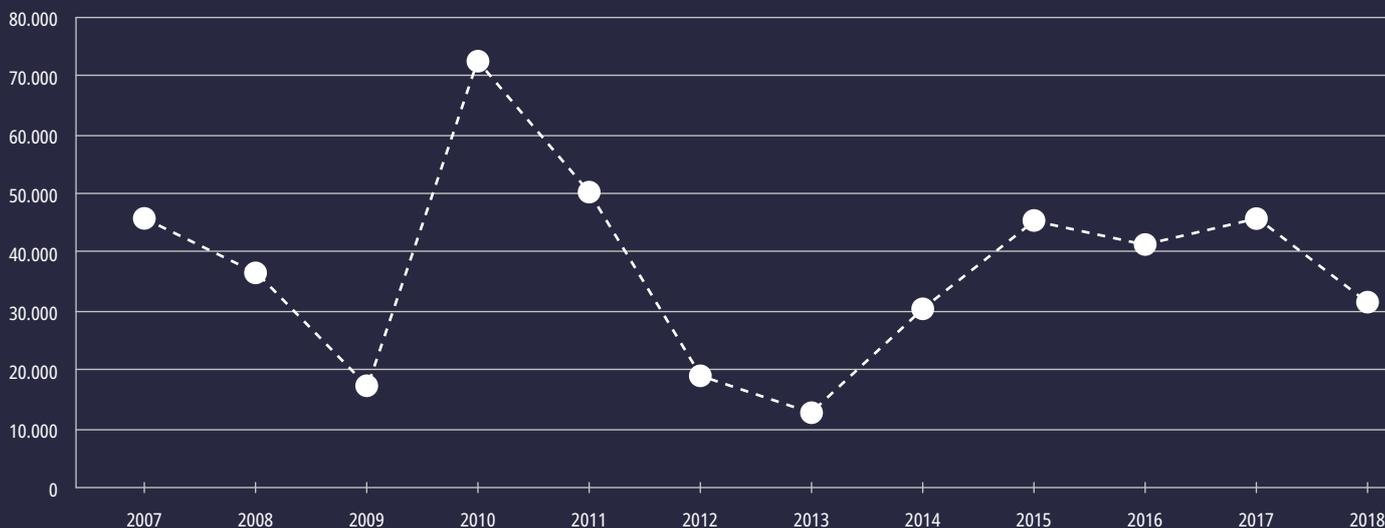
A livello aggregato i quattro settori più significativi per numerosità di imprese mostrano tutti segnali di arretramento. Oltre a manifattura, agricoltura e costruzioni, in calo anche nel 2017, si registra un passaggio al segno meno anche per il commercio che chiude il 2018 con oltre 6mila unità in meno, risultato che lo colloca all'ultimo posto della graduatoria.

Tutti gli altri settori economici, negli ultimi dodici mesi, hanno chiuso il bilancio anagrafico in campo positivo. In termini assoluti, a guadagnare di più è stato quello delle attività di alloggio e ristorazione (8.318 imprese in più nell'anno), seguito dalle attività dei servizi professionali, tecnici e scientifici (+6.093) e quelle di noleggio e servizi alle imprese (+5.915). Il più dinamico in termini di crescita imprenditoriale è invece il comparto della sanità cresciuto del 3,6% a fronte di una crescita media dello 0,5%. Oltre la soglia del 3% anche le attività di noleggio e servizi alle imprese e quelle di fornitura energia elettrica e gas. Quanto all'artigianato, il bilancio dell'anno (-13.433 imprese) segna com-

pletivamente un peggioramento rispetto a quello, pur sempre negativo, del 2017, quando chiuse con una perdita di 11.429 unità. Guardando al mondo artigiano, negli ultimi dodici mesi hanno fatto meglio le imprese di noleggio e servizi alle imprese (1.301 imprese in più), dei servizi alla persona (+757) e le attività di informazione e comunicazione (+198). In rosso le costruzioni (-6.722 in meno nel 2018), le attività manifatturiere artigiane (-5.488) e dei trasporti e magazzinaggio (-1.699).



Figura 1 – Andamento del saldo demografico delle imprese
Fonte: InfoCamere

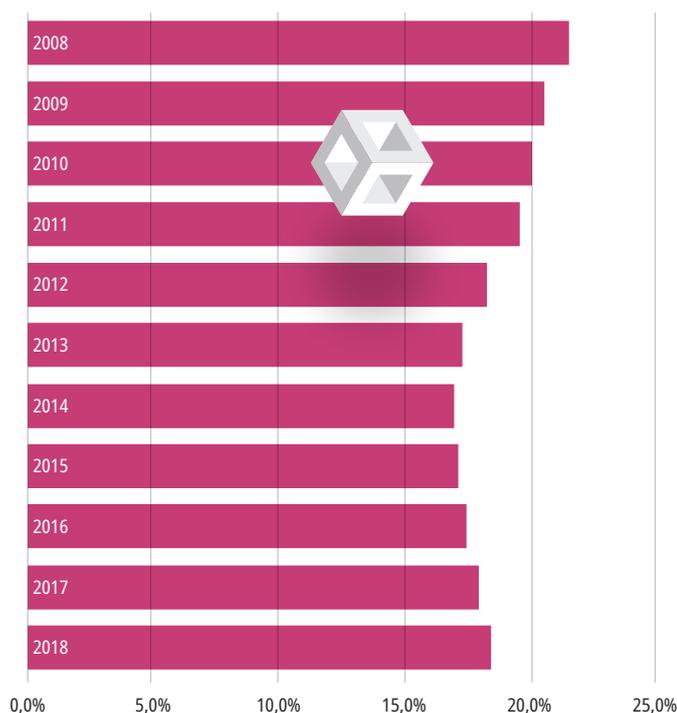


LA CRESCITA DEGLI INVESTIMENTI

Nel 2018 gli investimenti hanno continuato ad avere una dinamica positiva superando, in rapporto al PIL, il 18% dell'output generato dal Paese [cfr. Fig. 7]. Nell'ultimo triennio si è assistito ad una dinamica positiva in tutti i comparti d'investimento e, in particolare, nel 2018 si è assistito ad un'accelerazione rispetto all'anno precedente della crescita della componente beni strumentali e immobiliari. La dinamica più brillante è stata, come negli anni precedenti, quella degli investimenti in mezzi di trasporto, che - pur mostrando una variazione a due cifre - dopo un quadriennio di crescita ininterrotta hanno visto dimezzare il proprio tasso di crescita nel 2018 [cfr. Fig. 8a e 8b].

Con un incremento del 14,5% in termini reali rispetto all'anno precedente, gli investimenti in mezzi di trasporto hanno comunque superato nel 2018 i 29 miliardi di euro (a prezzi correnti) [cfr. Tab. 1]. Sul totale degli investimenti la componente che pesa maggiormente (oltre 142 miliardi di euro a prezzi correnti) è quella delle costruzioni, che nel 2018 è cresciuta di più rispetto all'anno precedente (+2,2% rispetto all'1,1% del 2017). Tale dinamica è stata fortemente trainata dal comparto abitativo, mentre si è assistito ad una crescita ancora modesta nel comparto del non residenziale. Significativo l'incremento degli investimenti in macchinari e attrezzature, che, con una variazione positiva del 2,7% a prezzi costanti raggiungono quasi i 92 milioni di euro (a prezzi correnti), ponendosi al secondo posto tra le principali categorie di investimento, sia per volumi che per crescita annuale.

Figura 7 – Rapporto investimenti/PIL (val. % su dati a prezzi costanti)



Fonte: Istat

Figura 8a e 8b– Investimenti fissi lordi per tipo bene (var. % a valori concatenati)

Fig. 8a Dinamica investimenti in costruzioni, macchinari ed attrezzature, beni immateriali

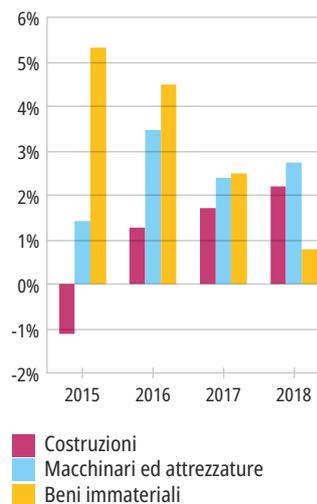
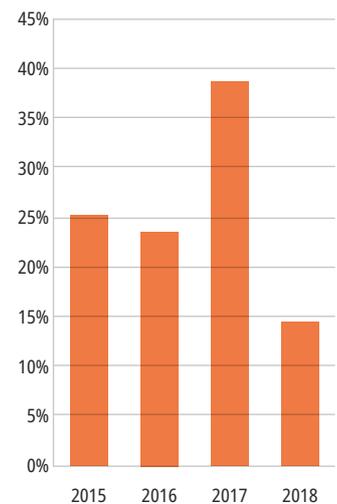


Fig. 8b Dinamica investimenti in mezzi di trasporto



Dopo una flessione in estate, gli investimenti sono aumentati dello 0,3% nel quarto trimestre 2018, sostenuti dal recupero di quelli in beni strumentali; l'incertezza sul rinnovo e sull'entità degli incentivi fiscali per l'anno in corso potrebbe avere indotto le imprese ad anticipare alla fine del 2018 le spese per beni auto e strumentali.

In Figura 9 viene riportato il dettaglio dell'andamento trimestrale degli investimenti fissi per tipo bene. Con riferimento ai mezzi di trasporto, si può osservare un trend che si mantiene positivo dal primo trimestre 2016 con un rallentamento dal terzo trimestre 2017 che si protrae fino all'ultimo trimestre 2018 (+6,2%). Più contenuta e in rallentamento la crescita degli investimenti in costruzioni (+1,5% nell'ultimo trimestre dell'anno). Si registrano dinamiche negative sugli investimenti strumentali nella seconda parte dell'anno: -2,0% e -3,4% rispettivamente nel terzo e quarto trimestre rispetto al periodo corrispondente dell'anno precedente.

Rispetto al 2017 rimane pressoché costante la ripartizione per comparto degli investimenti, con le costruzioni che incidono per il 45,2% sul totale (con una variazione di -0,7 p.p. rispetto allo scorso anno) seguite da macchine e attrezzature, che ricoprono una quota del 29,1%, in linea con l'anno precedente [cfr. Fig. 10].

Il comparto degli investimenti pubblici è in costante calo, sia in termini assoluti, che in termini percentuali sul totale degli investimenti effettuati nell'anno, [cfr. Fig. 11] mentre come vedremo nei prossimi capitoli si è osservata una, seppur moderata, vivacità dei finanziamenti leasing 2018 al settore.

Var. % sul periodo precedente	Prezzi correnti			Valori costanti		
	2018	2017	var. %	2018	2017	var. %
Costruzioni di cui:	142.444	138.249	3,0%	132.632	129.786	2,2%
Abitazioni	77.922	75.248	3,6%	72.865	70.530	3,3%
Fabbricati non residenziali e altre opere	64.522	63.002	2,4%	59.777	59.269	0,9%
Macchinari ed attrezzature	91.664	88.713	3,3%	83.912	81.684	2,7%
Mezzi di trasporto	29.304	25.855	13,3%	28.628	25.002	14,5%
Beni immateriali	51.591	50.859	1,4%	50.730	50.334	0,8%
TOTALE	315.003	303.677	3,7%	295.903	286.806	3,2%

Tabella 1 – Investimenti fissi lordi (valori in milioni di euro)

Figura 9 – Dinamiche trimestrali tendenziali degli investimenti fissi lordi (var. % a prezzi costanti)

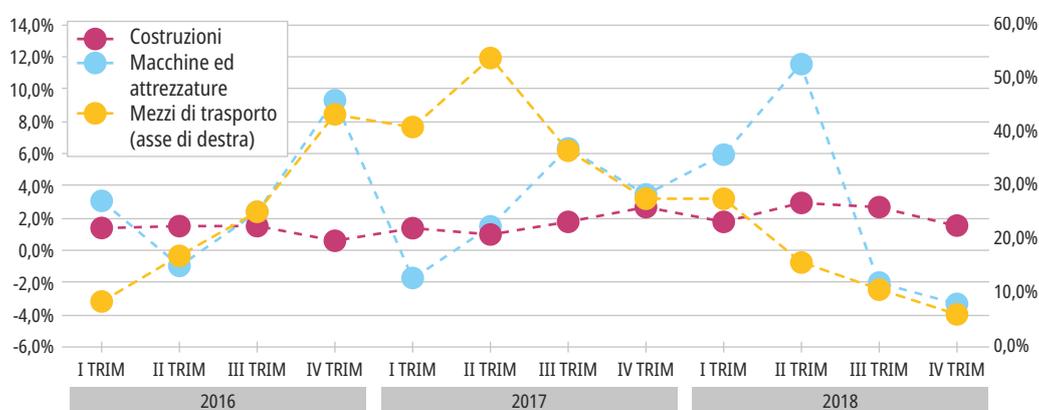


Figura 10 – Composizione degli investimenti fissi lordi 2018 (valori a prezzi correnti)

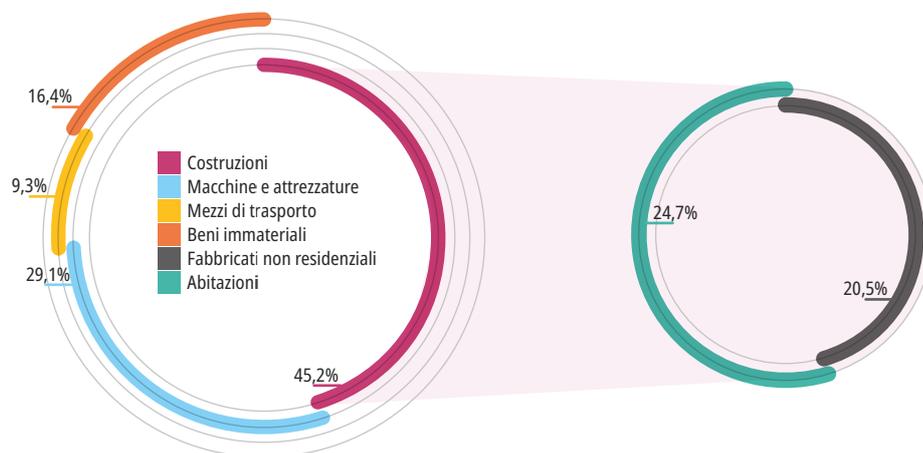
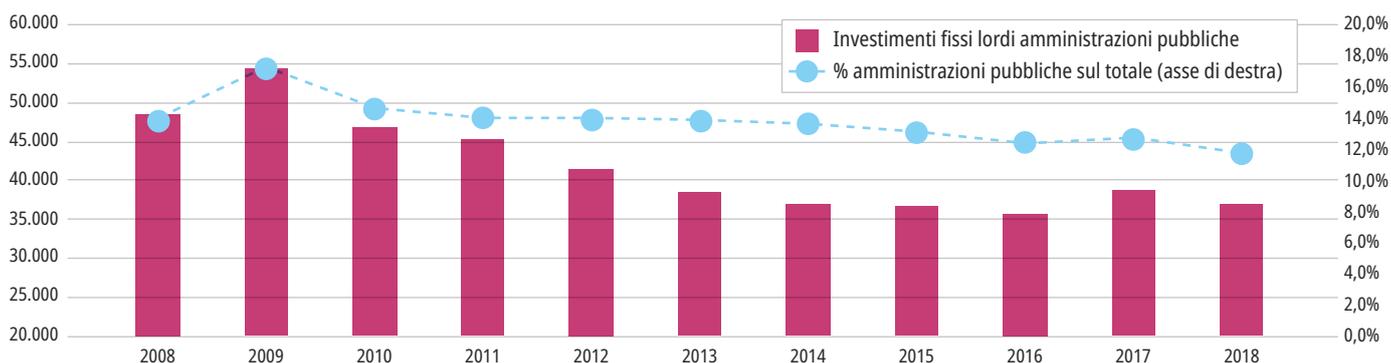


Figura 11 – Investimenti fissi lordi della P.A. (valori correnti in milioni di euro)

Fonte: Istat



1.5 DIGITALIZZAZIONE E AGRICOLTURA 4.0: DUE SFIDE POSSIBILI

1.5.1 EUROPA E ITALIA NELL'ERA DELL'INNOVAZIONE DIGITALE

Le statistiche internazionali mostrano come la cultura digitale di cittadini e imprese italiane sia ancora limitata se comparata a quella della media europea. L'indicatore DESI (Digital Economy and Society Index) della Commissione Europea, che misura il livello di attuazione dell'Agenda Digitale di tutti gli Stati membri, fotografa una Europa ricca di differenze e complessivamente in difficoltà a crescere sui temi del digitale in un'ottica realmente sistemica. Su tale fronte l'UE sta facendo progressi, ma altri Paesi e altre regioni al mondo avanzano in maniera più spedita (quali:

Imprese e ICT in Italia ANNO 2018



il **94,2%** utilizza connessioni in banda larga fissa o mobile



il **71,4%** ha un sito web

Tutti i dati sono riferiti ad imprese con almeno 10 addetti.

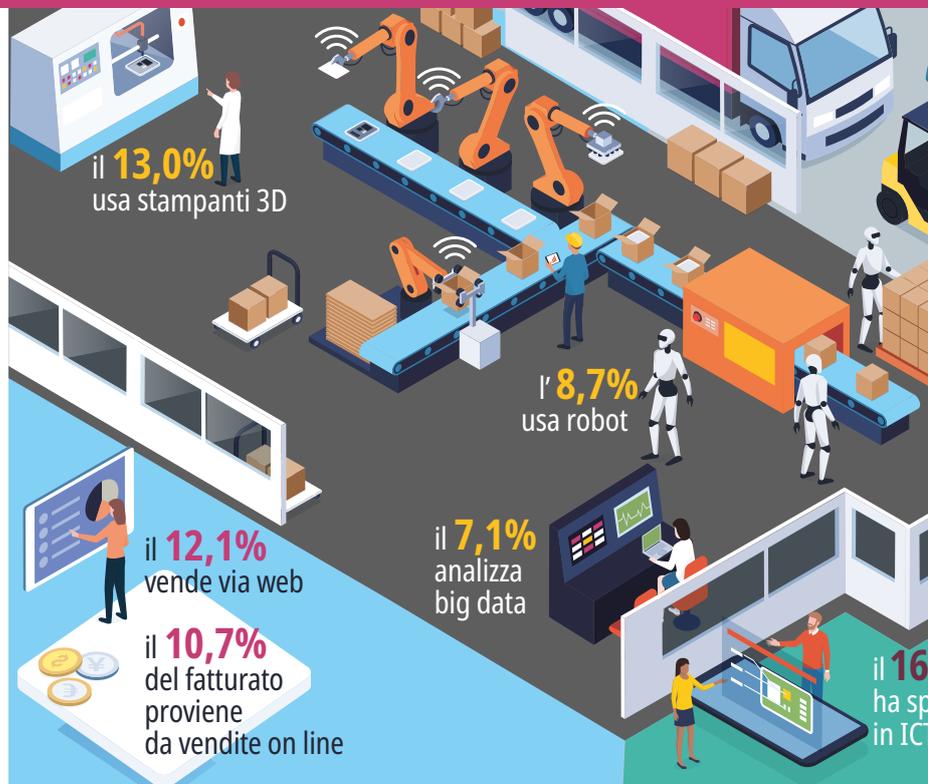
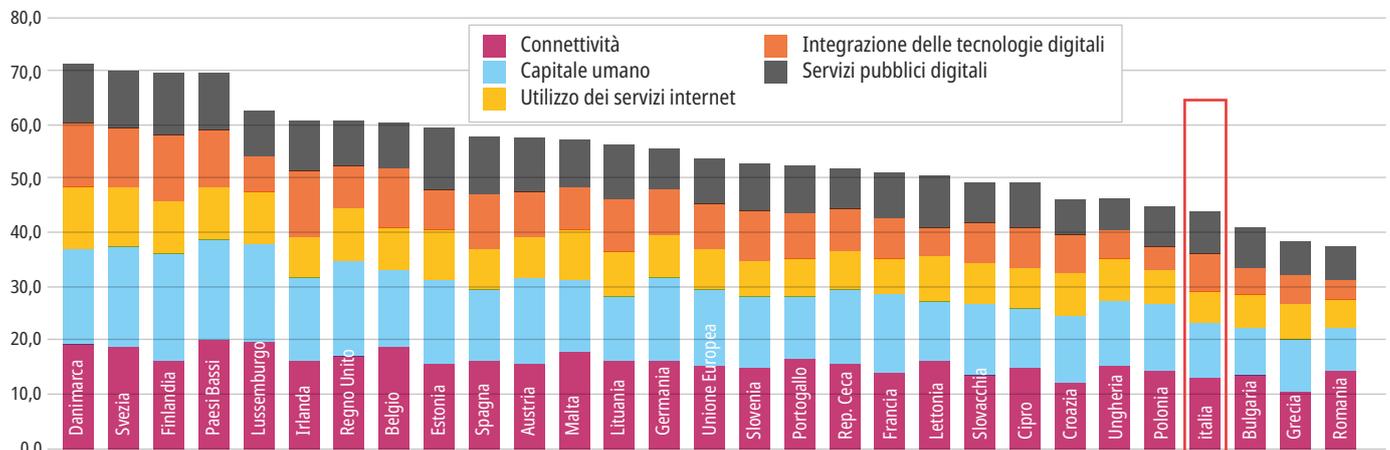


Fig. 12 Indice di digitalizzazione dell'economia e della società (DESI) - Ranking 2018



Fonte: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/desi>

Sud Corea, Giappone, Usa). Il punteggio più alto nel DESI 2018 è stato ottenuto da Danimarca, Svezia, Finlandia e Paesi Bassi, che sono tra i leader mondiali nell'area del digitale (con valori simili a quelli della Corea del Sud, il Paese leader della classifica), seguiti da Lussemburgo, Irlanda, Regno Unito, Belgio ed Estonia. Irlanda, Cipro e Spagna hanno registrato il maggior progresso (oltre 15 punti) negli ultimi quattro anni.

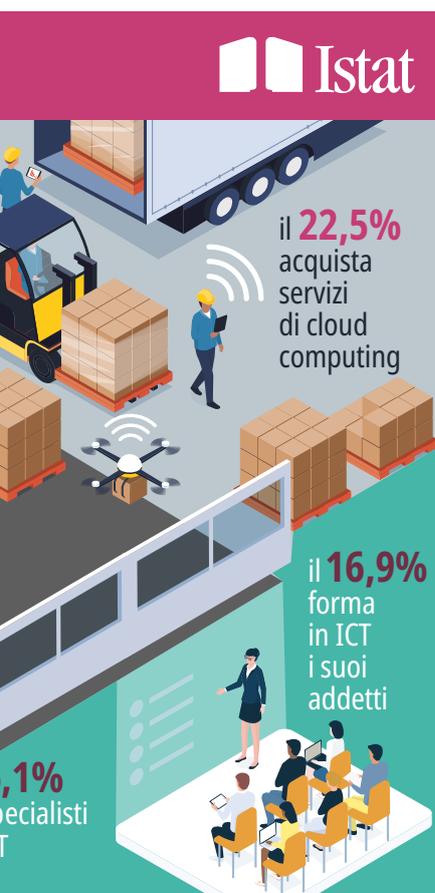


Fig. 13 – Imprese e ICT in Italia

L'Italia si posiziona al 25° posto fra i 28 Stati membri dell'UE [cfr. Fig. 12]. Nel corso dell'ultimo anno ha fatto registrare nel complesso un miglioramento, pur se la sua posizione nella classifica DESI è rimasta invariata. L'integrazione delle tecnologie digitali e i servizi pubblici digitali rappresentano i principali catalizzatori del progresso digitale a livello nazionale. Un altro segnale positivo è offerto dalle prestazioni in termini di copertura delle reti NGA, che appaiono in fase di recupero (dal 23° posto del 2016 al 13° del 2017). Come negli anni precedenti, la sfida principale è rappresentata dalla carenza di competenze digitali: benché il governo italiano abbia adottato alcuni provvedimenti al riguardo, si

tratta di misure che appaiono ancora insufficienti. Le conseguenze risultano penalizzanti per la performance degli indicatori DESI sotto tutti e cinque gli aspetti considerati: diffusione della banda larga mobile, numero di utenti Internet, utilizzo di servizi online, attività di vendita online da parte delle PMI e numero di utenti eGovernment. Le prestazioni dell'Italia si collocano all'interno del gruppo di paesi dai risultati inferiori alla media. Le principali statistiche sul livello di digitalizzazione delle imprese italiane presentate dall'Istat, sono riportate nella Figura 13.



FOCUS

ANCORA SPAZI PER LA DIFFUSIONE DI INVESTIMENTI 4.0

Al terzo anno dall'avvio del Piano Industria 4.0, dal Rapporto Istat "Cittadini, Imprese e ICT" risulta che poco meno di tre imprese su 10 hanno effettuato investimenti tecnologici nel biennio 2016-2017 e altrettante ne hanno fatti o intendono farne in quello successivo. Più elevata e superiore al 50% la percentuale relativa alle imprese di dimensione maggiore (con almeno 250 addetti) [cfr. Fig. 14]. La sicurezza informatica, le applicazioni web e il cloud computing risultano le priorità aziendali delle imprese nell'ICT.

Tra i fattori di digitalizzazione che potranno incidere nel biennio 2018-19 sulla competitività delle imprese con almeno 10 addetti sono stati segnalati nell'ordine:

1. Agevolazioni, finanziamenti, incentivi fiscali a sostegno della digitalizzazione (48,5% delle risposte)
2. Infrastrutture e connessioni in banda ultralarga (30,8%)
3. Sviluppo/consolidamento di competenze tecnologiche interne attraverso la formazione (22,4%)
4. Sviluppo di una strategia di digitalizzazione dell'impresa (17,0%)
5. Iniziative digitali della pubblica amministrazione (11,5%)
6. Inserimento di nuove competenze tecnologiche attraverso l'assunzione di nuovo personale (9,7%)
7. Capacità di "fare rete" con altre imprese e centri di ricerca per la digitalizzazione (6,6%).

Residuale è stata la percentuale di imprese che hanno indicato altri fattori, un 10,6% ha indicato che nessun fattore di digitalizzazione può di per sé incidere sulla competitività e circa un quarto delle società coinvolte nell'indagine non è stato in grado di esprimere giudizi su tale domanda.



Fig. 14 - Percentuale di imprese (per classe dimensionale) che dichiarano di investire su tecnologie 4.0

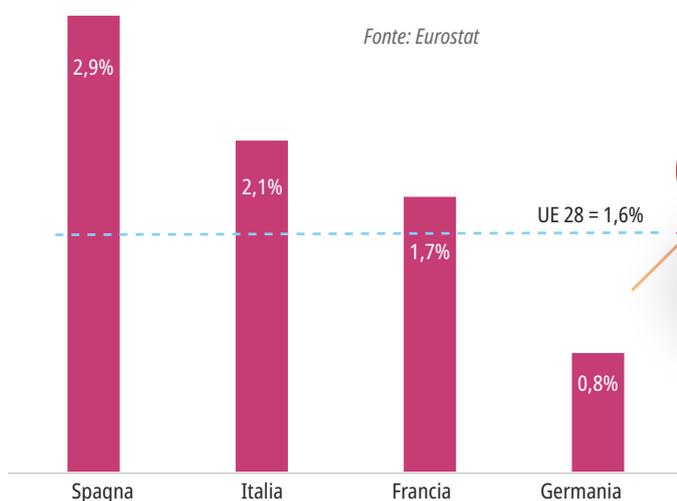
Fonte: Istat e Confindustria

1.5.2

FILIERA ALIMENTARE E "AGRICOLTURA 4.0"

Nel Rapporto sulla competitività dell'agroalimentare italiano dell'Ismea (Istituto di Servizi per il Mercato Agricolo Alimentare) si legge che nel nostro Paese la quota del settore sul PIL è seconda solo a quella della Spagna e più alta di quella che si registra in Germania e Francia [cfr. Fig. 15]; l'industria alimentare italiana rappresenta il 10% del valore aggiunto prodotto complessivamente dal settore alimentare nell'Ue. Nell'intero periodo 2007-2016, la produttività del lavoro in agricoltura è cresciuta in totale del 9,5%, mentre l'intera economia registrava un -4,4%.

Fig. 15 - Peso del Valore aggiunto 2018 dell'agricoltura sul totale

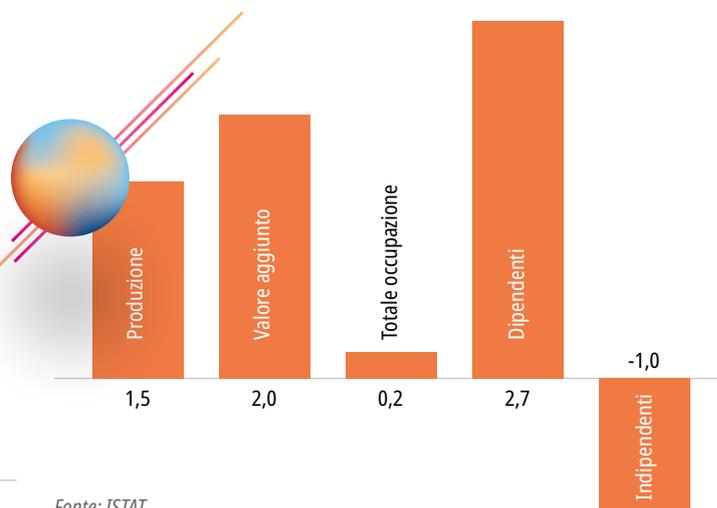


La produzione dell'industria alimentare italiana negli ultimi due anni ha registrato una dinamica positiva più spiccata della media Ue e dei paesi dell'Eurozona. Il peso del settore alimentare all'interno dell'economia di ciascun paese è alquanto differenziato: per Spagna, Francia e Paesi Bassi è superiore al 2,1%, valore medio dell'Ue a 28, mentre in Italia e Germania è dell'1,6%. Le esportazioni nazionali di prodotti agroalimentari hanno stabilito un nuovo record attestandosi a circa 41,8 miliardi di euro nel 2018, in aumento dell'1,2% sull'anno precedente. L'aumento dell'export di prodotti agroalimentari è da imputare prevalentemente all'industria alimentare che esprime l'84% dell'export agroalimentare e che ha mostrato nel 2018 un incremento annuo del 2,5%.

Nonostante il rallentamento dell'economia registrato nella seconda metà del 2018, continuano ad essere positivi i segnali provenienti dal settore agricolo. Complessivamente nel 2018 la produzione dell'agricoltura è aumentata dell'1,5% in volume, con un incremento del 2,0% del valore aggiunto e del 2,7% dei dipendenti nel settore [cfr. Fig. 16]. L'industria alimentare, dopo la performance molto positiva del 2017 (+3,7% il valore aggiunto), sta vivendo una fase di rallentamento, dovuta soprattutto alla decelerazione della domanda estera. Nel terzo trimestre 2018

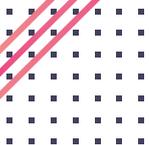
rimane comunque stabile su base annua il numero delle imprese del settore (+0,2%). In alcuni comparti della produzione agro-alimentare sono cresciuti sensibilmente anche gli investimenti. Solo nel comparto vinicolo, ad esempio, sono stati effettuati oltre 11 miliardi di investimenti nel 2018, +3,6% sull'anno precedente [cfr. Fig. 17].

Fig. 16 - Produzione, valore aggiunto e unità di lavoro in agricoltura in Italia nel 2018



Fonte: ISTAT

Già nel Quaderno di ricerca "Food in Italy: la lezione del cibo - Agroindustria: nuovi modelli di business" del 2015 veniva delineato un chiaro percorso per il settore: una nuova agricoltura per la società di domani all'insegna del digitale. Dopo la prima rivoluzione portata nei campi dal trattore, datata 1889, nel giro di pochissimi anni questo nuovo modo di gestire la filiera produttiva dovrà entrare in tutte le aziende italiane. Le innovazioni digitali (di processo, infrastrutturali, applicative, HW e SW) stanno trasformando la filiera agricola e agro-alimentare, unificando le principali competenze necessarie: economico-gestionali, tecnologiche, agronomiche. La sfida era partita ufficialmente con Expo 2015, una priorità inserita nel piano Industria 4.0 del Governo che nel giro di pochi anni dovrebbe proiettare l'Italia ai vertici europei, aumentando gli ettari lavorati con tecnologie innovative dall'1 al 10% almeno della superficie agricola coltivata in Italia.

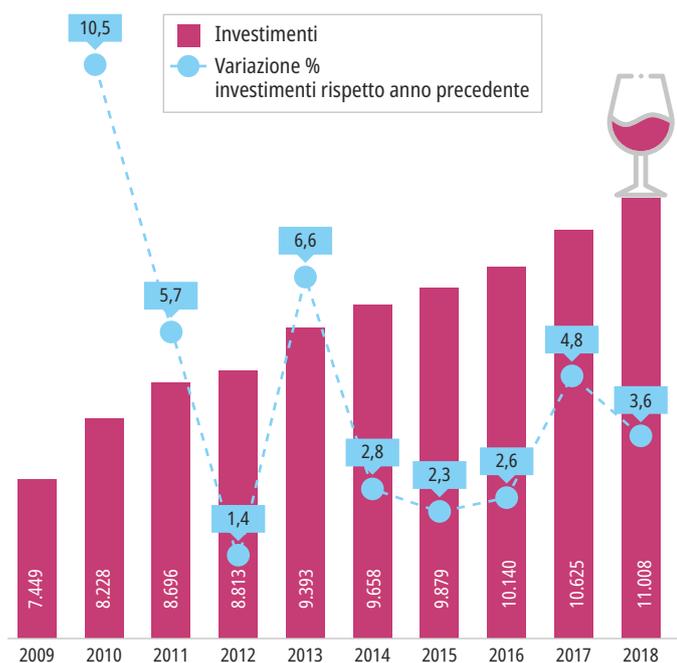


L'Osservatorio Smart Agrifood del Politecnico di Milano identifica una visione del futuro della filiera agricola ed agro-alimentare secondo cui, grazie alle tecnologie digitali, l'intero comparto aumenterà la propria competitività. Il giro di affari dell'agricoltura digitale nel 2018 è stato pari a 400 milioni e rappresenta il 18% di quello europeo, il 5% di quello mondiale. Crescono le applicazioni Internet of farming e quelle per la tracciabilità, ma gli investimenti sono ancora pochi e quindi ci sono ampi spazi di crescita.

Sono 500 le startup nel mondo, per 2,9 miliardi di dollari di finanziamenti raccolti solo negli ultimi 2 anni, attive soprattutto in ambito eCommerce (65%) e Agricoltura 4.0 (24%). Oltre 300 le soluzioni già sul mercato, impiegate dal 55% delle aziende agricole intervistate. L'età e il titolo di studio non influiscono significativamente sull'adozione di soluzioni 4.0. Il digitale innova anche tracciabilità e qualità alimentare: 133 soluzioni già disponibili, il 38% delle aziende ha migliorato l'efficacia del processo, il 32% l'efficienza. L'Italia si colloca davanti a tutti gli altri Paesi europei per numerosità di start-up nel settore, ma con appena 25,3 milioni di euro di finanziamenti (pari all'1% del finanziamento complessivo) appare ancora marginale per capacità di raccogliere capitali.

L'Osservatorio ha mappato 110 imprese del comparto (74% brand affermati e 26% startup) che offrono soluzioni tecnologiche di Agricoltura 4.0, con ruoli e posizionamento molto diversi lungo la filiera [cfr. Fig. 18].

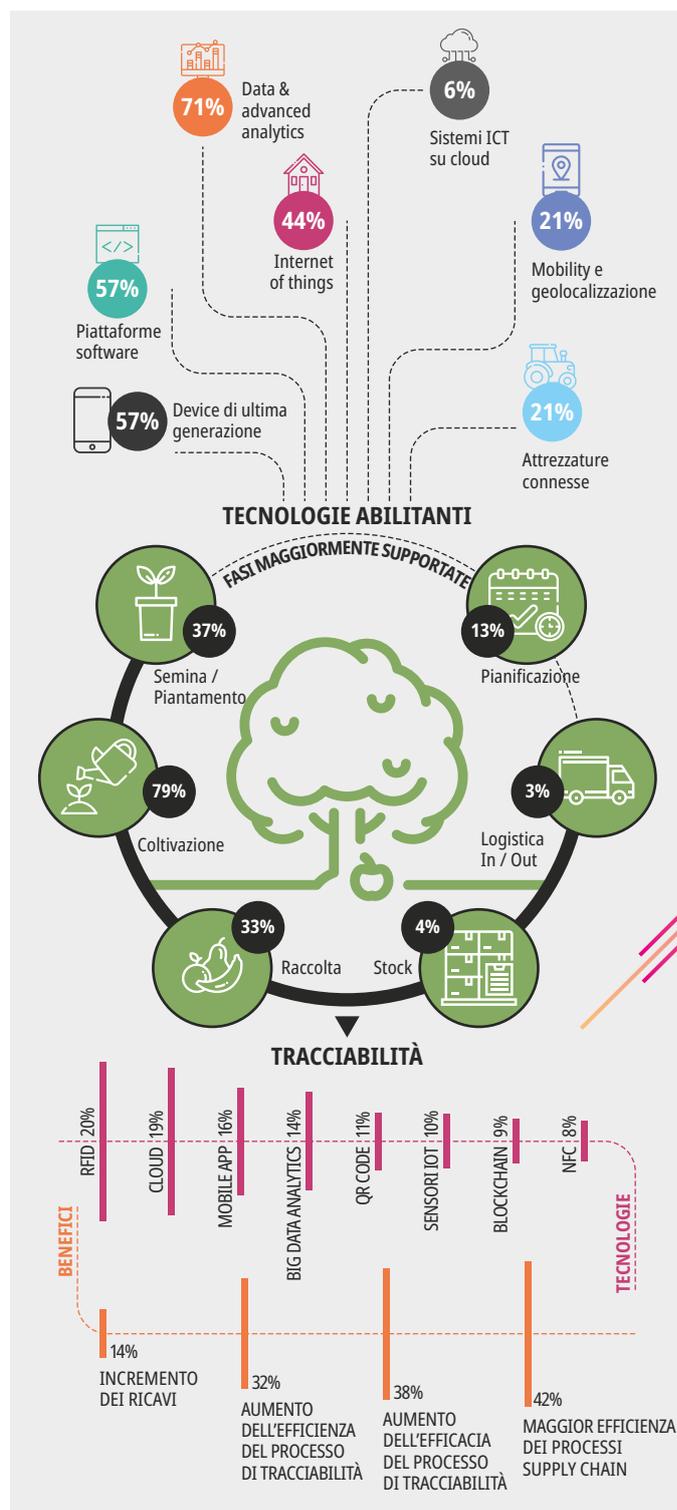
Fig. 17 – Investimenti imprese settore vitivinicolo



Fonte: Comunicato Stampa - 16 aprile 2019 dell'Osservatorio Qualivita Wine - Infocamere

Figura 18 – Osservatorio Smart Agrifood

IL DIGITALE SCENDE IN CAMPO MA LA PARTITA È DI FILIERA



Fonte: Politecnico di Milano

1.6.1

CRESCERE IL CONSUMO DI ENERGIA DA FONTI RINNOVABILI

L'energia rinnovabile può essere prodotta da un'ampia varietà di fonti, tra cui vento, solare, idroelettrico, mare-motrice, geotermico e biomassa. Utilizzando più fonti rinnovabili per soddisfare i propri fabbisogni energetici, l'UE riduce la sua dipendenza dai combustibili fossili importati e rende la sua produzione energetica più sostenibile. L'industria delle energie rinnovabili promuove anche l'innovazione tecnologica e l'occupazione in tutta Europa.

La direttiva europea sull'energia rinnovabile (2009/28/CE) stabilisce un obiettivo vincolante del 20% di consumo finale di energia da fonti rinnovabili entro il 2020 ed è stato stabilito un nuovo target del 32% per il 2030. Per raggiungere questo obiettivo, i paesi dell'UE si sono impegnati a raggiungere i propri obiettivi nazionali rinnovabili per il 2020 che vanno dal 10% a Malta al 49% in Svezia. Inoltre, ciascuno di essi deve avere almeno il 10% dei propri carburanti per il trasporto proveniente da fonti rinnovabili entro il 2020.

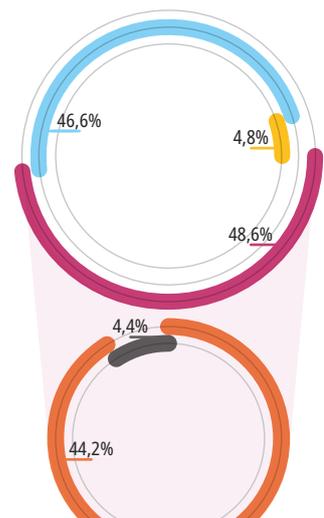
Tutti i paesi dell'UE hanno adottato piani di azione nazionali per le energie rinnovabili che mostrano quali azioni sono previste per raggiungere i loro obiettivi di energie rinnovabili nel 2020. Questi piani includono obiettivi settoriali per

Fonte: Eurostat



Figura 19 - Percentuale di consumi energetici nazionali da fonti rinnovabili

Figura 20 Ripartizione dei consumi 2017 da fonti energetiche rinnovabili



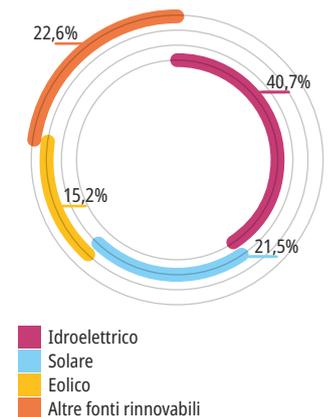
■ Produzione per la vendita di energia
■ Consumi diretti da fonti di riscaldamento
■ Consumo di biocarburanti per il trasporto
■ Produzione di elettricità
■ Produzione di calore

Fonte: GSE

l'elettricità, il riscaldamento e il raffreddamento e il trasporto, misure politiche pianificate, il diverso mix di tecnologie rinnovabili che si aspettano di impiegare e l'uso pianificato dei meccanismi di cooperazione. Già nel 2017, molti stati membri tra i quali il nostro Paese, avevano raggiunto il target che si erano prefissati per il 2020 [cfr. Fig. 19].

Nel 2017, il 35% della produzione lorda complessiva di energia elettrica in Italia è stato generato da impianti alimentati da fonti di energia rinnovabili. Quasi la metà dei consumi da fonti rinnovabili è stata prodotta da impianti di trasformazione per la vendita di energia elettrica o termica [cfr. Fig. 20]. La fonte rinnovabile che registra la crescita più significativa è quella solare, mentre è la fonte idrica quella che garantisce il principale contributo alla produzione di energia da fonti rinnovabili (cfr. Fig. 21). La produzione effettiva da fonte eolica è rimasta pressoché stabile, mentre le altre fonti (geotermica e bioenergie) hanno registrato lievi cali di produzione rispetto al 2016: geotermica -1,4%, bioenergie -0,7%.

Fig. 21 Ripartizione produzione energia 2017 da fonti rinnovabili



■ Idroelettrico
■ Solare
■ Eolico
■ Altre fonti rinnovabili

1.6.2

CRESCONO LE INSTALLAZIONI DI NUOVI IMPIANTI NEL 2018

La via verso la diffusione della produzione energetica da fonte rinnovabile è segnata e non reversibile. Nell'ambito del fotovoltaico e dell'eolico le installazioni annuali dovrebbero rispettivamente più che raddoppiare e raddoppiare in confronto al 2017 ai sensi del quadro delineato dall'Energy Strategy Group del Politecnico di Milano.

Il ritorno alla crescita delle installazioni, dopo il forte rallentamento del 2015 conseguente al venire meno degli incentivi statali, resta un segno positivo circa la possibilità del mercato di esprimere una domanda che, sebbene su livelli non comparabili al periodo 2010-2013, può essere considerata completamente indipendente dai meccanismi di incentivazione. Dopo la virata verso il settore residenziale verificatasi fino al 2015, a partire dal 2016 si è potuta osservare una nuova inversione di tendenza, con il ritorno agli impianti di grande taglia. Il dato del 2017 parla di un 16% della potenza installata in impianti oltre 1 MW.

L'approccio degli operatori è tornato ad essere positivo su questo tipo di installazioni. Il valore del mercato delle nuove installazioni 2017 è stato pari a circa 661 milioni di euro. Il mercato residenziale ha pesato per circa 414 mln di euro (poco più del 60% del totale), rappresentando il 50% della potenza installata, con livelli di costo al kW installato nell'intorno dei 2.000 euro, sostanzialmente invariato rispetto all'anno precedente. Da sottolineare invece il calo dei costi per gli impianti di taglia più grande, scesi sotto la soglia del milione di euro al MW.

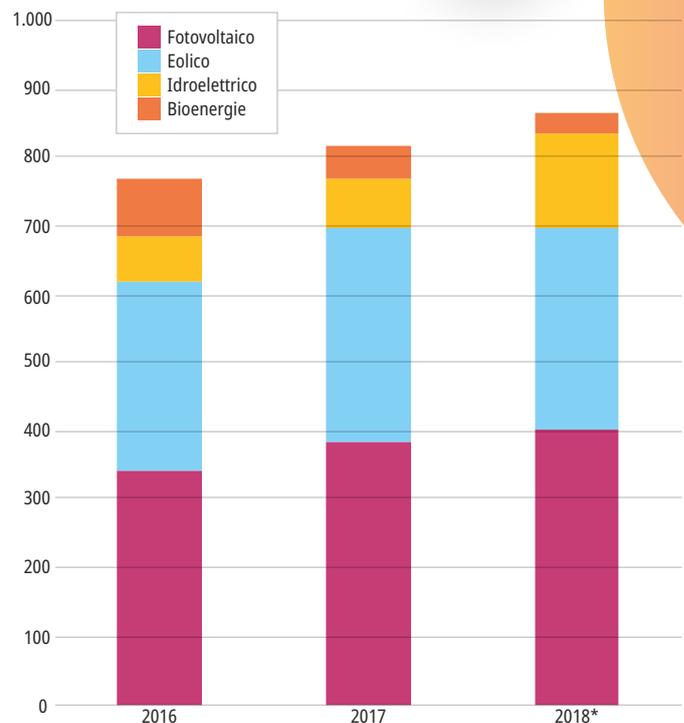
Dai dati dell'Osservatorio Anie Rinnovabili (Federazione Nazionale Imprese Elettrotecniche ed Elettroniche) emerge che nei primi undici mesi del 2018 le nuove installazioni di fotovoltaico, eolico e idroelettrico raggiungono complessivamente circa 836 MW (+9% rispetto al 2017) [cfr. Fig. 22]. Considerando la nuova capacità da impianti a bioenergie a fine novembre 2018 si raggiungono gli 864 MW; si stima che con i dati di dicembre 2018 si siano eguagliati i risultati del 2017 in termini di nuova capacità

installata con differenti dinamiche per le singole fonti (positivo per fotovoltaico e idroelettrico, probabilmente negativo per eolico e bioenergie).

Esiste quindi un mercato delle nuove installazioni da fonti rinnovabili che, in parte, non dipende da sistemi di aiuto incentivante. Non va inoltre trascurato l'apporto del mercato dei rifacimenti e potenziamenti degli impianti esistenti. All'interno di una industria manifatturiera o agricola è pertanto possibile intraprendere la strada delle rinnovabili per rendere la propria azienda più moderna e al passo con i tempi.



Figura 22 - Potenza connessa di nuovi impianti da fonti rinnovabili (Val. in MW)



(*) Dati provvisori
Fonte: Anie Rinnovabili

FOCUS

AGROALIMENTARE, ENERGIE RINNOVABILI E SOSTENIBILITÀ

Dal mondo dell'agricoltura vengono importanti esempi di sostenibilità. Il rapporto tra il mondo agricolo e quello delle energie rinnovabili viaggia su diversi livelli: dal risparmio energetico, alla produzione di energie rinnovabili, all'ecosostenibilità.



CONSUMO ED EFFICIENTAMENTO ENERGETICO

Il settore agricolo e agroindustriale consuma ingenti quantità di energia, soprattutto calore ed elettricità per la produzione, trasformazione, conservazione dei prodotti di origine animale e vegetale, per il funzionamento delle macchine e la climatizzazione degli ambienti di produzione e trasformazione.

Secondo i dati dell'ENEA sull'efficienza energetica, a livello Ue il settore agricolo-alimentare assorbe il 26% dei consumi finali di energia, in Italia circa il 13%. Con opportuni interventi di efficientamento tecnologico, a livello nazionale si potrebbero ridurre del 25% i consumi di energia nell'irrigazione e fino al 70% nei sistemi di ventilazione e raffrescamento, con un ritorno degli investimenti compreso tra 5 e 7 anni. Si tratterebbe di investimenti basati principalmente su impianti di solar cooling, led ad alta efficienza e software per l'autodiagnosi energetica. Gli impianti di solar cooling sfruttano la radiazione solare per produrre acqua refrigerata per la climatizzazione estiva dei sistemi serra.

PRODUZIONE DIRETTA DI ENERGIA RINNOVABILE

Sempre più frequenti sono gli esempi di sfruttamento degli scarti e liquami prodotti dal settore agricolo per la produzione di bioenergie e per la produzione di fertilizzanti. La filiera italiana del biogas e del biometano in agricoltura è la seconda per grandezza in Europa e la quarta al mondo. Un sistema che valorizza ogni anno 20 milioni di tonnellate di sottoprodotti e reflui zootecnici trasformandoli in energia elettrica rinnovabile. Questo settore conta oltre 1.500 impianti sul territorio nazionale e nel complesso produce ogni anno 9,37 TWh di energia elettrica. Il gas rinnovabile può rappresentare una fonte di reddito alternativa per le imprese agricole alle prese con prezzi delle comodità sempre più soggetti alla volatilità.

Se connesso sia con la rete gas sia con la rete elettrica, un impianto a biogas diventa una piccola bioraffineria, flessibile e decentralizzata in grado di produrre biometano, elettricità, calore, fertilizzanti organici. Esempi recenti grazie all'innovazione tecnologica, alla produzione di biogas ed alla riorganizzazione "intelligente" delle aziende agricole hanno consentito contemporaneamente di: aumentare la produzione, raggiungere l'autosufficienza energetica, ridurre anziché aumentare le emissioni di CO₂.



CONSUMO ED EFFICIENTAMENTO ENERGETICO



PRODUZIONE DIRETTA DI ENERGIA RINNOVABILE



INSTALLAZIONE DI IMPIANTI SU TERRENI AGRICOLI

INSTALLAZIONE DI IMPIANTI SU TERRENI AGRICOLI

Gli impianti eolici hanno una densità energetica maggiore e ciò consente l'utilizzo anche agricolo del territorio posto tra gli aerogeneratori, comportando un effettivo "consumo di suolo" nettamente inferiore al fotovoltaico, che maggiormente si presta ad essere installato su superfici coperte.

In Francia è stato recentemente inaugurato il primo campo viti-voltaico. Si tratta di una vigna di 7,5 ettari impiantata sotto dei pannelli fotovoltaici orientabili. Sono stati investiti più di 21 milioni di euro per realizzare l'impianto ed ovviare così agli effetti dei mutamenti del clima che hanno reso le estati francesi più calde e secche, portando un maturamento precoce delle uve che va ad incidere sulla qualità del vino prodotto. Tale problema (come sottolineato da Tommaso Cinquemani in AgroNotizie) affligge anche molte aziende vinicole italiane.

CAPITOLO#2

AUMENTA IL PESO DEL LEASING IN ITALIA ED EUROPA

Il leasing in questi anni ha visto crescere la propria diffusione in Italia, in coerenza con la dinamica osservata nei principali paesi europei e presenta ulteriori margini di espansione.

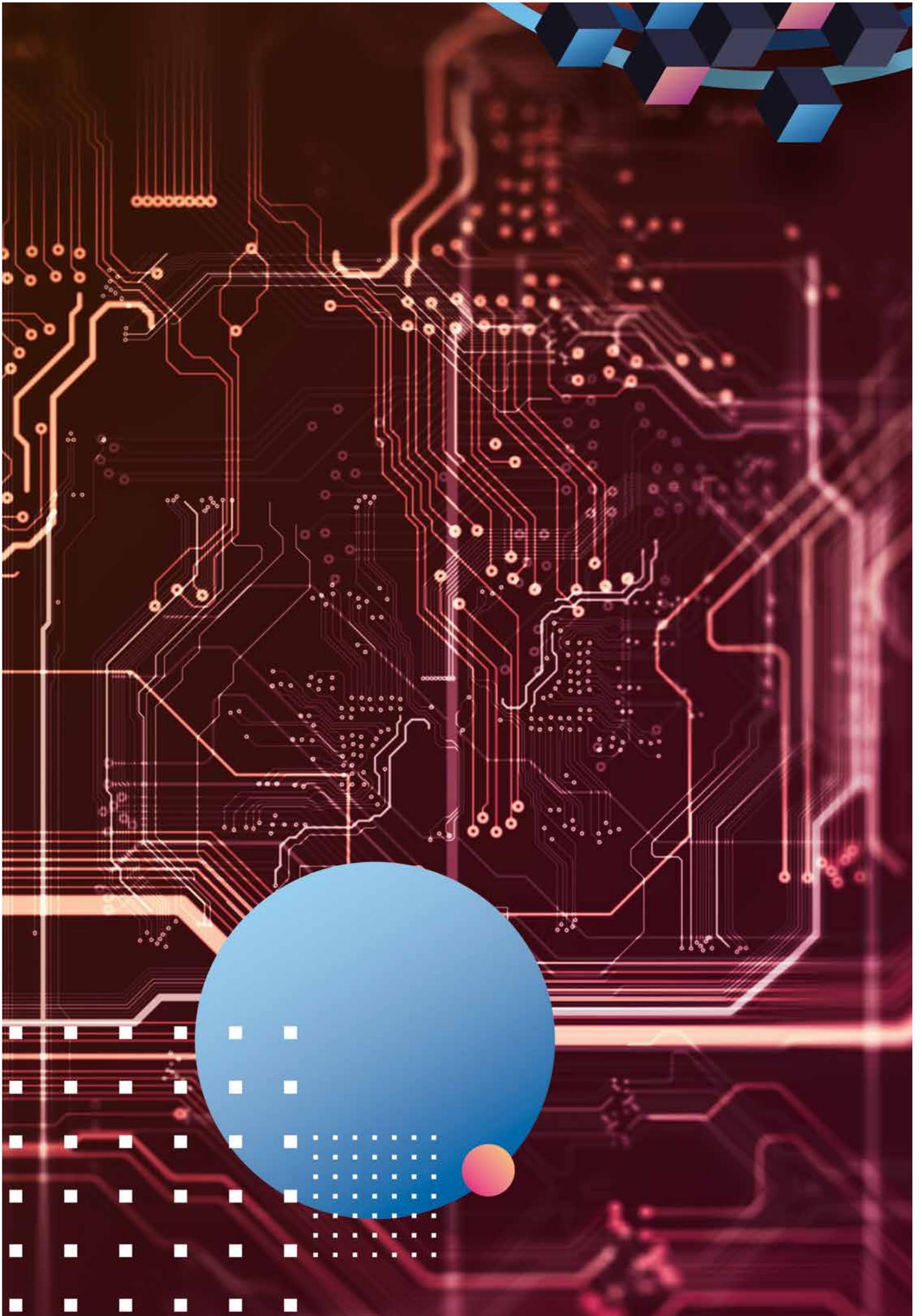
Nel 2018 la dinamica positiva ha interessato tutti i principali comparti portando ad una crescita del peso del leasing sull'economia e sui finanziamenti a medio-lungo termine delle imprese.

Il canale dei fornitori (soprattutto nel leasing auto e strumentale) e quello bancario (negli altri) si confermano i canali di vendita prevalenti. A fronte di una diminuzione del numero assoluto di agenti e mediatori, crescono comunque i volumi di leasing da questi intermediari, a conferma di una maggiore efficienza raggiunta da questo canale, soprattutto in specifici segmenti, quali il leasing nautico ed energy.

Da un lato, il maggior peso del leasing mobiliare rispetto all'immobiliare porta ad una riduzione dello stock di contratti in essere e ad una ricomposizione della clientela verso quella di minori dimensioni. Dall'altro, la ripresa del leasing immobiliare ed il leasing di investimenti 4.0 nel 2018 si è riflesso in un maggior ricorso al prodotto da parte di imprese di dimensioni maggiori.

SOMMARIO

2.1 Cresce il lease in Europa	29
<i>Focus: Leasing seconda fonte di finanziamento delle PMI europee</i>	30
2.2 Quinto anno di crescita del lease in Italia	31
2.2.1 In crescita tutti i comparti	31
2.2.2 Un mercato in trasformazione	33
<i>Focus: Penetrazione del leasing su investimenti e finanziamenti</i>	34
2.3 Cresce il canale di vendita indiretto	36
<i>Focus: Analisi dell'offerta agenti (a cura dell'OAM)</i>	37
2.4 Dinamiche del costo del denaro	39
2.4.1 Stabili i TEG leasing nell'anno	40
2.4.2 Costo del funding (a cura di Aritma)	41
2.5 Dinamiche e composizione del portafoglio leasing	42
<i>Focus: 75% del leasing a PMI</i>	43



2.1 CRESCERE IL LEASE IN EUROPA

Il mercato leasing europeo prosegue per il sesto anno consecutivo il suo progresso. Complessivamente la crescita media del mercato si è attestata al 7,3% portando il volume d'affari ad oltre 355 miliardi di euro. In particolare, la dinamica positiva è stata trainata dal comparto del leasing mobiliare, che con 341,4 miliardi di euro di nuovi contratti è risultato in crescita del 7,5%. Seppur su volumi più contenuti rispetto ai primi, anche il leasing immobiliare riporta un incremento del +3,2% raggiungendo circa 13,7 miliardi di euro [cfr. Fig. 1].

Figura 1 – Dinamica dello stipulato leasing in Europa (valori in miliardi di euro)

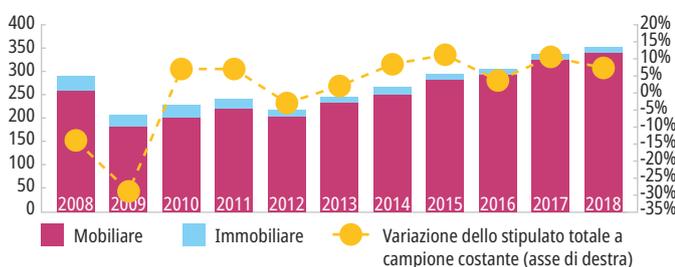


Tabella 1 – Dinamica dello stipulato leasing in Europa (valori in milioni di euro)

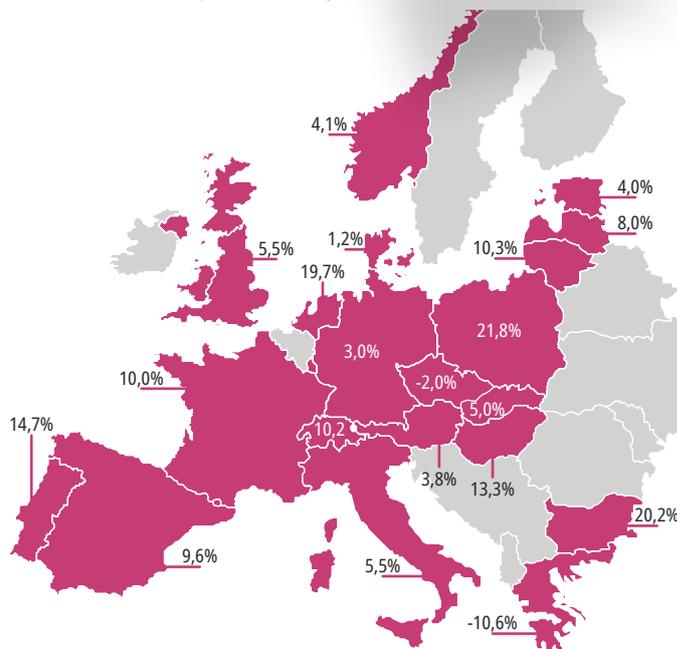
Mobiliare	2018	Var. %* 2018/2017
Regno Unito	77.481	5,5%
Germania	60.678	3,0%
Francia	51.807	10,3%
Italia	25.587	4,8%
Polonia	19.159	22,0%
Russia	17.410	18,5%
Spagna	14.117	12,9%
Svezia	12.608	-
Svizzera	9.421	10,2%
Danimarca	8.892	4,4%
Altri paesi	44.215	1,4%
Totale	341.374	7,5%

Immobiliare	2018	Var. %* 2018/2017
Francia	4.408	7,0%
Italia**	4.189	9,5%
Germania	1.125	1,1%
Portogallo	1.102	37,2%
Spagna	790	-28,3%
Turchia	688	-16,1%
Austria	423	22,6%
Russia	282	177,8%
Polonia	223	4,4%
Danimarca	140	-65,5%
Altri paesi	285	-17,5%
Totale	13.669	3,2%

*Variazioni corrette per le fluttuazioni del tasso di cambio, tranne che per la voce "Altri"

**Al lordo dell'Energy immobiliare

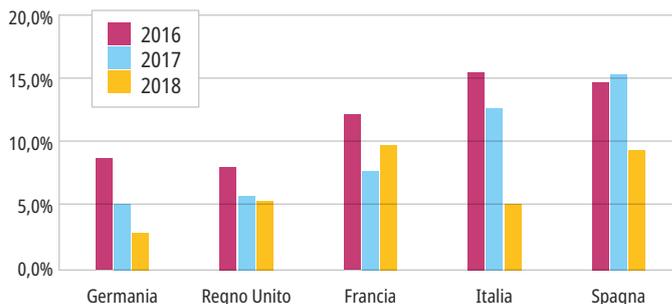
Var. % 2018/2017 stipulato leasing totale



Fonte: Elaborazioni Assilea su dati Leaseurope, provvisori

La crescita dello stipulato leasing ha interessato la quasi totalità dei principali paesi europei, nonostante si siano registrati andamenti differenti. Con riferimento al leasing mobiliare [cfr. Tab. 1], si confermano tra i primi quattro paesi per volume di nuovi finanziamenti il Regno Unito, la Germania, la Francia e l'Italia; questi paesi, complessivamente, detengono oltre il 63,1% del mercato leasing mobiliare europeo. A crescere di più sono stati i paesi dell'Est Europa con Polonia e Russia¹ (rispettivamente +22,0% e +18,5%). In controtendenza alla dinamica dello scorso anno, nell'immobiliare, i principali paesi hanno mostrato una ripresa nel settore, con crescite importanti: Francia +7,0%, Italia 9,8% ed in misura minore la Germania con il +1,1%. Si osservano, in Figura 2, le varie dinamiche dei principali paesi europei, ed in particolare si evidenzia la performance molto positiva della Francia.

Figura 2 – Andamento dello stipulato leasing nei principali paesi europei (var. % rispetto all'anno precedente)



1- Pur non facendo parte dell'UE, la Russia è comunque associata alla Federazione europea del leasing e partecipa alle statistiche raccolte da Leaseurope.

FOCUS

LEASING SECONDA FONTE DI FINANZIAMENTO DELLE PMI EUROPEE

Dagli ultimi dati dell'indagine semestrale SAFE sull'accesso al credito delle imprese dell'area euro, emerge un aumento con dimensioni solide di tutti gli strumenti. In particolare, in Figura 1, si osserva che, con riferimento alle PMI dell'area euro, il finanziamento bancario a breve termine (linea di credito / scoperto bancario / carta di credito) è rimasto lo strumento più popolare, seguito al secondo posto dal leasing e al terzo posto dai prestiti bancari.

Concentrandosi sulle PMI vulnerabili (ovvero quelle aziende che hanno simultaneamente riportato un calo del fatturato, una riduzione dei profitti, maggiori interessi passivi e un rapporto debito/attivo più o meno invariato) e sulle società redditizie (ovvero quelle che segnalano contemporaneamente un aumento del fatturato e dei profitti, spese per interessi inferiori o nulle e un rapporto debito/patrimonio inferiore o nullo), in Figura 2, si può osservare che le imprese vulnerabili hanno fatto maggiormente ricorso a linee di credito e prestiti bancari come principale fonte di finanziamento esterno. Mentre le imprese europee redditizie hanno fatto ricorso al leasing in misura maggiore rispetto a quelle vulnerabili.

Figura 2 – Utilizzo di fondi interni ed esterni da parte delle PMI dell'area dell'euro da parte di imprese redditizie e vulnerabili

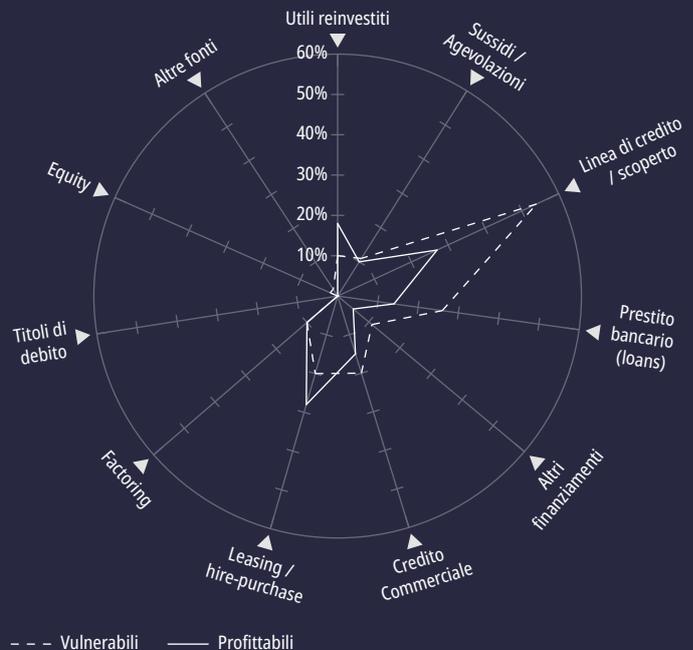
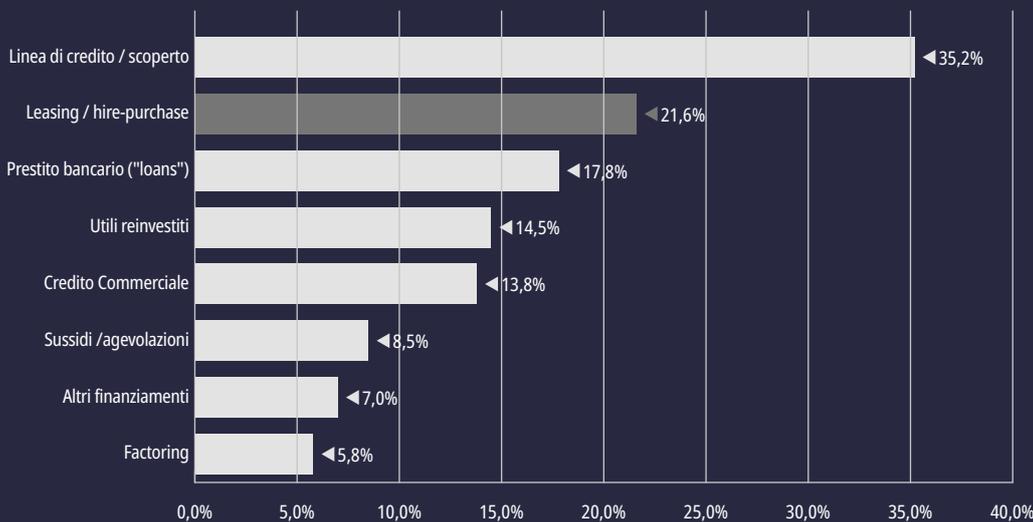


Figura 1 – Fonti di finanziamento esterne utilizzate dalle PMI dell'area euro negli ultimi mesi



Fonte: BCE; indagine SAFE; novembre 2018

2.2 QUINTO ANNO DI CRESCITA DEL LEASE IN ITALIA

2.2.1 IN CRESCITA TUTTI I COMPARTI

Il settore del leasing e noleggio a lungo termine in Italia continua la sua crescita iniziata dal 2014 e chiude il 2018 sfiorando i 30 miliardi di nuovi finanziamenti, con un incremento rispetto all'anno precedente del +5,5% [cfr. Tab. 2].

Nonostante il rallentamento delle immatricolazioni, il comparto auto ha chiuso l'anno con un +4,5% rispetto all'anno precedente, trainato dal noleggio a lungo termine di autovetture e dal leasing di veicoli commerciali e industriali. Il sotto comparto del noleggio a lungo termine di autovetture mostra dinamiche positive (+6,9% in termini di volumi) ed anche nel comparto dei veicoli commerciali e industriali il leasing finanziario ha avuto un'ottima performance, registrando rispettivamente un +8,4% e +8,2% nei volumi.

Il comparto del leasing strumentale ha finanziato 9,3 miliardi con una crescita media intorno al 6% sia in numero che in valore. La dinamica migliore in termini di volumi si è osservata nel leasing finanziario per la fascia d'importo compresa tra 50mila e 0,5 milioni di euro (+12,6%) che è anche quella che pesa di più sullo stipulato complessivo.

Inoltre, nel 2018 si sono osservate performance interessanti anche nel comparto del leasing immobiliare, con circa il +10% sui volumi ed un altrettanto trend positivo sul numero dei contratti (+8,9%). Complessivamente il comparto ha superato i 4 miliardi nel 2018, con una crescita nel "costruito" che ha visto un +9,3% sul numero dei nuovi contratti ed un +13,1% sul valore e dinamiche importanti in tutte le fasce d'importo, con picchi del +11,8% e del +20,3% rispettivamente nelle fasce d'importo agli estremi. Buona la performance nella fascia d'importo intermedio (tra 0,5 e 2,5 milioni di euro) nel comparto del leasing "da costruire" (+18,2%).

Con riferimento al comparto dell'aeronavale e ferroviario, si osserva una sostanziale stabilità sui valori ed un'importante

crescita guardando al numero dei nuovi contratti stipulati. In particolar modo è cresciuto dell'11,7% il numero dei contratti leasing sulla nautica da diporto pur se su valori medi contrattuali più contenuti rispetto all'anno precedente. Una certa vivacità sul numero di operazioni ha riguardato anche i comparti aeronautico e ferroviario, che cubano importi importanti.

Il leasing nel settore delle energie rinnovabili attualmente presenta ampi margini di crescita, il numero complessivo di operazioni, seppure limitato, è cresciuto del 25,2% nel 2018 rispetto all'anno precedente.

Tabella 2 – Andamento dello stipulato leasing (valori in migliaia di euro)

STIPULATO LEASING GEN - DIC 2018	Numero	Valore (migliaia di Euro)	Var % Numero	Var % Valore
Autovetture in leasing*	130.211	5.140.525	0,4%	0,9%
Autovetture NLT*	264.072	6.155.754	1,5%	6,9%
Veicoli commerciali in leasing*	38.852	1.281.743	0,5%	8,4%
Veicoli commerciali NLT*	38.179	780.988	1,8%	-4,9%
Veicoli Industriali	23.898	2.362.637	7,1%	8,2%
AUTO	495.212	15.721.647	1,4%	4,5%
Strumentale finanziario	101.864	7.761.523	9,4%	6,7%
Strumentale operativo	122.499	1.581.653	3,1%	1,2%
STRUMENTALE	224.363	9.343.176	5,9%	5,7%
AERONAVALE E FERROVIARIO	436	515.786	23,2%	-1,2%
Immobiliare costruito	3.646	2.419.119	9,3%	13,1%
Immobiliare da costruire	932	1.691.031	7,3%	5,6%
IMMOBILIARE	4.578	4.110.150	8,9%	9,9%
ENERGY	134	83.561	25,2%	-5,3%
TOTALE GENERALE	724.723	29.774.320	2,8%	5,5%

(*) Fonte: elaborazioni Assilea su dati Centro Studi e Statistiche UNRAE

La dinamica degli ultimi cinque anni del leasing è riportata in Figura 3 ed in particolare mostra la continua tendenza di crescita dopo il minimo toccato nel 2013 a causa delle due precedenti crisi finanziarie (2007-2008 e 2011). Sia in termini di numeri che di valori, è il comparto automotive a detenere le quote preponderanti sul totale erogato; in tale comparto si concentrano oltre i due terzi nei numeri ed oltre la metà del valore dei contratti stipulati.

Figura 3 – Serie storica dello stipulato leasing (valori in milioni di euro e var. % valore contratti)

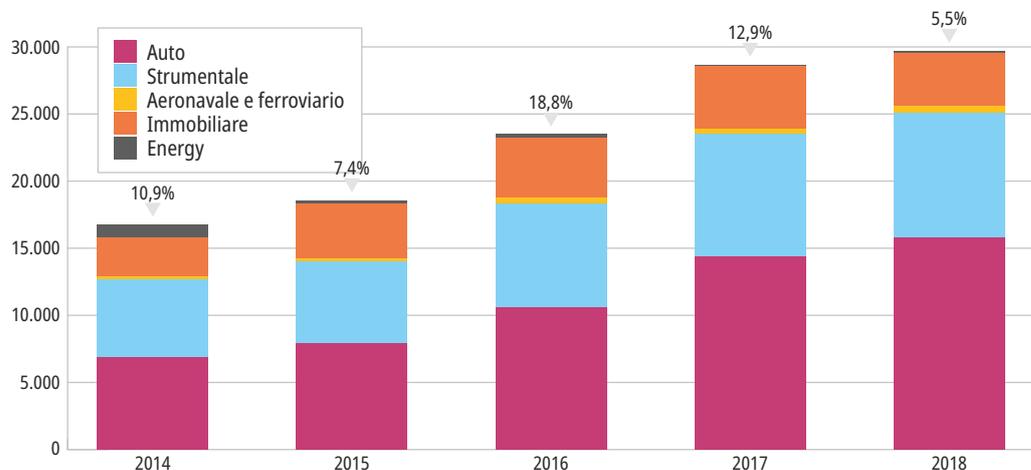


Figura 4 – Composizione dello stipulato leasing per comparti (numero e valore contratti)

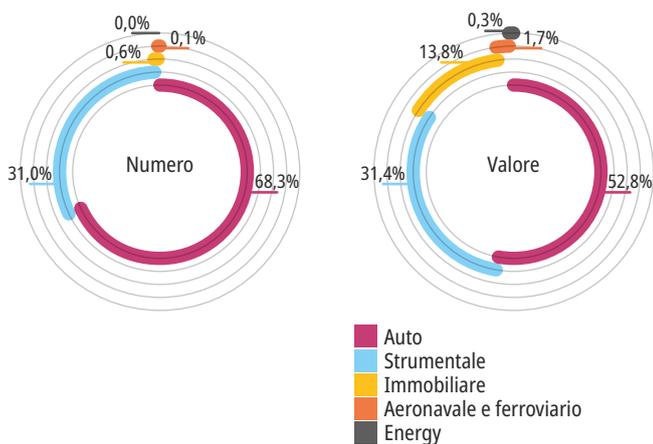
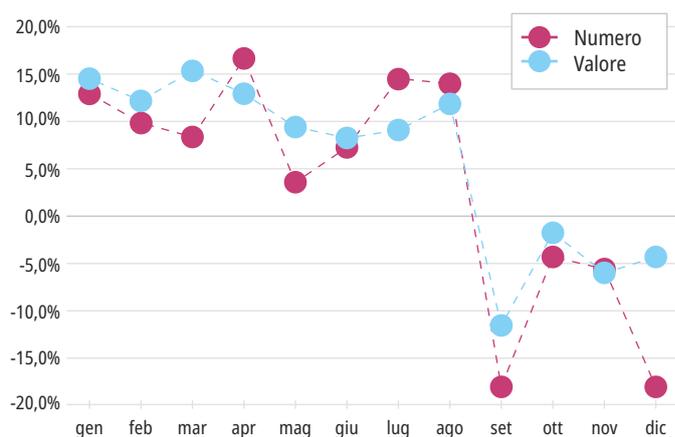


Figura 5 – Dinamica dello stipulato leasing mensile (numero valore contratti – variazioni percentuali rispetto al mese dell'anno precedente)



Segue, subito dopo, il comparto del leasing strumentale che rappresenta oltre il 31% sia in numero che valore [cfr. Fig. 4]. La variazione del peso dei singoli comparti riflette le dinamiche dell'andamento del leasing precedentemente descritte. Guardando ai numeri, la composizione della torta resta pressoché stabile, mentre con riferimento ai valori, rispetto al 2017, il comparto auto guadagna 2,6 punti percentuali. Specularmente in senso opposto, i comparti dell'immobiliare, strumentale ed aeronavale e ferroviario perdono rispettivamente 2, 0,3 e 0,3 p.p.. Le energie rinnovabili restano stabili con una quota sul valore totale dei contratti dello 0,3%.

La serie mensile nel numero e valore di nuovi contratti stipulati mostra, in Figura 5, una dinamica positiva con incrementi a due cifre sino al secondo quadrimestre dell'anno. Analizzando il trend, a partire dal mese di settembre si riscontra un andamento in peggioramento con picchi negativi del 18,1% nei soli mesi di settembre e dicembre, legati fortemente alla dinamica delle immatricolazioni auto in corrispondenza delle nuove norme di omologazione sempre più stringenti e inerenti alle emissioni delle autovetture e a dicembre per la chiusura temporanea delle prenotazioni di cui alla Nuova Sabatini.

2.2.2

UN MERCATO IN TRASFORMAZIONE

Il mercato italiano del leasing e del noleggio risulta essere molto variegato; negli anni si è sempre più prestata maggiore attenzione a modelli di business basati sulla componente dei servizi, come nei settori del leasing operativo e noleggio a lungo termine e questo ha portato anche ad una ricomposizione dell'offerta sulla base della natura, bancaria e non, degli operatori.

Nella compagine associativa, prevale il numero di Banche, succursali di banche estere e intermediari finanziari (33,3%); gli intermediari finanziari consolidati in un gruppo bancario italiano rappresentano il 22,9%, le società commerciali il 10,4% [cfr. Fig. 6].

Guardando al numero dei contratti stipulati nel 2018, la quota di banche e succursali di banche estere unitamente a quella degli intermediari finanziari e appartenenti a gruppi bancari italiani ammonta ad oltre tre quarti della torta, la restante parte è attribuibile, invece, alle società di natura commerciale, che segnano un'importante presenza, specie nei numeri dello strumentale operativo. Leggermente diversa è la composizione in base al valore dei contratti stipulati, rappresentata in Figura 7, dalla quale emerge che le società commerciali rappresentano il 4,3% del totale, mentre la parte restante è ricoperta dagli operatori bancari.

Figura 6 – Ripartizione degli operatori per natura

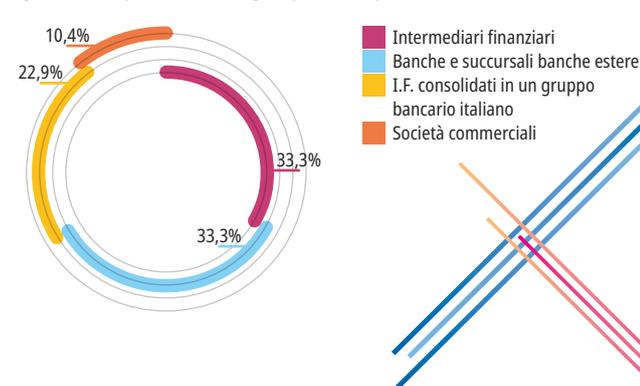
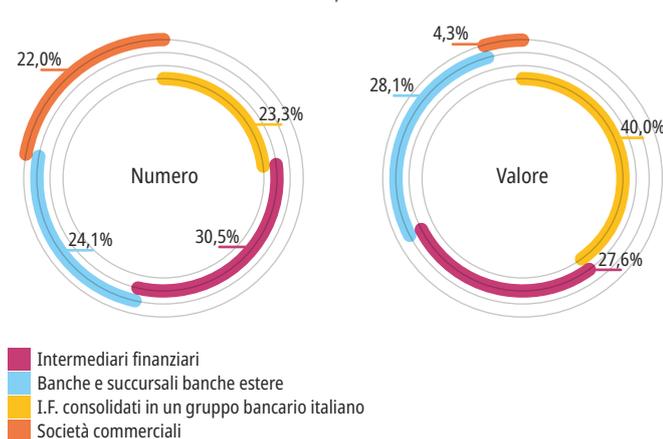
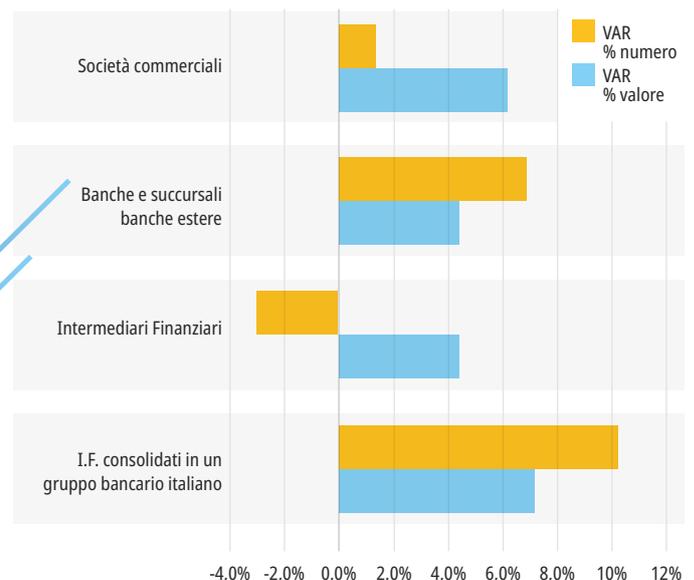


Figura 7 – Ripartizione degli operatori per natura sulla base dei numeri e dei valori dei contratti stipulati



Tutti gli operatori hanno registrato una dinamica positiva sia nel numero che nel valore dei contratti, ad eccezione degli intermediari finanziari che riportano una leggera flessione nel numero delle nuove stipule (-3,0%), mentre crescono del +4,4% nei volumi stipulati [cfr. Fig. 8]. Come anticipato, il modello di business che sta affiancando il tradizionale finanziamento della proprietà, più orientato ad un'ottica di utilizzo dei beni, sta crescendo. Le dinamiche delle società commerciali riportano trend positivi sia sui numeri che sui valori (rispettivamente +1,5% e +6,3%). Gli intermediari finanziari consolidati in un gruppo bancario italiano mostrano una crescita a due cifre rispetto al 2017 nel numero delle nuove stipule del +10,2% e nel rispettivo valore del +7,2%, altrettanto positivo l'andamento delle banche e delle succursali di banche estere con un +6,9% nel numero e +4,4% nel valore.

Figura 8 – Analisi dello stipulato leasing 2018 per natura degli operatori (var. % in numero e valore)



PENETRAZIONE DEL LEASING SU INVESTIMENTI E FINANZIAMENTI

Il tasso di penetrazione dello stipulato leasing sul Pil continua ad aumentare in conseguenza dei risultati di mercato molto positivi registrati nel settore. Rispetto all'anno precedente, la quota leasing sul totale dei nuovi beni e servizi prodotti nel 2018 ha raggiunto l'1,7% [cfr. Tab. 1]. Rispetto al totale degli investimenti fissi lordi misurati dall'Istat, la quota di quelli finanziati dal mercato lease è visibilmente aumentata rispetto al 2014 passando dal 6,8% al 9,4% nel 2018 e cresce sensibilmente rispetto all'anno precedente. Il tasso di penetrazione del leasing risulta in aumento anche se viene depurato delle componenti di investimento che non si riferiscono a beni leasingabili. In particolare, nel 2018, lo sviluppo del mercato leasing ha continuato a finanziare il 19,5% degli investimenti produttivi di questo Paese, confermando l'importanza di questo strumento per lo sviluppo del sistema produttivo italiano [cfr. Tab. 2].

La performance del leasing pubblico nel 2018 è stata superiore rispetto a quella dell'anno precedente, collocandosi su un trend fortemente in ripresa dal 2015. La penetrazione del leasing sugli investimenti della Pubblica Amministrazione si è più che raddoppiata dal 2015 passando dallo 0,07% allo 0,18% nel 2018 [cfr. Tab. 3]. È risultata stabile la quota del leasing rivolto a privati consumatori che, dopo i bassi risultati nel biennio 2014-2015, aveva ripreso a crescere nel biennio successivo. Rapportando il dato relativo al leasing stipulato da famiglie consumatrici di fonte BDCR Assilea, alla spesa delle famiglie fornita dall'Istat, si ottiene per il 2018 un indice di penetrazione dello 0,12%, sostanzialmente in linea con l'anno precedente.

È possibile stimare, nello specifico, il tasso di penetrazione dello stipulato sugli investimenti nei singoli comparti merceologici. Misurando la penetrazione leasing nel settore immobiliare si è così potuto osservare un leggero incremento del tasso di penetrazione su questo tipo di operazioni (2,68% rispetto al 2,66% del 2017), situazione analoga per il comparto dei fabbricati non residenziali a privati, che si attesta nel 2018 al 4,48%. Lo stipulato leasing strumentale, rapportato agli investimenti Istat in macchine e attrezzature, mostra un incremento di 0,2 p.p. rispetto



Tabella 1 – Tasso di penetrazione del leasing sul PIL (valori in milioni di euro)

	2016	2017	2018
Pil	1.689.824	1.724.205	1.753.949
Leasing	23.586	28.231	29.774
Peso del leasing sul Pil	1,40%	1,64%	1,70%

Tabella 2 – Tasso di penetrazione sugli investimenti fissi lordi (valori %)

	2014	2015	2016	2017	2018
Su totale investimenti (incluse le abitazioni)	6,8%	7,1%	8,1%	9,3%	9,4%
Su totale investimenti (escluse le abitazioni)	9,3%	9,6%	10,9%	12,3%	12,5%
Su totale investimenti (escluse abitazioni e beni immateriali)	12,0%	12,4%	14,1%	15,9%	16,0%
Su totale investimenti (escluse abitazioni, beni immateriali e P.A.)	15,8%	16,1%	17,9%	19,7%	19,5%

Tabella 3 – Tasso di penetrazione sugli investimenti della P.A. e sui consumi (valori %)

	2014	2015	2016	2017	2018
Penetrazione del leasing sugli investimenti della P.A.	0,23%	0,07%	0,14%	0,13%	0,18%
Penetrazione del leasing sui consumi	0,06%	0,08%	0,13%	0,13%	0,12%

Fonte: elaborazioni Assilea su dati Istat

all'anno precedente ed un più alto aumento rispetto al 2014 pari a 2,5 p.p. Si conferma anche nel 2018 il valore più alto della penetrazione leasing nel comparto degli investimenti in mezzi di trasporto (30,42%), pur con una riduzione rispetto all'anno precedente [cfr. Tab. 4].

In Figura 1 si osserva il forte legame tra investimenti fissi lordi mobiliari e i finanziamenti di beni mobiliari in leasing. Nonostante la stabilità in alcuni comparti del tasso di penetrazione del leasing sugli investimenti, si osserva una forte correlazione tra queste due grandezze.

Lo strumento del leasing gioca un ruolo fondamentale nei finanziamenti a medio-lungo termine degli investimenti delle imprese. Complessivamente, l'incidenza del leasing sul totale 2018 arriva a rappresentare oltre un terzo. In particolare, il tasso di penetrazione del leasing sui finanziamenti in macchine, attrezzature, mezzi di trasporto e prodotti vari sale dal 38,2% al 39,8%, tale voce risulta essere la più alta tra quelle considerate. Il tasso di penetrazione sugli investimenti in immobili non residenziali scende dal 15,9% al 14,1% [cfr. Tab. 5]. La riduzione della penetrazione leasing è leggermente più accentuata nel comparto della costruzione di fabbricati non residenziali, che nel 2018 diminuisce di 1,8 p.p.

Tabella 4 – Tasso di penetrazione sugli investimenti fissi lordi per comparto (valori %)

*Penetrazione del solo stipulato su immobili da costruire o in costruzione
** Escluso leasing su nautica da diporto e renting auto

Fonte: elaborazioni Assilea su dati Istat

	2014	2015	2016	2017	2018
Fabbricati non residenziali pubblici e privati*	2,5%	2,4%	2,6%	2,7%	2,7%
Fabbricati non residenziali privati*	4,2%	4,2%	4,5%	4,5%	4,5%
Macchine e attrezzature	7,6%	7,8%	8,7%	9,9%	10,1%
Mezzi di trasporto**	36,2%	32,9%	36,2%	33,0%	30,4%

Figura 1 – Regressione lineare tra stipulato leasing mobiliare e investimenti fissi lordi mobiliari (valori correnti)

Fonte: elaborazioni Assilea su dati Istat

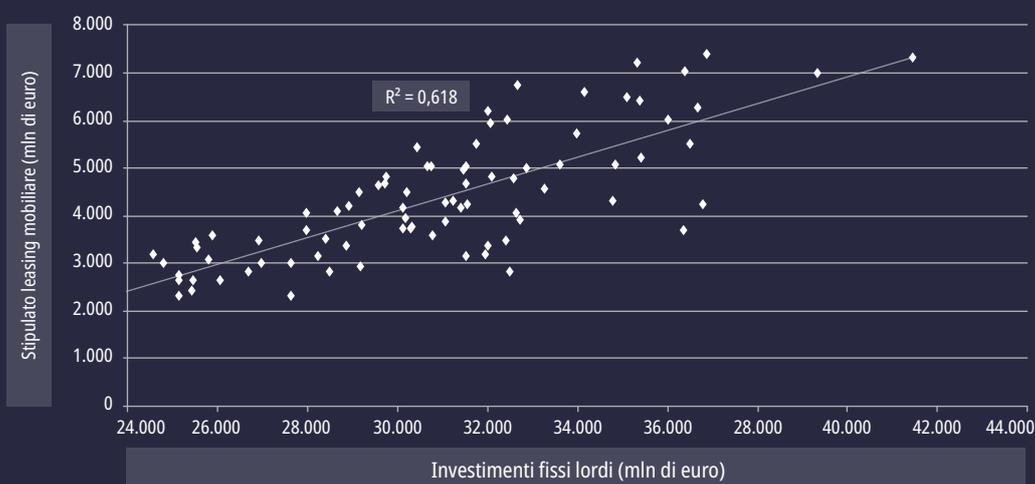


Tabella 5 – Penetrazioni del leasing sui finanziamenti a medio – lungo termine (leasing incluso) per comparti (val. %)

Fonte: elaborazioni Assilea su dati Banca d'Italia

	2016	2017	2018
Costruzione fabbricati non residenziali	15,7%	15,9%	14,1%
Acquisto immobili non residenziali	22,2%	20,2%	19,3%
Investimenti in macchine, attrezzature e prodotti vari	32,2%	38,2%	39,8%
Totale	29,0%	33,3%	33,4%

2.3

CRESCIE IL CANALE DI VENDITA INDIRETTO

Sulla base delle risposte ad uno specifico questionario d'indagine, al quale ha partecipato un campione rappresentativo di società di leasing, è possibile ripartire lo stipulato leasing finanziario e operativo per canale di vendita. L'analisi non comprende il settore del noleggio a lungo termine auto, non rappresentato appieno dalla compagine associativa Assilea.

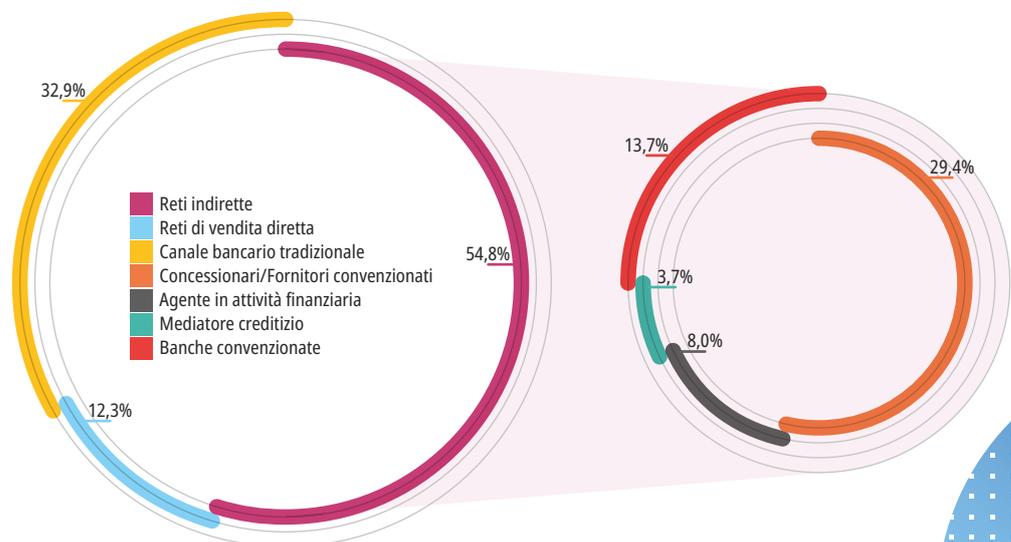
I dati mostrano un ulteriore incremento, rispetto all'anno precedente, dei canali di vendita indiretti, attraverso i quali è stato erogato oltre la metà dello stipulato. Il canale concessionari/fornitori, attraverso il quale viene stipulato circa il 30% dei volumi complessivi [cfr. Fig. 9], presenta quote preponderanti nell'auto e, in alcuni casi, nello strumentale. La sua incidenza diminuisce lievemente rispetto all'anno precedente, a fronte di una crescita in tutti gli altri canali di vendita indiretta. Cresce di circa 4 p.p. il peso delle banche convenzionate (diverse cioè da quelle del gruppo di appartenenza dell'intermediario), attraverso le quali viene stipulato il 13,7% dei volumi leasing. A fronte del calo dei mandati segnalato dall'OAM, cresce rispettivamente di 2 e 1,4 p.p. il peso del canale agenti e mediatori, a dimostrazione del processo di efficientamento in atto in tali canali.

Il canale bancario, pur rimanendo preponderante, al 32,9%, registra una contrazione rispetto a quanto si evidenziava nell'anno precedente. Le reti di vendita dirette rappresentano una quota del 12,3% sul totale.

Nel comparto auto – a parte quanto già rilevato con riferimento al canale concessionari, che rimane prevalente - il peso del canale diretto, al netto del noleggio a lungo termine, diventa marginale (2,8%); cresce lo stipulato auto attraverso il canale delle banche convenzionate, che sfiora il 16% nel comparto [cfr. Fig. 10] e quello del canale agenti (11,1%).

Figura 9 – Ripartizione dello stipulato leasing per canale di vendita (in valore)

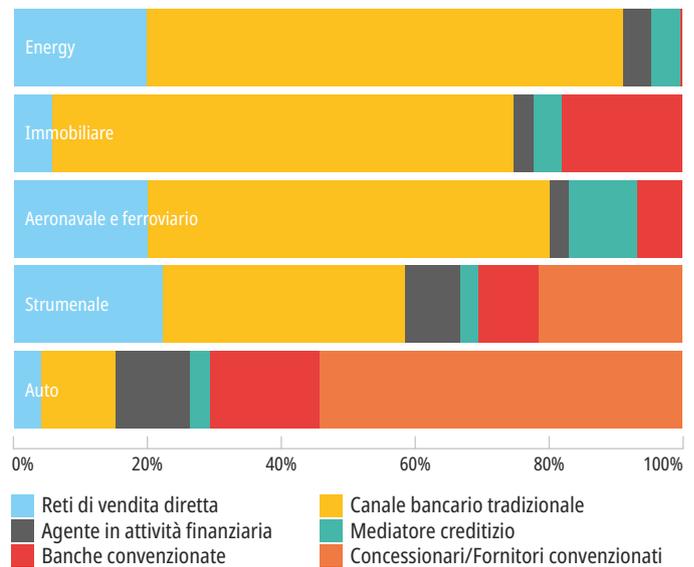
Nel comparto strumentale, il canale bancario, pur rimanendo quello prevalente (38,9%), mostra una contrazione di circa 3 p.p. rispetto all'anno precedente. Il peso dei fornitori si attesta al 21,3%, con una lieve flessione rispetto all'anno precedente. Sale il peso delle reti di vendita dirette (22,6%), ancora di più quello degli agenti (7,8%) ed in misura minimale quello dei



mediatori (3,1%), a fronte di un ridimensionamento del canale delle banche convenzionate, attraverso il quale comunque viene stipulato circa un decimo dei volumi del comparto.

Negli altri comparti, a fronte della preponderanza del canale bancario tradizionale, si osservano i seguenti trend. Cresce il peso dei mediatori nel comparto aeronavale e ferroviario (11,2%) e, in misura minore, nel comparto immobiliare (4,7%). Nel leasing energy è cresciuto il peso della rete di vendita diretta, attraverso la quale è stato stipulato oltre il 20% dei volumi del comparto e, in misura più contenuta, quello degli agenti e mediatori.

Figura 10 – Ripartizione dello stipulato leasing per canale di vendita nei diversi comparti (in valore)



Fonte: Questionario d'indagine Assilea. Marzo 2019

FOCUS

ANALISI DELL'OFFERTA AGENTI (A CURA DELL'OAM)

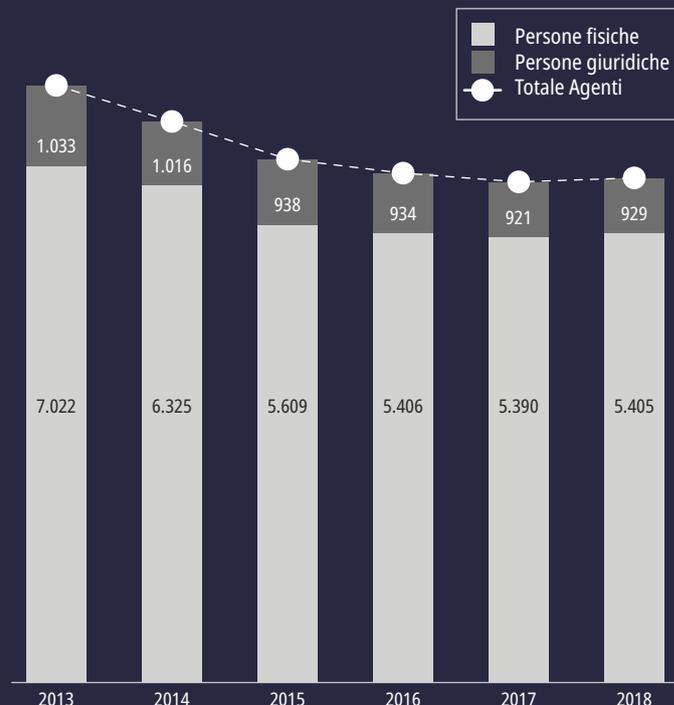
La comprensione delle dinamiche del canale agenti nell'offerta di Leasing va letta rapportandola all'evoluzione del settore degli Agenti in Attività Finanziaria nel suo complesso [cfr. Fig.1].

Negli ultimi tre anni si è infatti manifestata una sostanziale stabilizzazione del numero di Agenti iscritti presso gli elenchi OAM, a fronte di un costante aumento dei collaboratori (+644 dal 2015). Gli Agenti tendono sempre di più a distribuire prodotti prima difficilmente offerti da questo tipo di rete (es. Acquisti di credito e Anticipi e Sconti Commerciali, rispettivamente, +170% e +126% di mandati dal 2015).

Il processo sopra descritto si è accompagnato a una riduzione della crescita dei mandati in alcuni prodotti storici gestiti dalla rete agenziale, come la Cessione del V ed il Leasing. Il primo prodotto ha visto una crescita dei mandati comunque positiva del 6% dal 2015, ma di molto inferiore rispetto ad altri prodotti. Il leasing, invece, è stato molto penalizzato: complessivamente il numero totale dei mandati in prodotti leasing è diminuito del 5% dal 2015 [cfr. Tab.1].

Al netto di ciò, gli Agenti con mandato in leasing sono ancora una componente rilevante della rete agenziale, come evidenziato dai dati sotto riportati.

Figura 1 – Andamento Elenco Agenti in Attività Finanziaria 2013-2018



Prodotto Mandato	2015	2016	2017	2018	Δ 2015/2018	Incremento
Cessioni del V / pensione e delegazioni di pagamento	4.133	4.220	4.238	4.382	249	6%
Credito personale	2.535	2.951	3.112	3.117	582	23%
Mutui	1.796	2.024	2.091	2.224	428	24%
Credito finalizzato	1.621	1.585	1.593	1.578	-43	-3%
Leasing autoveicoli e aeronavali	1.334	1.339	1.404	1.423	89	7%
Credito revolving	579	656	777	897	318	55%
Ristrutturazione dei crediti	887	818	718	647	-240	-27%
Leasing strumentale	733	703	668	675	-58	-8%
Aperture di credito in conto corrente	339	406	513	598	259	76%
Leasing immobiliare	517	481	445	429	-88	-17%
Rilascio di fidejussioni e garanzie	421	408	400	366	-55	-13%
Acquisto credito	196	237	367	529	333	170%
Leasing su fonti rinnovabili ed altre tipologie di investimento	462	422	375	352	-110	-24%
Prestito su pegno	174	190	204	209	35	20%
Anticipi e sconti commerciali	80	72	157	181	101	126%
Factoring	104	109	119	114	10	10%
Garanzia collettiva dei fidi	44	63	65	65	21	48%

Tabella 1 – Evoluzione Mandati

L'OFFERTA DI LEASING DA PARTE DEGLI AGENTI (DATI AL 03/2019)

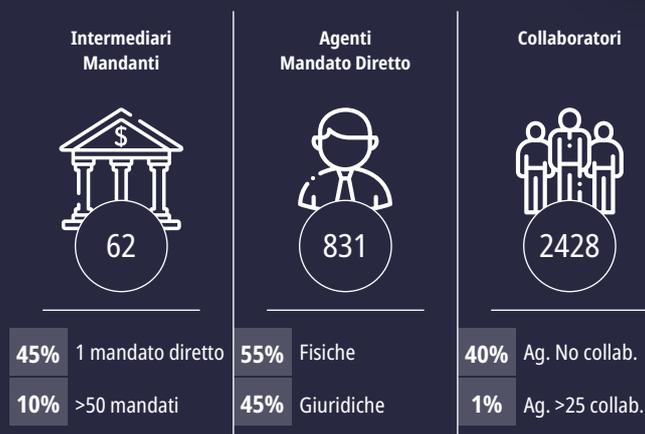
Il numero totale di Agenti con mandato in almeno uno dei prodotti del comparto leasing è 1.610 (il 25% del totale Agenti), 831 con mandato diretto e 779 con mandato indiretto (Agenti che gestiscono il prodotto non in virtù di un mandato da intermediario ma perché collaboratori di altri Agenti).

Concentrandosi sul lato intermediari, i mandanti che hanno più di 50 rapporti attivi sono solo 6, mentre il 45% ha un solo mandato [cfr. Fig.2].

Fonte: OAM



Figura 2 – Agenti e intermediari con mandato in almeno un comparto leasing



mandato in tale tipo di leasing e, considerando gli Agenti, con mandato diretto e indiretto, ed i collaboratori puri (soggetti non iscritti come agenti ma collaboratori di Agenti persone giuridiche), il comparto conta una rete potenziale di vendita composta da 3.074 soggetti. La reti per i comparti Immobiliare, Strumentale ed Energy risultano di molto inferiori, rispettivamente, 999, 1.511 e 830 soggetti [cfr. Tab.2].

Per quanto riguarda la distribuzione territoriale, si nota una maggiore concentrazione di agenti nell'area settentrionale (41,0%), ed è la Lombardia la regione in cui si riscontra la percentuale più alta (14,1%) seguita da Sicilia e Campania, entrambe una percentuale dell'10,1% [cfr. Fig.5].

Fonte: OAM

Degli 831 soggetti con mandato diretto, il 55,4% sono persone fisiche, il 10,7% sono società semplici (ditta individuale o società di persone) ed il restante 33,9% sono agenti iscritti come società di capitali. Considerando invece tutti i 1.610 agenti, ben il 77% di essi è Agente persona fisica [cfr. Fig.3].

Figura 3 – Ripartizione Agenti per Forma Giuridica

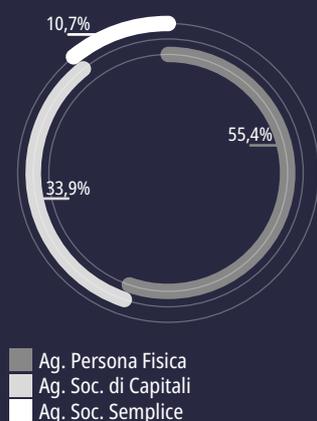


Figura 4 – Mandati per comparto²

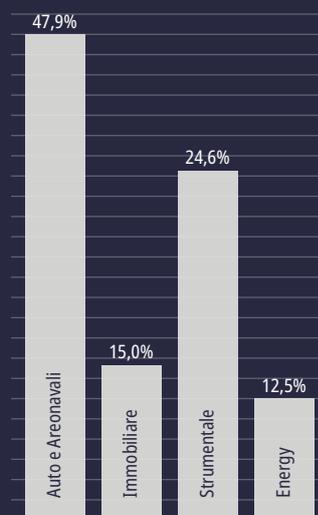


Figura 5 - Distribuzione sul territorio nazionale



La suddivisione per comparti vede la consueta preponderanza del prodotto auto con un 47,9% sul totale dei mandati leasing. Buon risultato anche per lo Strumentale collocato dal 24,6% degli agenti. Meno mandati sui prodotti Immobiliare ed Energy che rappresentano rispettivamente il 15,0% e il 12,5% del totale [cfr. Fig.4].

Continuando l'analisi per comparto, il leasing su autoveicoli e aereonavali è quello con la rete agenziale di distribuzione più articolata. Infatti, 56 intermediari hanno attivo un

Tabella 2 – Reti Distributive per Comparto³

A Concessione di finanziamenti	Numero Intermediari	Numero Mandati Diretti	Numero Mandati Indiretti	Numero Collaboratori Puri
A.5 Leasing autoveicoli e aeronavali	56	794	755	1.525
A.6 Leasing immobiliare	45	282	203	514
A.7 Leasing strumentale	50	476	321	714
A.8 Leasing su fonti rinnovabili ed altre tipologie di investimento	41	233	171	426

2- Percentuali calcolate sul totale mandati in comparti leasing.

3- Un agente può avere anche più di un mandato purché in un differente comparto.

2.4 DINAMICHE DEL COSTO DEL DENARO

In Tabella 3 sono riportati i TEG medi riferiti alle operazioni di banche e degli intermediari finanziari non bancari per categoria di finanziamento, rilevati da Banca d'Italia ai fini della legge antiusura. I dati, calcolati come medie aritmetiche dei tassi delle singole operazioni, si riferiscono ai quattro trimestri del 2018. I TEG del leasing risultano molto contenuti rispetto a quelli delle altre forme di finanziamento concorrenziali e superiori soltanto a quelle dei mutui ipotecari.

Tabella 3 – Rilevazione TEG medi 2018: Leasing vs. altre categorie di operazioni



Categorie di operazioni	Classi di importo (In unità di euro)	Tassi medi su base annua			
		I Trim	II Trim	III Trim	IV Trim
Aperture di credito in conto corrente	Fino a 5.000	10,89	10,84	10,78	10,74
	Oltre i 5.000	8,67	8,54	8,47	8,40
Scoperti senza affidamento	Fino a 1.500	15,63	15,73	15,69	15,56
	Oltre i 1.500	14,56	14,57	15,56	15,36
Crediti personali		10,09	9,92	10,01	9,64
Altri finanziamenti*		10,24	10,06	9,07	8,59
Leasing autoveicoli e aeronavale	Fino a 25.000	6,98	6,97	7,36	7,41
	Oltre 25.000	6,47	6,32	6,43	6,36
Leasing Immobiliare	A tasso fisso	3,74	3,68	3,89	3,96
	A tasso variabile	3,27	3,11	3,11	3,15
Leasing Strumentale	Fino a 25.000	8,12	8,12	7,80	8,11
	Oltre 25.000	4,63	4,61	4,60	4,63
Credito finalizzato		9,35	9,26	9,16	9,18
Mutui con garanzia ipotecaria	A tasso fisso	2,67	2,55	2,54	2,61
	A tasso variabile	2,34	2,28	2,27	2,33

*A seguito delle nuove Istruzioni della Banca d'Italia per la rilevazione del TEG medio vi rientrano anche i finanziamenti per i leasing in costruendo e quelli relativi a immobili "in attesa di locazione".

Fonte: Dati Ministero del Tesoro pubblicati in G.U.

2.4.1

STABILI I TEG LEASING NELL'ANNO

Non si osservano forti oscillazioni nei TEG leasing nel corso dell'anno. Nello specifico, per i finanziamenti leasing d'importo più rilevante [cfr. Fig. 11], si osserva un TEG a fine anno esattamente uguale a quello di fine 2017 sia per il leasing auto e aeronavale, che per il leasing immobiliare a tasso variabile, mentre si osserva rispettivamente un incremento di 0,1 e 0,2 p.p. nei TEG riferiti al leasing strumentale e alle operazioni di leasing immobiliare a tasso fisso.

Analogamente, chiude in stabilità rispetto al quarto trimestre 2017 il TEG riferito alle operazioni di leasing strumentale d'importo inferiore ai 25.000 euro, per le quali si è osservato un ribasso di 0,3 p.p. nel terzo trimestre 2018 [cfr. Fig. 12]. Nel leasing auto, dopo un ribasso nel primo e secondo trimestre dell'anno, il TEG medio ha visto un rimbalzo positivo, chiudendo il 2018 con un TEG superiore di 0,2 p.p. rispetto all'ultimo trimestre 2017.

Figura 11 - TEG rilevati su operazioni di leasing oltre i 25.000 euro e di leasing immobiliare

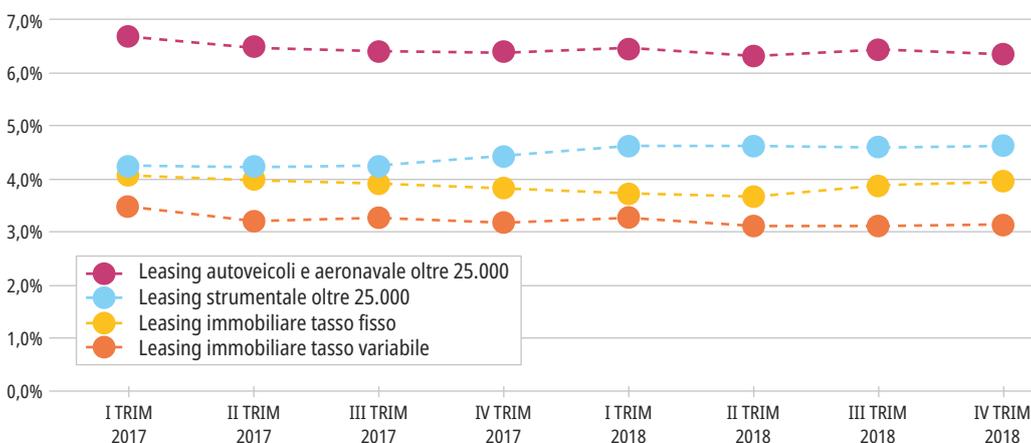
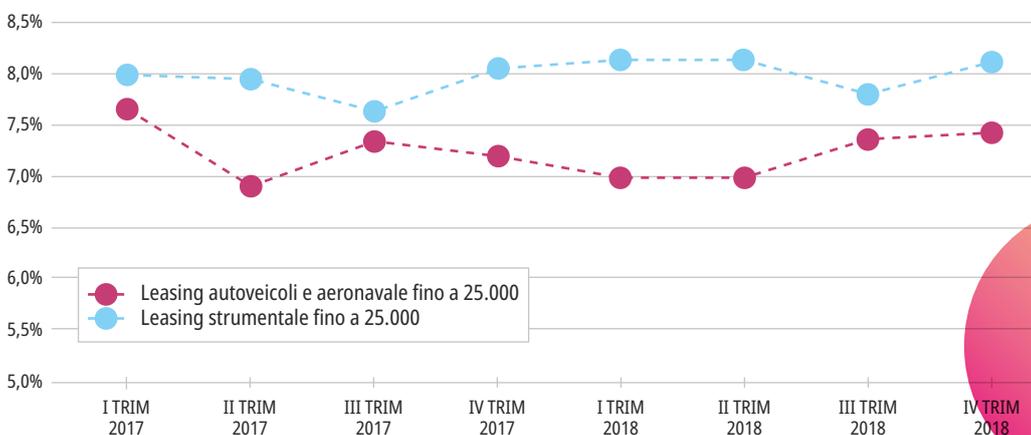


Figura 12 - TEG rilevati su operazioni di leasing fino a 25.000 euro



Fonte: Dati Ministero del Tesoro pubblicati in G.U.

2.4.2

COSTO DEL FUNDING (A CURA DI ARITMA)

Nel corso del 2018 la BCE non ha apportato alcuna modifica alla struttura dei tassi ufficiali: restano a zero il tasso di rifinanziamento principale, a -0,40% il tasso sui depositi e a 0,25% il tasso sul rifinanziamento marginale.

Il 2018 è stato contraddistinto dal graduale cambio di “guidance” da parte della BCE sui tassi e dalle decisioni sul quantitative easing (expanded Asset Purchase Programme). Questo in un contesto di rallentamento dell’attività economica nell’ultimo trimestre.

A marzo la BCE ha deciso di modificare la “guidance” sugli acquisti, rimuovendo il riferimento ad un “aumento dei volumi di intervento”. A metà giugno ha annunciato la chiusura del Quantitative easing a fine 2018 dopo un ulteriore ridimensionamento del volume mensile di intervento a 15 mld tra ottobre e dicembre.

A dicembre il Consiglio ha affermato che i riacquisti andranno avanti anche dopo l’avvio del ciclo di rialzi dei tassi e in ogni caso fin quando sarà ritenuto necessario; apertura dettata dall’elevato grado di incertezza sullo scenario macro. I reinvestimenti saranno condotti in base alle nuove “capital key” penalizzando Italia e Spagna. Preso atto del rallentamento economico, a marzo 2019 è stata annunciata una nuova Tltro II e rivista la “guidance” sui tassi con l’avvio della normalizzazione spostata al 2020.

La mancanza di cambiamenti del corridoio dei tassi ufficiali ha favorito la stabilità dei tassi di mercato: l’Euribor 3 mesi è rimasto fermo a -0,33%; l’analisi dei tassi Forward Euribor 3 mesi (tassi attesi) indica ancora un lungo periodo di tassi negativi (fino a marzo 2022).

Il confronto tra la media trimestrale del primo e quarto trimestre 2018 denota un calo dei tassi Irs: sul tasso Irs 3 anni si è passati da 0,09% a 0,02%; sul 5 anni da 0,43% a 0,33%; sul 10 anni da 1,05% a 0,93% [cfr. Fig. 13].

Figura 13 – Andamento dei tassi IRS - Euribor

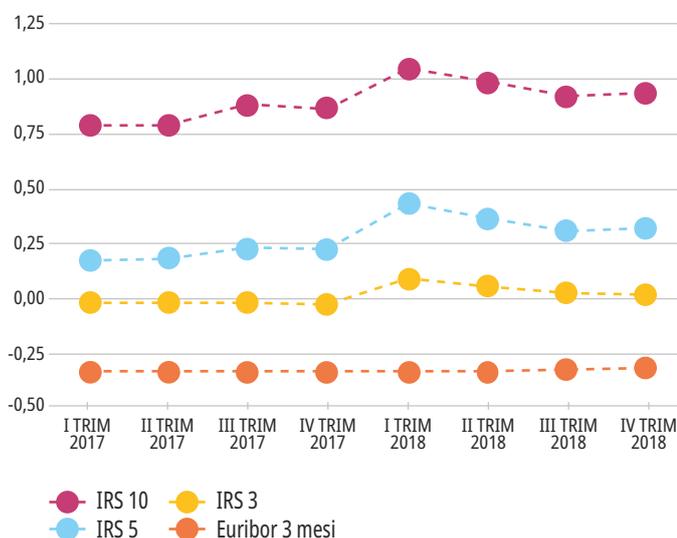
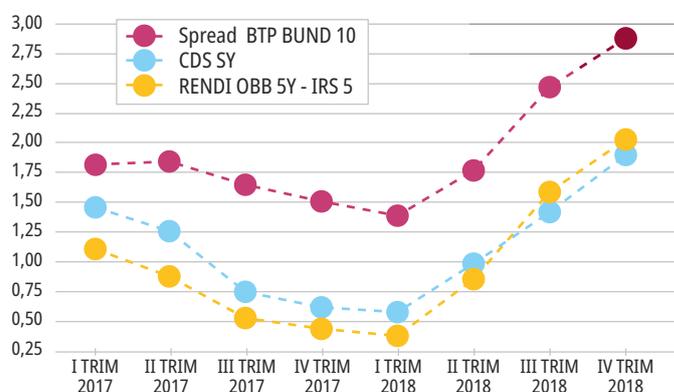


Figura 14 – Indicatori costo funding principali banche italiane



Il rischio Italia si è impennato soprattutto nel secondo semestre con il rendimento del Btp decennale che dal 2% del primo trimestre sale al 3,26% del quarto. Lo spread tra Btp e Bund a dieci anni si allarga da 1,38% (primo trimestre) a 2,89% del quarto trimestre.

Peggiorano in modo significativo alcuni indicatori del costo del funding per le banche italiane [cfr. Fig. 14]. I Cds (Credit default swap) sulla durata 5 anni da 0,57% del primo trimestre salgono a 1,90%. Lo spread tra i rendimenti obbligazionari (Banche senior BBB) e i tassi Irs, sulla più rappresentativa scadenza a cinque anni, da 0,37% del primo trimestre sale al 2,04% del quarto.

Nel primo trimestre 2019 si è invertita la tendenza sugli indicatori del costo del funding in rientro di oltre 30/40 centesimi rispetto al quarto trimestre 2018 grazie soprattutto all’attesa e poi all’annuncio alla riunione BCE di marzo, del nuovo Tltro II che prenderà l’avvio a settembre; hanno inoltre accelerato al ribasso i tassi Irs portandosi su livelli simili a quelli dell’ultimo trimestre 2016 per via del peggioramento del quadro congiunturale (media primo trimestre 2019: Irs 3 anni -0,08%; Irs 5 anni 0,13%; Irs 10 anni 0,67%).

Con il nuovo Tltro II viene evitata una congestione del funding per le banche per effetto del venire a scadenza di importi significativi di obbligazioni e delle precedenti Tltro (giugno – settembre – dicembre 2020 e marzo 2021).

Il rialzo degli indicatori del costo del funding non trova riscontro nell’andamento dei TEG medi 2018. Questo è dovuto in parte alla composizione del funding bancario dove la fonte obbligazionaria più volatile ha diminuito, progressivamente negli anni, la sua incidenza a favore di un aumento dei depositi e dei finanziamenti presso la Banca Centrale. I TEG sulle nuove operazioni dipenderanno ancora molto, non solo dallo spread, ma dalla composizione del funding. Ad inizio 2019 si è assistito ad un “repricing” generalizzato sulle condizioni di finanziamento alle imprese sia a breve che a medio lungo termine.

Fonte: Elaborazione Aritma I.F. su dati Thomson Reuters

2.5 DINAMICHE E COMPOSIZIONE DEL PORTAFOGLIO LEASING

L'importo complessivo dei contratti leasing in essere risulta in leggera diminuzione, passando dagli 83,9 miliardi di euro agli 81,3 del 2018; si tratta di una contrazione pari al 3,0% su base annua, più contenuta di quella dello scorso anno [cfr. Fig. 15]. Nel corso del 2018 invece, come abbiamo visto, il volume dei nuovi contratti prosegue, su base tendenziale, la sua crescita, riportando un +5,5% [cfr. Fig. 16].

Guardando alla composizione dell'outstanding al 31.12.2018 in termini di valore dei contratti, in Figura 17, si evidenzia la crescita del peso dei principali comparti mobiliari (auto e strumentale), la cui quota aumenta di 3,7 p.p. sul totale dei contratti in

essere, passando unitamente a detenere oltre il 30,4% del totale. Nonostante il comparto immobiliare risulti in diminuzione di -2,9 p.p., consolida il suo peso sul totale outstanding, al 59,4%, si tratta infatti della voce più consistente nel portafoglio leasing. Il maggior numero dei contratti presenti nel portafoglio delle società di leasing risultano essere quelli dei comparti mobiliari: l'auto detiene il 48,4% seguita dallo strumentale con il 41,5%, entrambi in crescita rispetto alla composizione dello scorso anno (rispettivamente di +2,1 p.p. e +0,4 p.p.).

Figura 15 – Valore dei contratti in essere (in milioni di euro) e var. % del numero dei contratti in essere al 31.12.2018

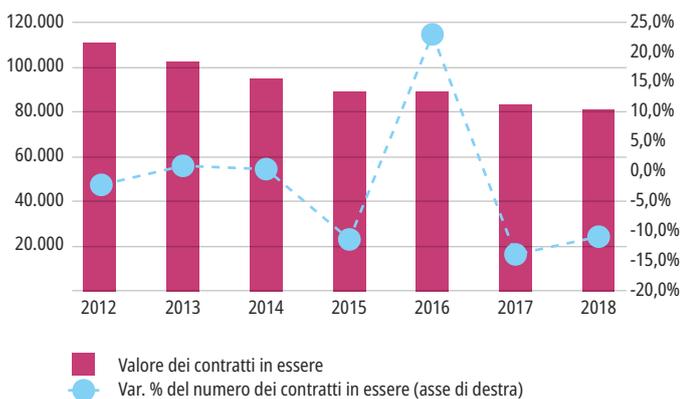


Figura 16 – Dinamica dello stipulato e dell'outstanding (var. % in valore)

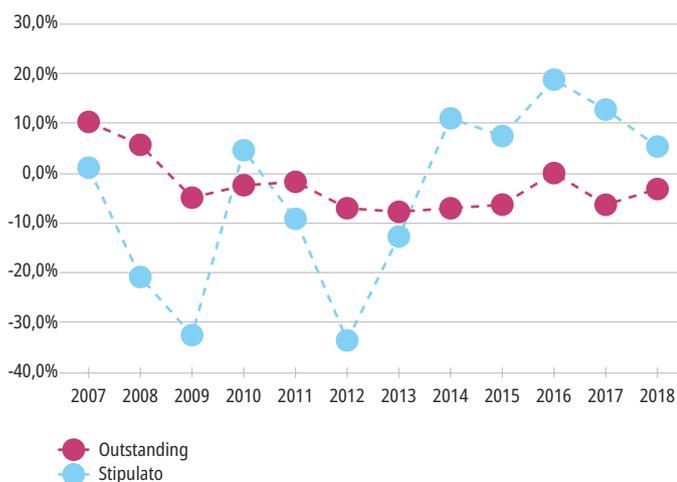
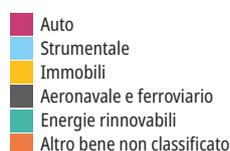
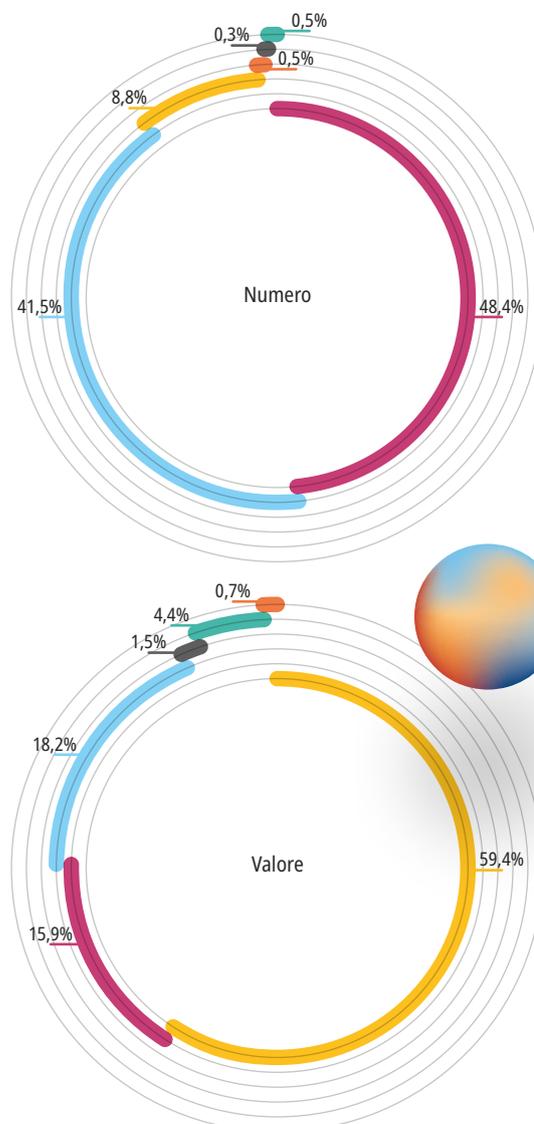


Figura 17 – Composizione per comparto dell'outstanding leasing al 31.12.2018 (numero e valore dei contratti)



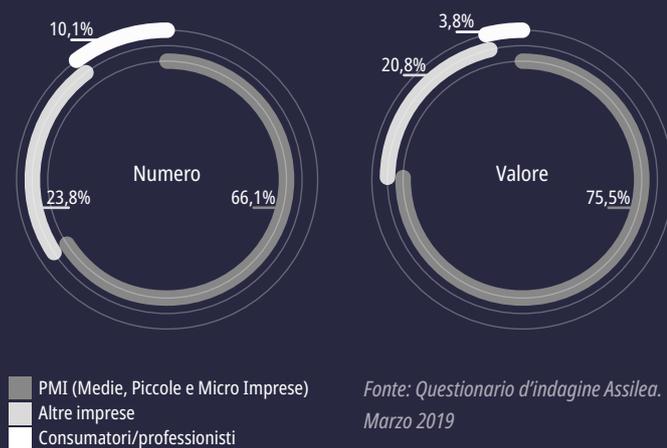
Fonte: Elaborazione BDCR Assilea

FOCUS

75% DEL LEASING A PMI

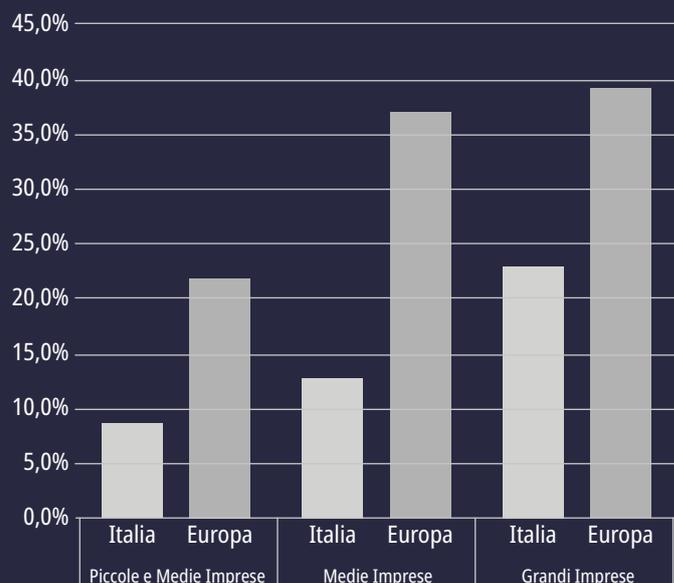
Il leasing, per la sua flessibilità è uno strumento particolarmente adatto alle piccole e medie imprese (PMI) per finanziare i nuovi investimenti. È stato chiesto alle associate di segmentare il proprio portafoglio impieghi per tipologia di clientela. Dall'indagine è emerso che l'incidenza delle PMI nel portafoglio leasing è cresciuta nel 2018, aumentando la propria quota e raggiungendo il 75,5% del totale, registrando una forte crescita di oltre 4,8 p.p. [cfr. Fig. 1]. Tale aumento è avvenuto principalmente a scapito delle imprese di più grandi dimensioni, che nonostante ciò rappresentano un'importante fetta della torta (20,8% in valore e 23,8% in numero). La categoria dei consumatori/professionisti rappresenta una quota residuale guardando al valore dei contratti in essere (3,8%) a fronte di un numero di stipule pari al 10,1%.

Figura 1 – Composizione dell'outstanding leasing al 31.12.2018 per tipologia di utilizzatore

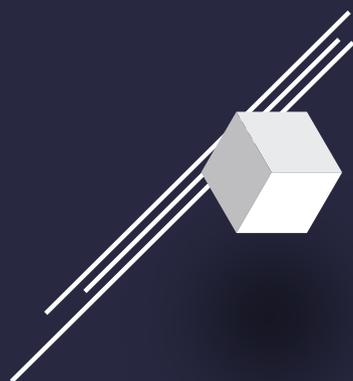


L'incidenza delle PMI nel portafoglio leasing è cresciuta, ma sono ancora ampi gli spazi di crescita del settore rispetto alla media europea. La percentuale di ricorso al leasing da parte delle imprese italiane è infatti ancora inferiore al 10% rispetto al 22% osservato a livello europeo e la ripresa del leasing immobiliare ed il leasing di investimenti 4.0 nel 2018 si è riflessa in un maggior ricorso al prodotto da parte di imprese di dimensioni maggiori [cfr. Fig. 2].

Figura 2 – Percentuale di ricorso al leasing da parte delle imprese



Fonte: BCE; indagine SAFE; novembre 2018



CAPITOLO#3

I LESSEES

Chi sono i maggiori “lessees”, gli utilizzatori del leasing? Nel 2018 la crescita è evidente in tutti i settori di clientela, a differenza dell’anno precedente, quando il forte trend dell’auto aveva portato ad una maggiore crescita nel settore dei privati. Per quanto il settore manifatturiero si dimostri il più importante in termini assoluti, cresce il leasing nel settore dei servizi, primo fra tutti, quello dei trasporti. Le società a responsabilità limitata si confermano le più numerose clienti delle società di leasing, ma cresce molto il peso delle società per azioni, che più rapidamente hanno fatto ricorso agli incentivi dell’Iperammortamento.

SOMMARIO

3.1 Crescita in tutti i principali settori	47
3.2 Trasporti: primo fra il settore dei servizi	48
3.3 Più società per azioni. Effetto della ripresa dell’immobiliare?	50
<i>Focus: Forma giuridica e comparto merceologico leasing</i>	52



3.1

CRESCITA IN TUTTI I PRINCIPALI SETTORI

Per il 2018 si osserva [cfr. Fig. 1] una crescita diffusa dello stipulato leasing in quasi tutti i settori economici della clientela a differenza dello scorso anno dove la crescita risultava concentrata nelle famiglie consumatrici. Per il 2018 tale settore registra invece una forte diminuzione sia del numero (-11%) che nel valore di contratti (-14%). In linea con l'anno precedente anche per il 2018 risulta in calo l'estero con una diminuzione del 26% del numero e del 16% del valore dei contratti.

La crescita ha caratterizzato tutti gli altri settori, nel dettaglio l'incremento più significativo in numero si presenta nel settore delle società finanziarie +32% mentre per valore dei contratti le amministrazioni pubbliche e le istituzioni senza scopo di lucro hanno registrato la dinamica migliore con un aumento rispettivamente del +30% e +27%. In controtendenza rispetto allo scorso anno risultano in crescita sia in numero che in valore anche le famiglie produttrici e gli artigiani.

Rispetto allo stipulato leasing totale la quota maggiore resta appannaggio delle società non finanziarie che pesano per l'83,1% con un incremento rispetto allo scorso anno pari a 0,8 p.p. [cfr. Fig. 2].

La "fetta" che ha registrato la diminuzione più significativa è stata quella delle famiglie consumatrici che è scesa al 5,6% con un calo di 1,3 p.p. mentre il resto dello stipulato si è ripartito secondo percentuali in linea rispetto allo scorso anno con un leggero aumento del peso delle famiglie produttrici e degli artigiani che sono aumentati rispettivamente di 0,2 p.p. e 0,3 p.p. Rimane al di sotto dell'1% l'importanza della clientela appartenente alle società finanziarie, istituzioni senza scopo di lucro, amministrazioni ed estera.

Figura 2 – Composizione dello stipulato 2018 per SAE (Settore di Attività Economica della clientela)

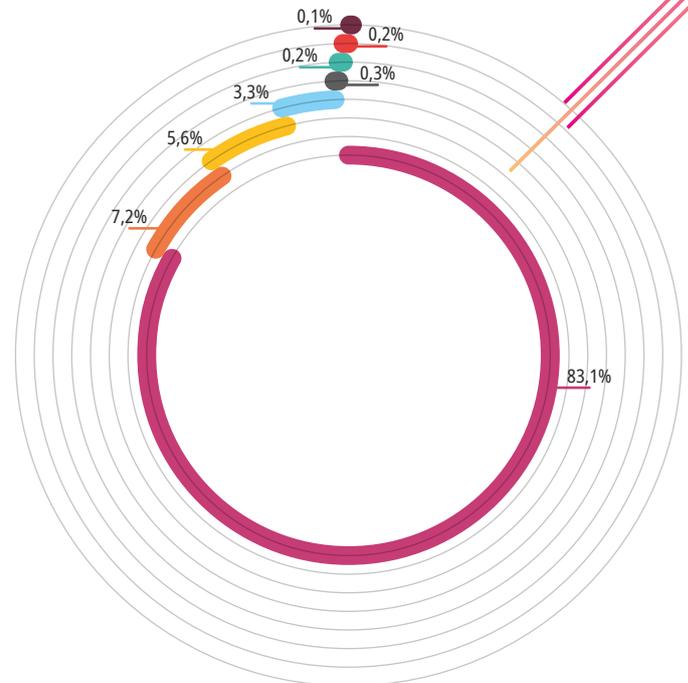
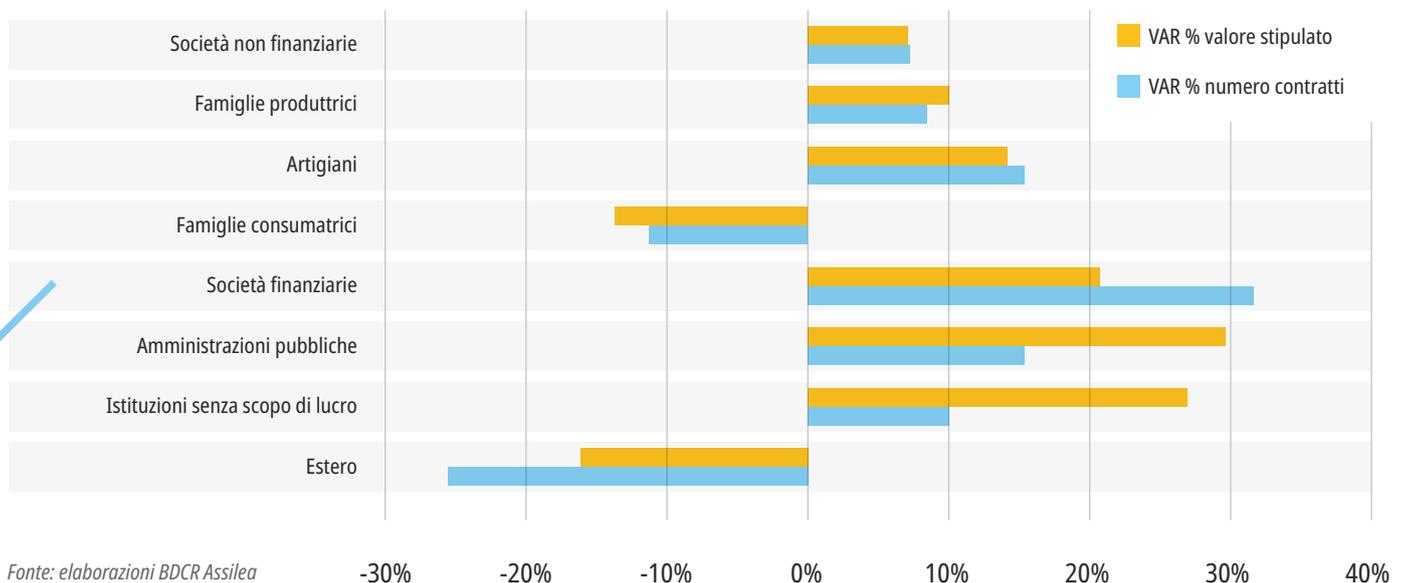


Figura 1 – Dinamica dello stipulato leasing 2018 per SAE (Settore di Attività Economica della clientela)



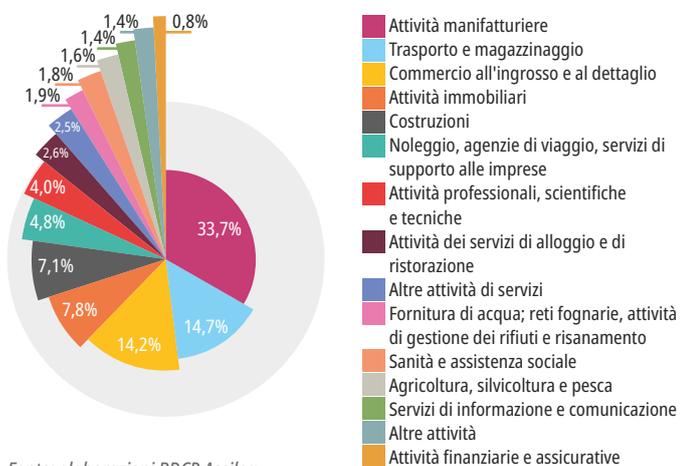
Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

La distribuzione dello stipulato tra i principali settori di attività economica della clientela leasing [cfr. Fig. 1] non mostra variazioni significative delle quote ed evidenzia, in linea con lo scorso anno, il peso prevalente delle attività manifatturiere (33,7%) seppure con una diminuzione nel 2018 di 2,6 p.p. e una contrazione degli investimenti superiore a 50 milioni di euro.

Risulta in aumento rispetto al 2017 la quota sia del commercio all'ingrosso e al dettaglio, che raggiunge il 14,2%, sia quella delle attività di trasporto e magazzinaggio (14,7%). Queste ultime registrano un aumento degli investimenti di oltre 200 milioni di euro, in linea con gli incentivi di cui alla Nuova Sabatini ordinaria e Superammortamento che per il 2018 hanno consentito la ripresa degli investimenti e del leasing soprattutto verso il settore del trasporto merci.

Si evidenzia un ulteriore incremento anche per le attività professionali, scientifiche e tecniche che aumentano di oltre 150 milioni di euro, e per i servizi di informazione e comunicazione, con una crescita del 38%.

Figura 1 - Ripartizione dello stipulato 2018 per ATECO (Attività Economica della clientela) valore contratti



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

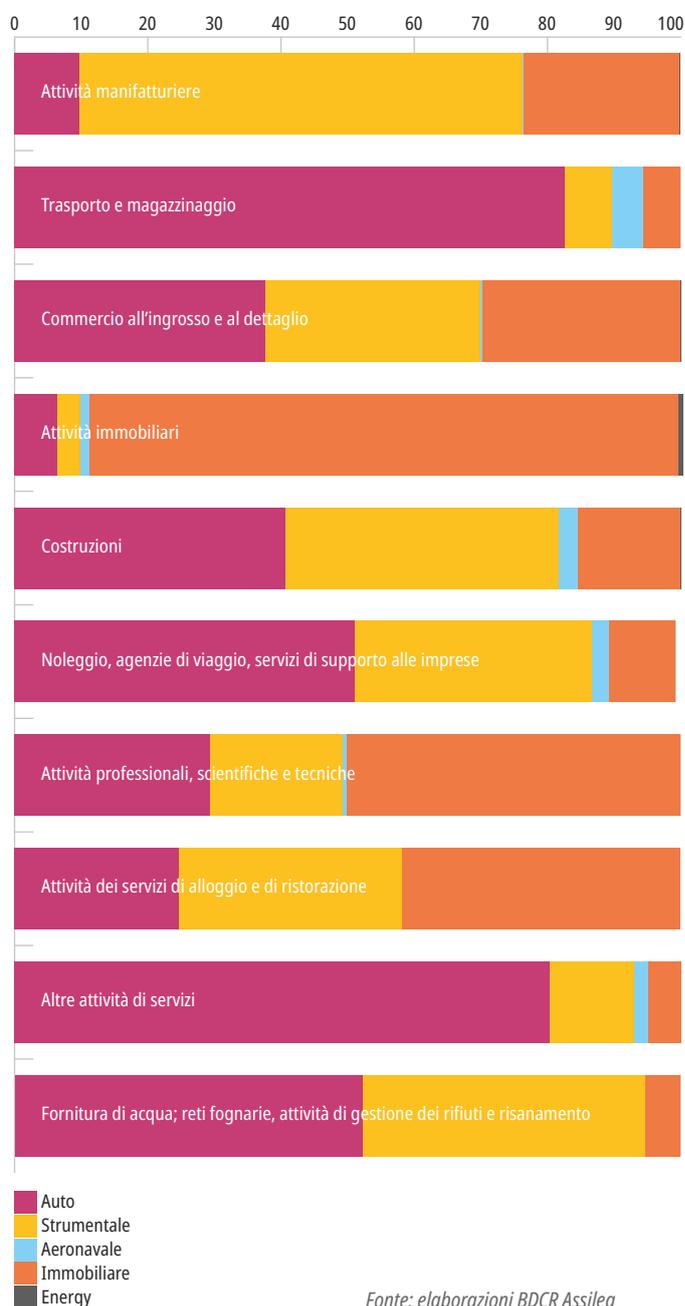
Analizzando la ripartizione dello stipulato leasing per comparto nei principali settori di attività della clientela [cfr. Fig. 2] si osserva che per il 2018 il comparto dell'Auto ha un peso prevalente nel trasporto e magazzinaggio (82,6%), nel commercio all'ingrosso e al dettaglio (37,6%), nel noleggio (51%), nella fornitura d'acqua (52,2%) e nelle altre forniture di servizi (80,4%).

Lo Strumentale rappresenta la quota maggiore solo nelle attività manifatturiere (66,5%) e nelle costruzioni (40,9%) con quasi la stessa percentuale del comparto Auto. È preponderante il comparto Immobiliare per la clientela attiva in quel settore

(88,3%), a seguire, per i clienti che svolgono attività professionali, scientifiche e tecniche (50,2%) e dei servizi di alloggio e di ristorazione (41,7%).

Il peso dell'Energy, in linea con lo scorso anno, risulta inferiore all'1% in ogni settore di attività economica della clientela leasing, mentre l'Aeronavale raggiunge il 4,7% nel trasporto e magazzinaggio.

Figura 2 - Composizione dello stipulato leasing per attività economica e comparto merceologico (% sul valore)



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea



In particolare, guardando unicamente alla ripartizione per attività economica dello stipulato leasing auto [cfr. Fig. 3] risulta evidente, ed in linea con il 2017, il peso prevalente del trasporto e magazzinaggio (36,4%), anche se con una diminuzione di 1,5 p.p., che insieme al commercio all'ingrosso e al dettaglio (15,8%) e alle attività manifatturiere (9,8%) raggiungono una quota superiore al 60%. Continua il trend di crescita del peso del noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese e altre attività di servizi che complessivamente aumentano di 1 p.p. rispetto al 2017.

Con riferimento al leasing strumentale il 57,8% dello stipulato è rivolto alle attività manifatturiere, con un calo rispetto allo scorso anno di 3,3 p.p.. In calo anche la quota delle costruzioni che passa da 8,4% del 2017 a 7,6%, rimane invece costante il peso del commercio all'ingrosso e al dettaglio [cfr. Fig. 4]. Il noleggio, agenzie di viaggio e servizi di supporto alle imprese vedono per il 2018 accresciuta la loro importanza nel leasing strumentale di 1,1 p.p. raggiungendo il 4,3%.

In Figura 5 viene riportata la composizione dello stipulato leasing immobiliare che evidenzia anche per questo comparto la maggiore importanza delle attività manifatturiere (30,3%) anche se in leggera flessione rispetto al 2017, a seguire le attività immobiliari (26,7%) che risultano invece in crescita. La variazione più significativa rispetto allo scorso anno riguarda il peso delle attività professionali, scientifiche e tecniche, che cresce di quasi 3 p.p. raggiungendo il 7,7%.

Figura 3 – Composizione dello stipulato leasing auto per attività economica (% sul valore)

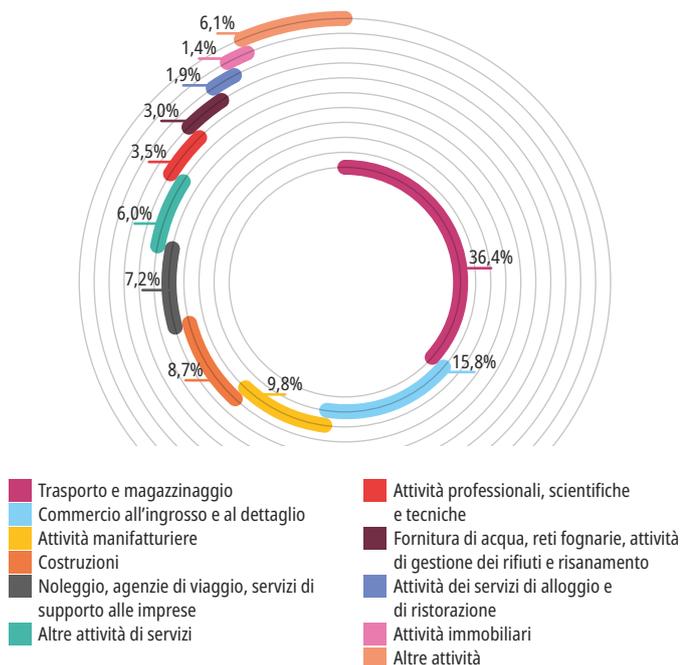


Figura 4 – Composizione dello stipulato leasing strumentale per attività economica (% sul valore)

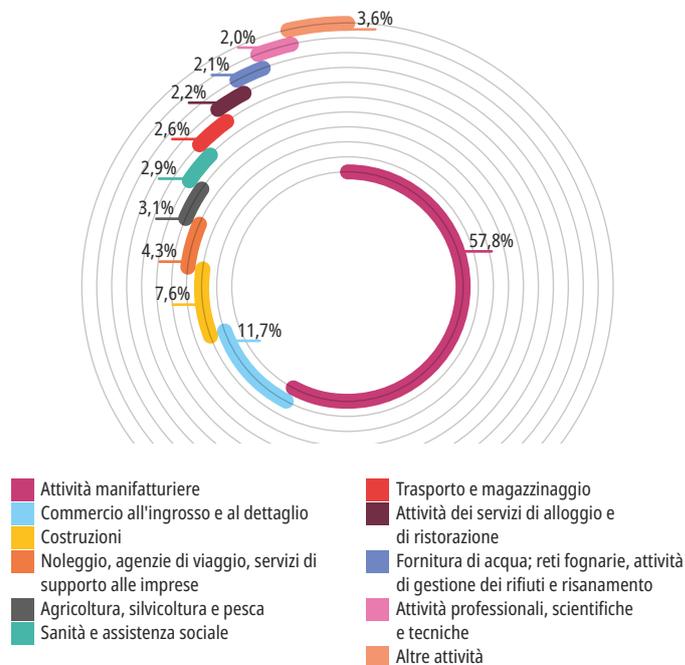
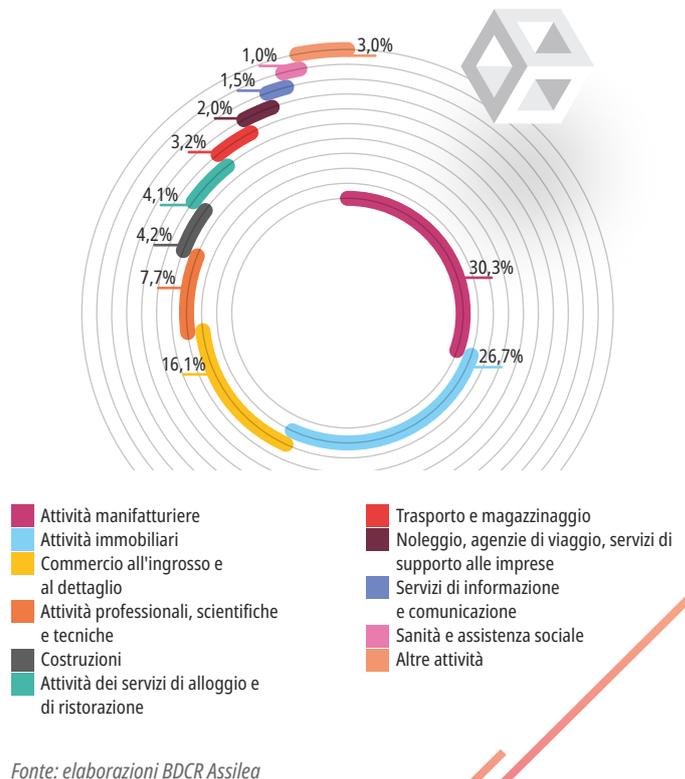


Figura 5 – Composizione dello stipulato leasing immobiliare per attività economica (% sul valore)



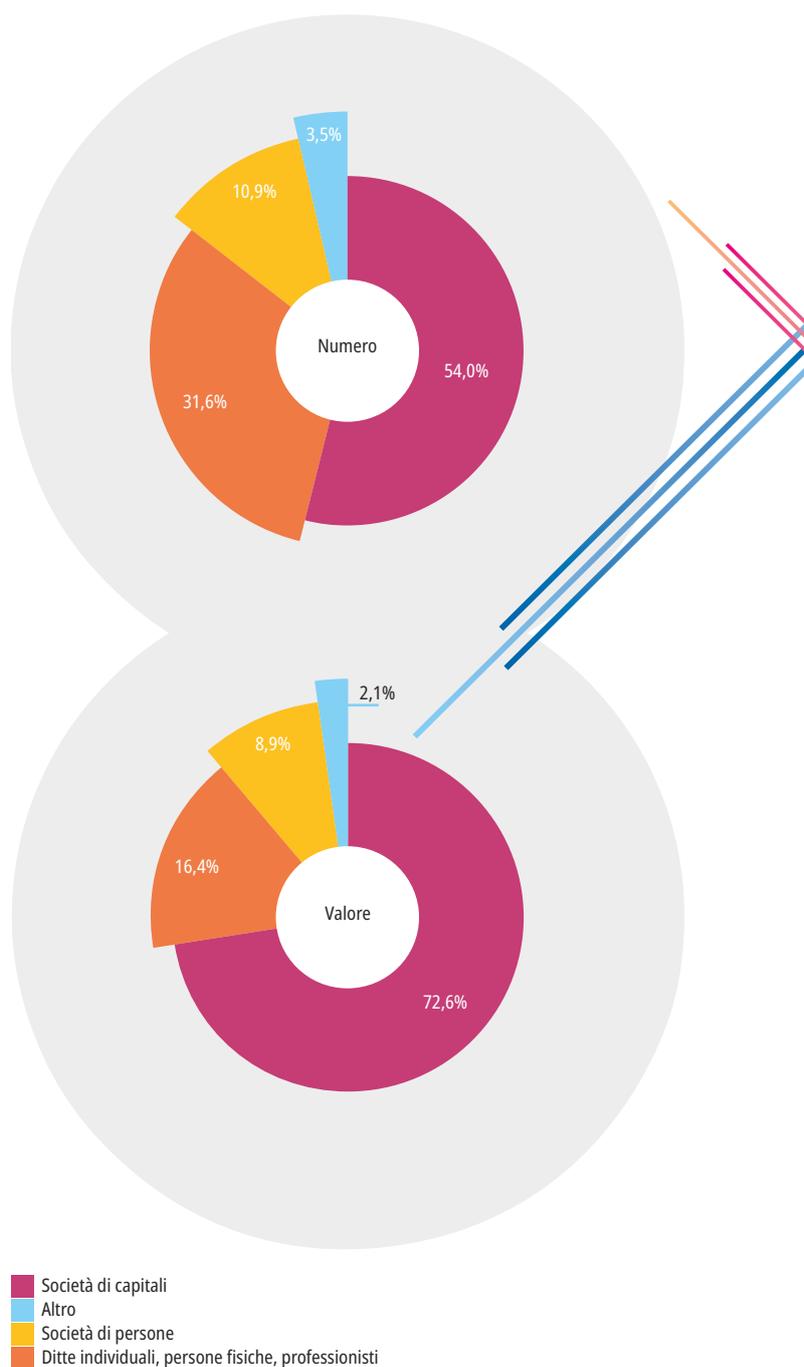
Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

3.3

PIÙ SOCIETÀ PER AZIONI. EFFETTO DELLA RIPRESA DELL'IMMOBILIARE?

In Figura 6 viene illustrata la ripartizione dello stipulato leasing per le principali forme giuridiche della clientela sia in numero che in valore. Le Società di capitali in cui sono incluse le Società a responsabilità limitata, le Società a responsabilità limitata con socio unico, le Società consortili per azioni, le Società cooperative a responsabilità limitata, le Società in accomandita per azioni e le Società per azioni, si confermano quelle che presentano la quota dello stipulato totale maggiormente significativa sia in numero (54%) che in valore (72,6%) con una crescita rispetto al 2017 rispettivamente di 1,5 p.p. e di circa 2 p.p. In particolare, sono stati diretti a questa tipologia di clienti 12,8 miliardi di finanziamenti con un aumento del 9% sia nel numero che nel valore dei contratti rispetto allo scorso anno. In crescita anche il peso del segmento delle Ditte individuali, Persone fisiche e Professionisti di 5,1 e 1,7 p.p. rispettivamente in numero e in valore; invece per le Società di persone rimane stabile la quota sul valore dei contratti mentre in numero scende passando dal 12% dello scorso anno a 10,9% per il 2018.

Figura 6 – Ripartizione dello stipulato leasing per forma giuridica della clientela



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea



In Figura 7 viene riportata in dettaglio la dinamica delle prime 10 tipologie di forma giuridica della clientela. Emerge che la crescita più significativa è stata per il 2018 quella delle Società semplici che hanno registrato un incremento sia in numero sia in valore di circa il 20%, pur se con un peso limitato sul totale del campione. Le società a responsabilità limitata si confermano quelle più significative con un peso che supera il 52%. Seguono le Società per azioni (19,5%) che, con una crescita del 13% in numero e 16% in valore, sono quelle che di fatto segnano la crescita di maggior impatto rispetto all'anno precedente. Risultano al contrario in diminuzione la categoria dei Professionisti sia in numero (-11%) sia in valore (-20%) e le Cooperative con -21% per valore dei contratti.

Osservando nel dettaglio la ripartizione dello stipulato leasing per le Società per azioni, riportata in Figura 8, emerge che il comparto Strumentale, in linea con lo scorso anno, pesa per oltre la metà sul totale (50,2%). Gli incrementi più significativi hanno interessato l'Aeronave e Ferroviario, che è cresciuto in numero del 69% e in valore del 59%, e l'Immobiliare accresciutosi in numero e valore dei contratti rispettivamente del 26% e del 56%.

Figura 8 – Ripartizione dello stipulato leasing nell'ambito del segmento delle Società per Azioni (valore contratti)

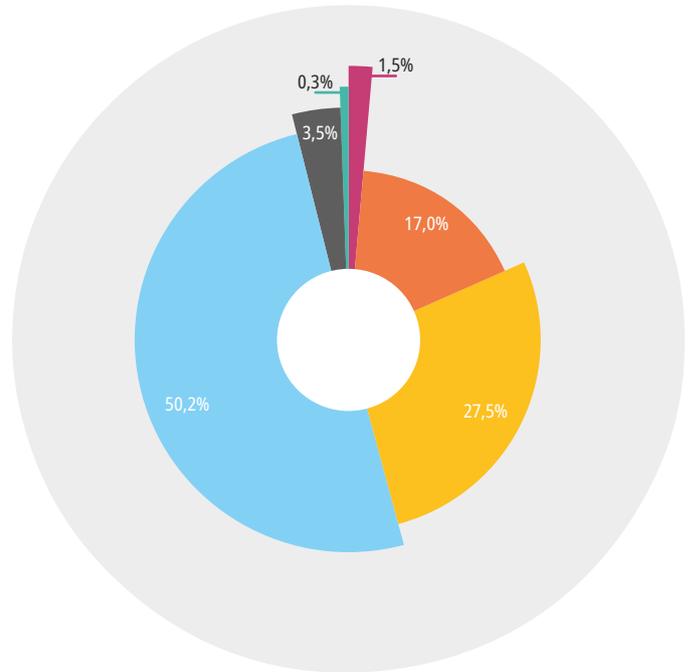
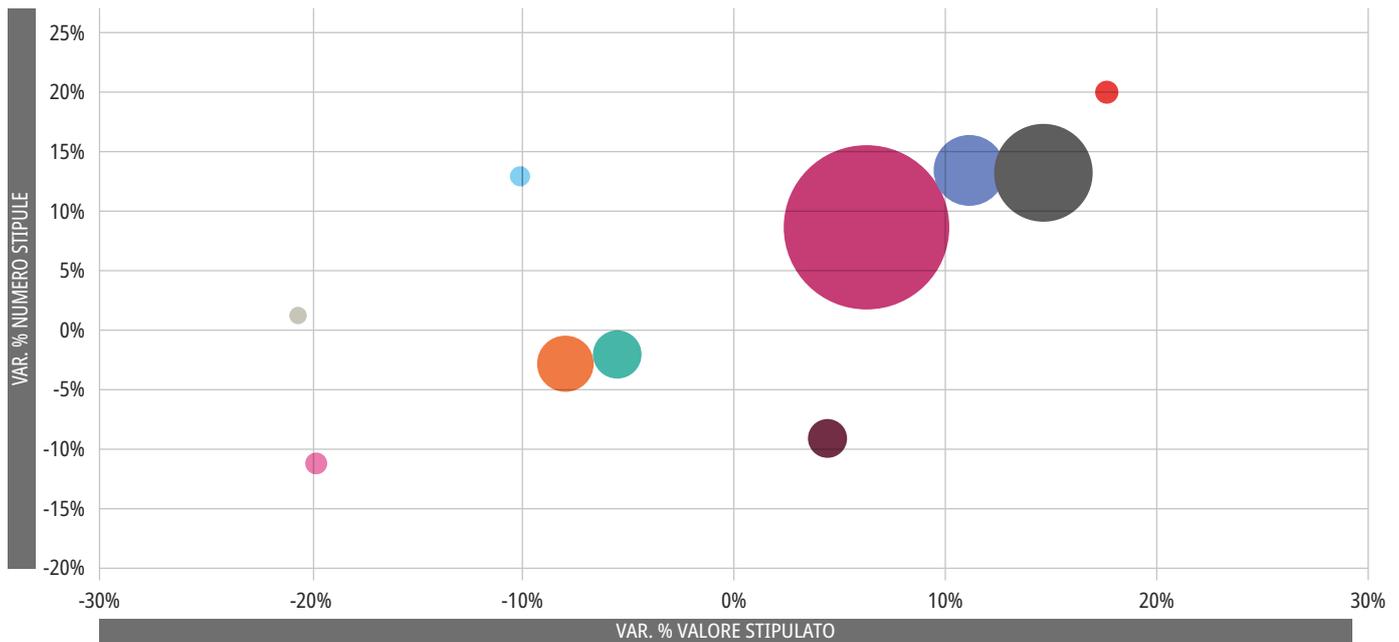


Figura 7 – Dinamica dello stipulato (numero e valore) per le prime dieci tipologie di forma giuridica della clientela (la dimensione delle bolle indica il peso di tali categorie sullo stipulato totale)

■ Aeronave e ferroviario
■ Auto
■ Immobiliare
■ Strumentale
■ Altro prodotto
■ Energy



■ (52,5%) Società a responsabilità limitata
■ (19,5%) Società per azioni
■ (9,6%) Ditta individuale
■ (5,9%) Persona Fisica
■ (4,8%) Società in nome collettivo
■ (3,1%) Società in accomandita semplice
■ (1,0%) Società semplice
■ (1,0%) Professionista
■ (0,8%) Altra specie giuridica
■ (0,7%) Cooperativa
 Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

FOCUS

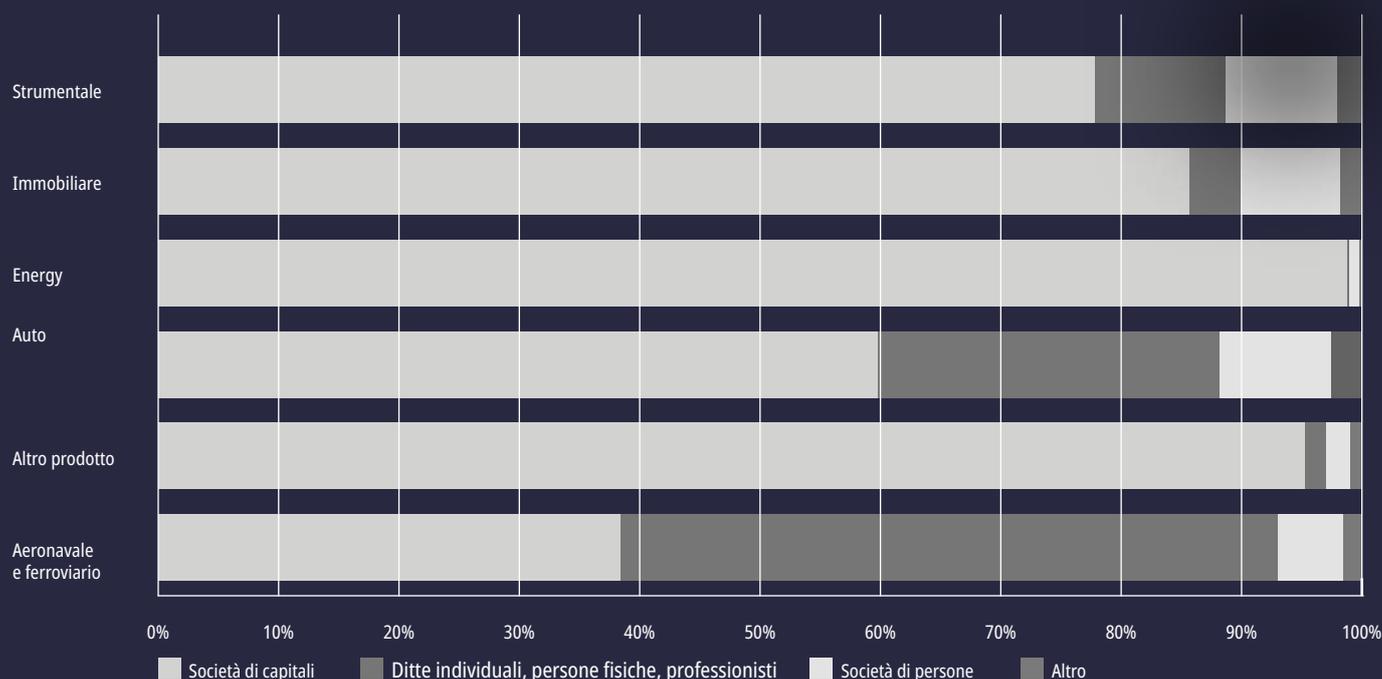
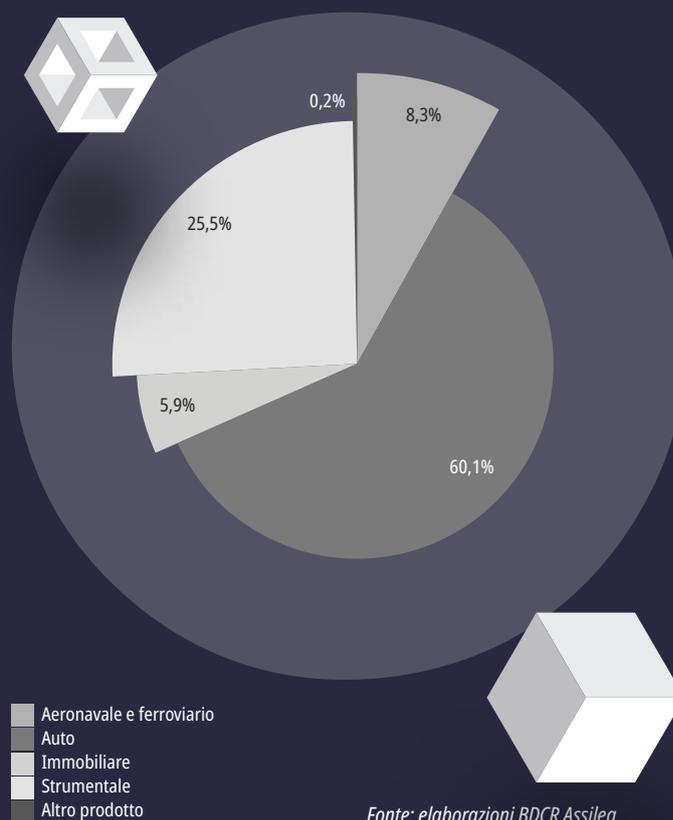
FORMA GIURIDICA E COMPARTO MERCEOLOGICO LEASING

L'analisi della ripartizione dello stipulato per comparto rispetto alla forma giuridica della clientela conferma la preponderanza delle Società di capitali, la cui importanza aumenta in modo significativo in tutti i settori [cfr. Fig. 3]. In particolare, il valore dei contratti nel 2018 supera il 60% dello stipulato leasing per ogni comparto ad eccezione dell'Aeronavale che, in linea con lo scorso anno, vede la prevalenza del segmento delle Ditte individuali, Persone fisiche e Professionisti (54,6%), anche se in diminuzione di oltre 15 p.p.. Nell'Energy si osserva un incremento di 12,1 p.p. del peso delle Società di capitali verso le quali è diretto il 98,7% dello stipulato; nel comparto Auto tale categoria pesa per il 59,7% e segue la quota significativa, anche se in lieve calo, del segmento delle Ditte individuali, Persone fisiche e Professionisti (28,4%).

In Figura 4 si riporta la ripartizione per comparto dello stipulato leasing di Ditte individuali, Persone fisiche e Professionisti, che risulta in linea con l'anno precedente. L'Auto conferma la sua importanza con un peso superiore al 60% e in crescita di 2,2 p.p., seguita dal comparto Strumentale che rappresenta il 25,5% dello stipulato. Rispetto al 2017 si nota invece una contrazione degli investimenti nell'Aeronavale superiore a 74 miliardi di euro. In diminuzione anche la sua quota rispetto allo stipulato totale (-2,8 p.p.) che passa dall'11,1% all'8,3%, probabilmente per effetto di poche operazioni di elevato importo che pesano più sui sotto-comparti aeronautico e ferroviario, che non su quello della nautica da diporto maggiormente diretto alla persone dotate di codice fiscale alfanumerico.

Figura 3 – Ripartizione dello stipulato leasing per comparto e forma giuridica della clientela (valore contratti)

Figura 4 – Ripartizione dello stipulato leasing nell'ambito del segmento delle ditte individuali, delle persone fisiche e dei professionisti (valore contratti)



CAPITOLO#4

CRESCERE IL LEASING ANCHE AL SUD

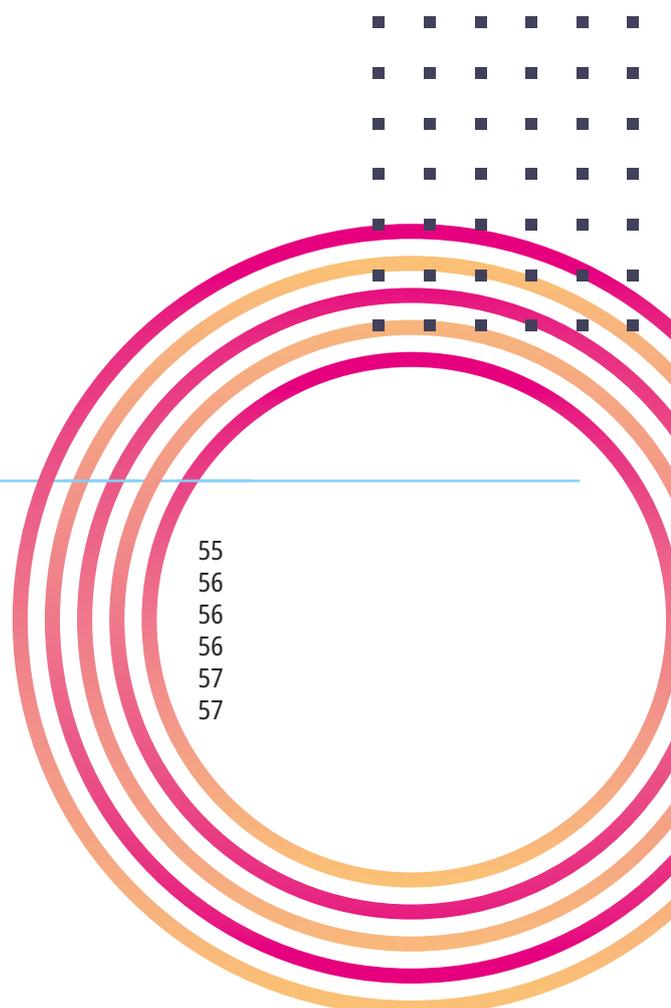
Nel 2018 il leasing ha supportato la crescita più accelerata degli investimenti al Sud, con una dinamica dello stipulato a due cifre. Nel Nord Ovest si è osservata una crescita particolarmente importante nel Piemonte.

Lombardia, Veneto ed Emilia Romagna si confermano al primo posto per stipulato sia sul totale che nei principali comparti del leasing. Alto il peso di Lazio, Campania e Toscana nel comparto delle rinnovabili.

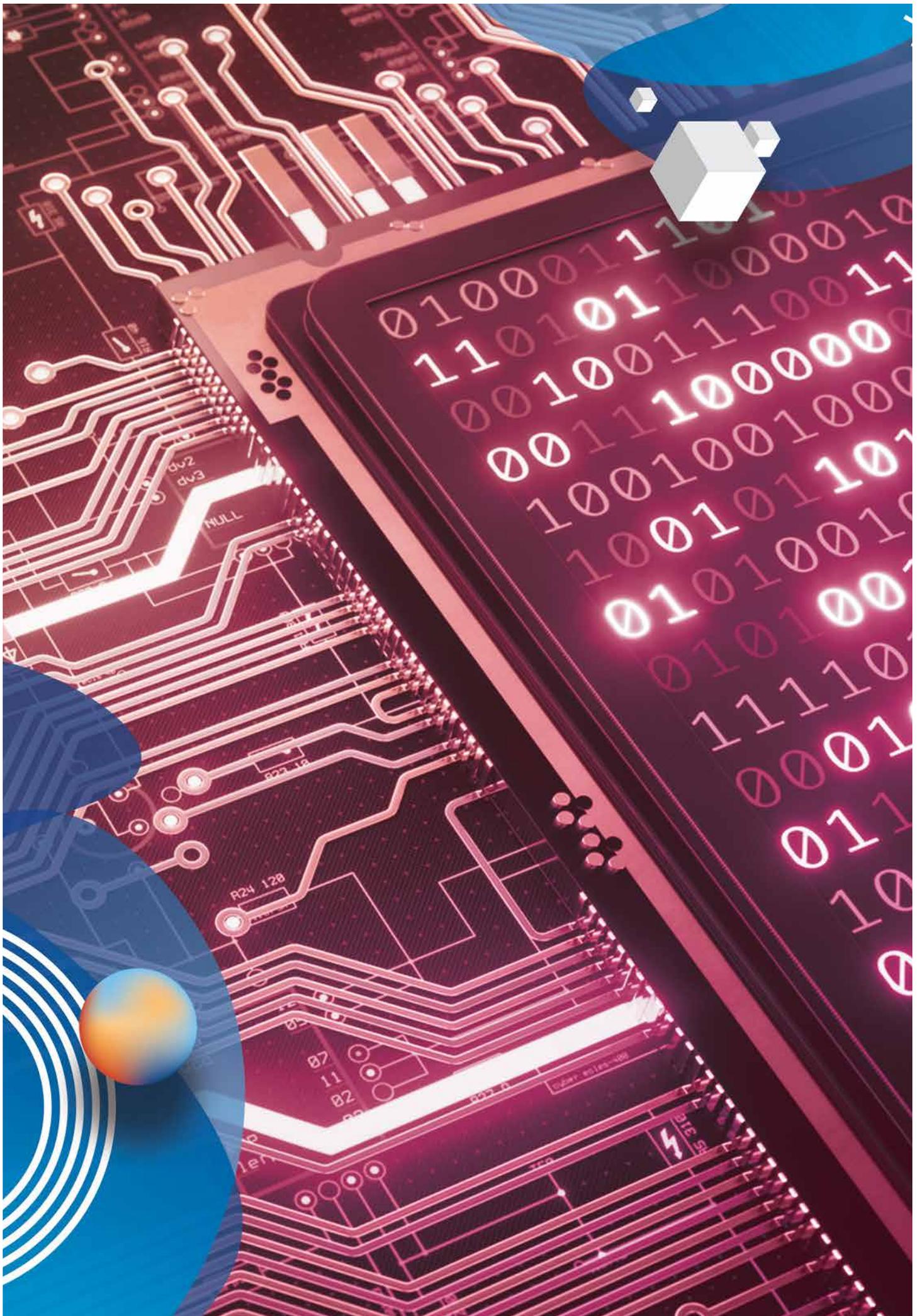
Il 38% del leasing a imprese manifatturiere si concentra nel Nord Ovest. In Trentino Alto Adige ed in Campania il leasing ha rivolto importanti finanziamenti al settore delle attività professionali, scientifiche e tecniche.

SOMMARIO

- 4.1. Ripartizione e dinamiche regionali
- 4.2 I settori più importanti a livello regionale
 - Commercio e Trasporto in Liguria vs. Manifatturiero al Nord Ovest
 - Manifatturiero oltre il 40% in Emilia Romagna e Veneto
 - Nelle Marche: Manifatturiero oltre il 50%
 - Trasporto e Immagazzinaggio al Sud e nelle Isole



55
56
56
56
57
57



4.1 RIPARTIZIONE E DINAMICHE REGIONALI

Si evidenzia una crescita diffusa rispetto al 2017 del numero e valore delle operazioni leasing in tutte le macro-aree [cfr. Fig. 1]; l'incremento in valore più significativo risulta quello delle regioni del Sud e delle Isole che registrano una crescita superiore alla media nazionale e pari al +10,7%, in particolare la crescita è diffusa in tutte le regioni e le dinamiche migliori sono quelle della Basilicata (+37,7%) e della Puglia (+18,8%). Per la macro-area Sud e Isole risulta superiore alla media anche la variazione nel numero dei contratti (+7,1%).

Segue il Nord-Ovest che mostra una crescita del 7,2% nel valore dei nuovi contratti con il Piemonte che registra la performance migliore in crescita di quasi 14 p.p..

Nel Nord-Est il leasing risulta in crescita in tutte le regioni con un incremento complessivo nel numero maggiore delle altre macro-aree (+7,7%) trainato dall'Emilia-Romagna (+11,2%) che presenta una dinamica superiore alla media anche nel valore dei contratti stipulati (+8,5%).

Variazioni positive anche per le regioni del Centro, tra le quali spicca il Lazio che cresce del +10,1% in valore e del +6,3% in numero.

Le regioni del Nord-Ovest sono, come per il 2017, le più importanti in termini di volume (32,4%) e valore di stipulato (34,3%) con le quote maggiori che si confermano in Lombardia (pari al 23% in numero e al 25,7% in valore) [cfr. Fig. 2]. Elevata anche l'incidenza del Nord-Est con Emilia-Romagna e Veneto che mostrano i valori migliori sia in numero che in valore; a seguire le regioni del Centro trainate dal Lazio e dalla Toscana. Al Sud è la Campania che con oltre il 6% in numero e valore a presentare i valori più importanti.

Guardando ai singoli comparti, si osservano valori in crescita per l'Auto diffusi nella maggior parte delle regioni italiane, le dinamiche migliori si notano nelle regioni del Nord-Est (+12,5%) e del Nord-Ovest (+9,6%). Particolarmente positiva la performance del Sud e delle Isole nel comparto strumentale che mostra una crescita in media del 15% nel valore; sostanzialmente stabile la dinamica nelle altre macro-aree del Paese. Crescono i valori in tutta la nazione con riferimento al comparto immobiliare, con l'incremento più significativo nelle Isole (21,8%).

La Toscana è la regione in cui pesa maggiormente il comparto del leasing strumentale, la Calabria è la regione in cui pesa di più in termini di valore l'intero comparto auto, in Emilia Romagna troviamo l'incidenza massima del leasing immobiliare. La Campania è la regione in cui il leasing energy, pur se su importi totali contenuti, pesa di più e la Puglia quella in cui pesa di più il nautico [cfr. Tab. 1].

Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

Figura 1 – Dinamica dello stipulato leasing 2018 nelle diverse regioni (var. % rispetto al 2017)

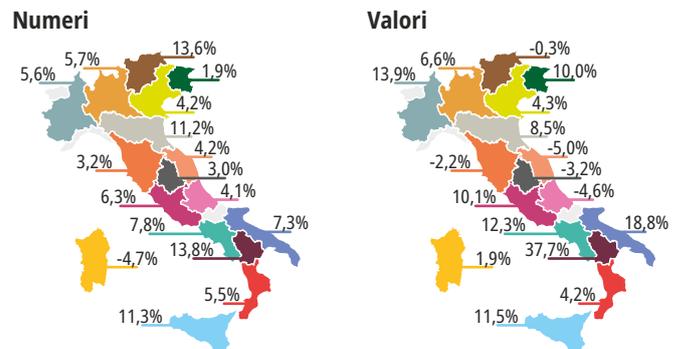


Figura 2 – Ripartizione dello stipulato leasing 2018 nelle diverse regioni (var. % rispetto al 2017)

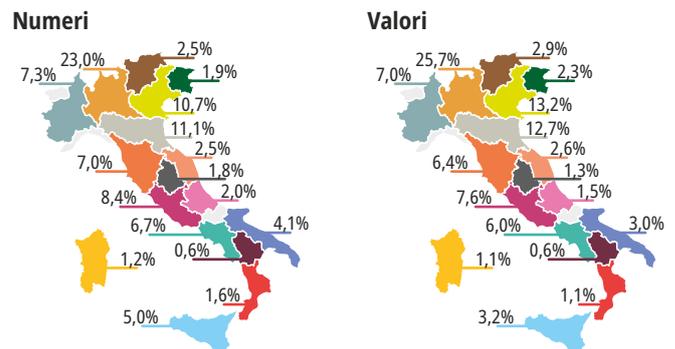
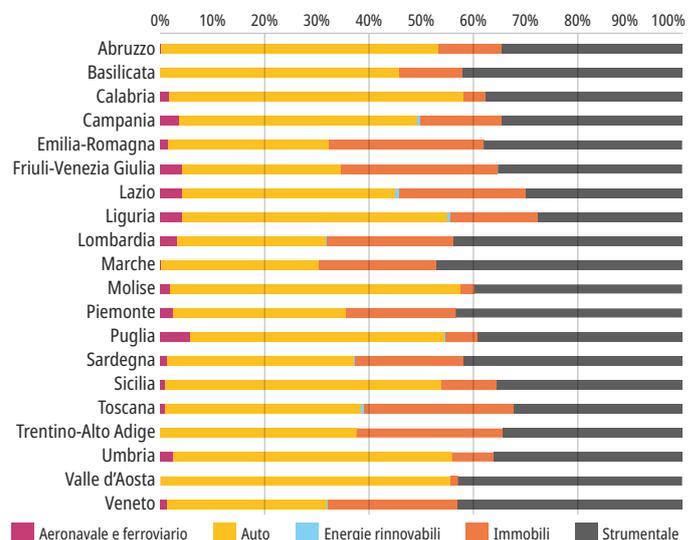


Tabella 1 – Ripartizione dello stipulato leasing 2018 per comparto nelle diverse regioni (val. % sul totale regionale)



4.2 I SETTORI PIÙ IMPORTANTI A LIVELLO REGIONALE

COMMERCIO E TRASPORTO IN LIGURIA VS. MANIFATTURIERO AL NORD OVEST

Guardando alle *Attività Manifatturiere*, le regioni del **Nord-Ovest** [cfr. Fig. 2] rappresentano il 12,9% dello stipulato complessivo nazionale e il 38,3% di quello relativo a tale settore. Elevato risulta anche il peso delle *Attività Immobiliari* rispetto alle altre macro-aree (40,5%).

Piemonte e Liguria presentano gli stessi settori di clientela prevalenti, ma con percentuali differenti; mentre per la prima regione la quota più elevata, anche se in calo di 2 p.p. rispetto al 2017, è rappresentata dalle *Attività Manifatturiere* (38,8%), in Liguria predominano le attività di *Trasporto e Magazzinaggio* pari al 26% e in crescita di quasi 3 p.p.. A seguire, si registrano quote in aumento del *Commercio all'ingrosso e al dettaglio* per il quale in Piemonte si registra un peso pari a oltre il 15% (con un incremento superiore al 4%) mentre in Liguria, in crescita rispetto allo scorso anno di oltre 3 p.p., raggiunge quasi il 18%.

Anche la Lombardia e la Valle d'Aosta, come il Piemonte, vedono la preminenza delle *Attività Manifatturiere* che risultano rispettivamente pari al 37,4% e al 30,2%, con un incremento per la Valle d'Aosta superiore al 28% in questo comparto. In crescita rispetto al 2017 in Lombardia anche il peso del *Trasporto e Magazzinaggio* (+1,8 p.p.) del *Noleggio* (+1,4 p.p.) e della *Attività immobiliari* (+1, 2 p.p.).

Figura 2 – Peso % dei primi cinque settori Ateco (*Attività Economica della clientela*) per regione – Nord-Ovest (valore contratti)

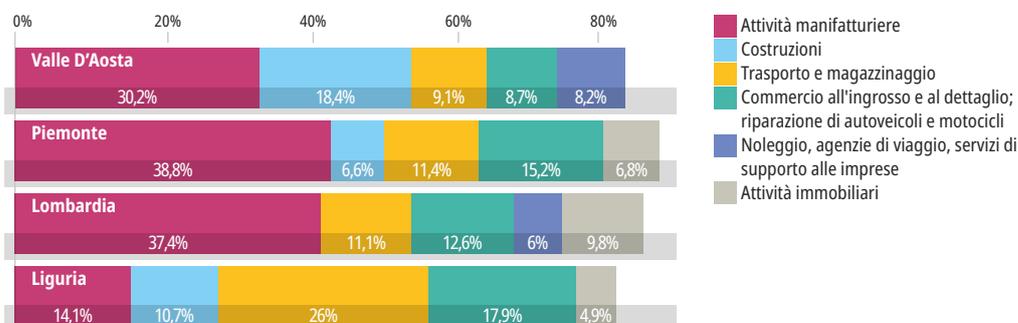
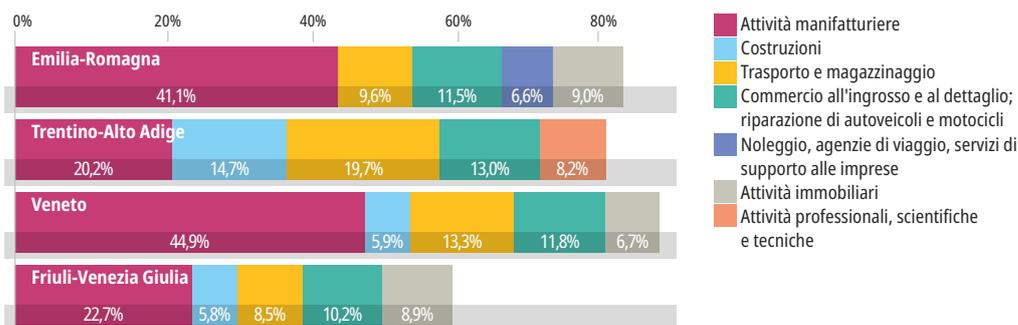


Figura 3 – Peso % dei primi cinque settori Ateco (*Attività Economica della clientela*) per regione – Nord-Est (valore contratti)



MANIFATTURIERO OLTRE IL 40% IN EMILIA ROMAGNA E VENETO

Le regioni del **Nord-Est** mostrano le quote più elevate tra le macro-aree italiane con riferimento alle *Attività Manifatturiere*, rappresentando oltre il 13% dello stipulato complessivo nazionale e quasi il 40% di quello relativo a tale settore [cfr. Fig. 3].

Come lo scorso anno, tale comparto risulta il più importante anche guardando alle singole regioni dove, anche se in diminuzione, registra quote superiori al 40% in Emilia-Romagna e in Veneto e superiori al 20% in Trentino-Alto Adige e in Friuli-Venezia Giulia.

Risulta rilevante anche la quota complessiva della macro-area rispetto al comparto "*Trasporto e Magazzinaggio*" che pesa per il 4% sullo stipulato totale nazionale e per il 27,3% sullo stipulato complessivo del settore. Nel dettaglio in Trentino-Alto Adige registra, con il 19,7%, la quota più significativa tra le regioni del Nord-Est con un incremento del 4,4% rispetto al 2017.

Quote in linea con lo scorso anno per il settore del *Commercio all'ingrosso e al dettaglio* mentre risultano in forte crescita le *Attività Immobiliari* in Friuli-Venezia Giulia (+6,3 p.p.). Significativo

anche l'incremento in Trentino-Alto Adige del peso delle *Attività Scientifiche e Professionali* che entra quest'anno tra le prime 5 per Ateco in questa regione, con una crescita pari a quasi il 6%.

Il *Noleggio* per il 2018 è superiore a 5% solo in Emilia-Romagna con una diminuzione superiore a 2 p.p., nelle altre regioni si conferma una bassa incidenza di tale settore. Per quanto riguarda le *Costruzioni* si osservano variazioni positive in Trentino-Alto Adige e Veneto pari rispettivamente a +3,8% e +1,1%, mentre i valori risultano in diminuzione in Emilia-Romagna e in Friuli-Venezia Giulia.

NELLE MARCHE: MANIFATTURIERO OLTRE IL 50%

Anche al **Centro** sono predominanti in tutte le regioni le *Attività Manifatturiere* con quote superiori al 30% ad eccezione del Lazio per il quale tale settore ha un peso del 16,3% anche se in aumento rispetto al 2017 di 4,3 p.p.. In significativa crescita anche la quota nell'Umbria (+7,7 p.p.) che raggiunge il 23,2%.

Dominanti in tutta la macro-area sono anche le percentuali relative al *Commercio*, anche se in lieve contrazione rispetto all'anno precedente, e al *Trasporto e Magazzinaggio* che in particolare crescono in Umbria di 3,7 p.p., mentre restano costanti in Toscana e Marche e diminuiscono nel Lazio (-1 p.p.). Le *Attività Immobiliari* aumentano in tutte le regioni ad eccezione dell'Umbria che registra un forte calo pari a 8,5 p.p. [cfr. Fig. 4].

TRASPORTO E IMMAGAZZINAGGIO AL SUD E NELLE ISOLE

Nelle regioni del **Sud** d'Italia si osserva, in linea con lo scorso anno, la maggiore importanza delle attività di *Trasporto e Magazzinaggio* che, con riferimento alla macro-area complessiva, registra un peso superiore al 22% rispetto al settore specifico e pari al 3,2% sul totale nazionale. In questo settore, relativamente alle singole regioni [cfr. Fig. 5], si osservano variazioni di segno opposto: in crescita in Campania (+1,1 p.p.) e Calabria (+3,1 p.p.) e in forte diminuzione in Molise e Puglia dove scendono rispettivamente di -9,2 p.p. e di -9 p.p..

Figura 4 – Peso % dei primi cinque settori Ateco (Attività Economica della clientela) per regione – Centro (valore contratti)

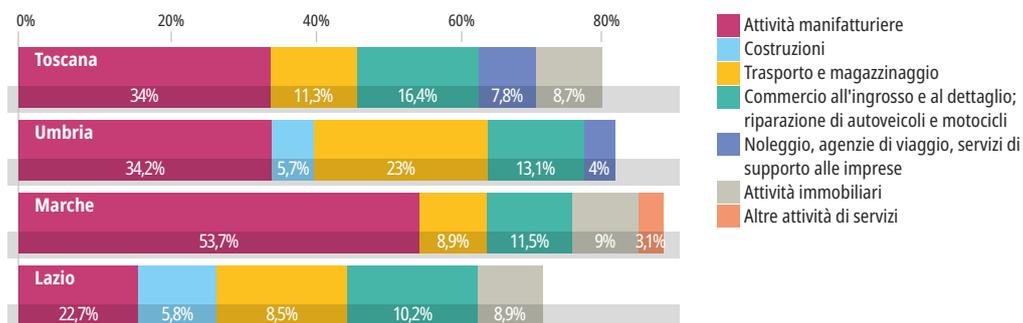
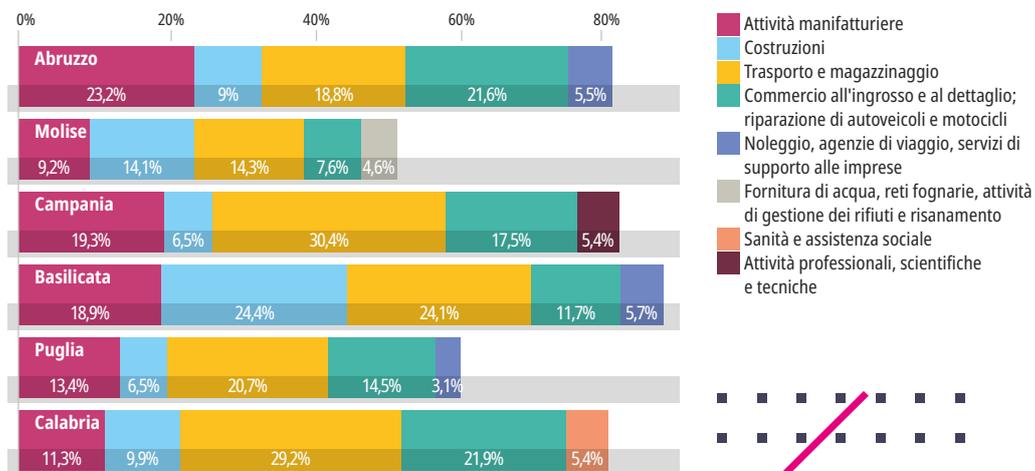


Figura 5 – Peso % dei primi cinque settori Ateco (Attività Economica della clientela) per regione – Sud (valore contratti)



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

Le *Attività manifatturiere* in queste regioni mostrano per il 2018 una contrazione diffusa e molto importante specialmente in Molise dove si passa da una quota del 23,2% a 9,2% con una diminuzione di 14 p.p., ad eccezione della Calabria, dove si registra un incremento superiore a 3 p.p., e della Campania (+1,1 p.p.).

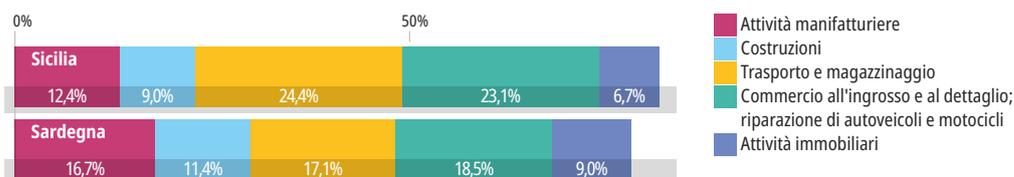
Anche il *Nolegg* registra un calo diffuso in tutte le regioni pari in media a 1,4 p.p. ad esclusione della Basilicata dove la crescita è di 4 p.p.. Si osservano variazioni non omogenee tra le regioni del Sud anche in relazione al settore delle *Costruzioni* che risultano positive in Molise (+4,5 p.p.) e Abruzzo (1,5 p.p.) mentre si evidenziano dinamiche di forte contrazione in Basilicata, dove la quota scende di 8 p.p., e in Puglia (-1,6 p.p.).

Il *Commercio* registra l'incremento più significativo in Abruzzo (+8,1 p.p.) dove pesa per il 21,6% e in Basilicata (+4,4 p.p.); in Calabria, anche se in leggera contrazione, mantiene una quota significativa con quasi il 22% mentre scende in Molise e Puglia in media di 3,8 p.p..

Tra le prime 5 per Ateco troviamo le *Attività professionali, scientifiche e tecniche* solo relativamente alla Campania in cui si evidenzia una crescita di 2,4 p.p. con un peso che raggiunge il 5,4%, mentre cresce la quota del settore della *Fornitura d'acqua e gestione dei rifiuti* in Molise (+3,7 p.p.) che scende invece in Basilicata e in Puglia uscendo dalla classifica dei primi 5 per Ateco.

Le *Isole* [cfr. Fig. 6] presentano gli stessi settori prevalenti, in particolare in Sicilia la quota maggiore è quella del *Trasporto e Magazzinaggio* pari al 24,4% anche se in diminuzione rispetto al 2017 di 2,4 p.p.; elevata la quota anche in Sardegna (17%) con un calo di 4,6 p.p.. In Sardegna il peso maggiore è quello del *Commercio all'ingrosso e al dettaglio* seppure in calo di quasi 5 p.p. mentre aumenta in Sicilia (+4,4 p.p.) raggiungendo oltre il 23%. La crescita più significativa si osserva però rispetto al settore *Immobiliare* che sale in entrambe le regioni, in particolare del 2,7 p.p. in Sicilia e del 3,5 p.p. in Sardegna.

Figura 6 – Peso % dei primi cinque settori Ateco (Attività Economica della clientela) per regione – Isole (valore contratti)



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

CAPITOLO#5

AUTOMOTIVE LEASE: IMMATRICOLAZIONI E FINANZIAMENTI LEASE

Il 2018 ha visto il proseguimento della crescita del leasing e del noleggio a lungo termine nel comparto autovetture, pur a fronte di una contrazione delle immatricolazioni. Nello specifico, si è assistito ad un incremento del leasing a privati. Nel comparto società, è proseguita la crescita del noleggio a lungo termine e del leasing al noleggio. La Panda è risultata nel 2018 l'autovettura più "leasingata", oltre che la prima per immatricolazioni in assoluto. Crescono i finanziamenti di auto ibride e le immatricolazioni di auto elettriche in noleggio a lungo termine sono quadruplicate rispetto all'anno precedente.

Mentre nel comparto delle autovetture ha prevalso il noleggio a lungo termine rispetto al leasing, nel comparto dei veicoli commerciali il leasing è stata la formula maggiormente utilizzata. L'utilizzo del leasing in tale segmento, insieme a quello dei veicoli industriali, ha consentito di usufruire fino a fine anno degli incentivi di cui al Superammortamento.

In crescita, rispetto all'anno precedente, il peso del leasing di veicoli usati, con un'incidenza media del 14% ed un incremento di 3 punti percentuali nel comparto delle autovetture.

SOMMARIO

5.1 La dinamica delle immatricolazioni	61
5.1.1 Sempre più leasing di autovetture a privati	61
5.1.2 Le autovetture più "leasingate"	63
<i>Focus: Classifiche dei modelli di auto più richiesti</i>	65
5.1.3 Leasing e noleggio per un parco autovetture più sicuro e meno inquinante	66
<i>Focus: Auto ibride ed elettriche in crescita</i>	67
5.1.4 Le immatricolazioni di veicoli commerciali	68
5.1.5 I veicoli commerciali più "leasingati"	69
5.2 Prevale il NLT nel comparto delle autovetture	70
5.2.1 Dinamiche del lease nel comparto	70
5.2.2 Stabili le percentuali medie di anticipo e riscatto	71
5.2.3 In crescita il peso dell'usato	72



5.1

LA DINAMICA DELLE IMMATRICOLAZIONI

5.1.1

SEMPRE PIÙ LEASING DI AUTOVETTURE A PRIVATI

Il mercato delle autovetture in Italia segna una leggera flessione rispetto ai dati dell'anno precedente (-3,3%) con oltre 1,9 milioni di immatricolazioni. L'anno è stato caratterizzato da una dinamica mensile particolarmente altalenante, in particolare si è visto un anticipo degli acquisti su agosto dovuto all'entrata in vigore, da settembre 2018, delle nuove norme di omologazione sempre più stringenti e inerenti alle emissioni delle autovetture (c.d. WLTP). Quanto detto poc'anzi si è riflesso in modo accentuato sulle vendite di settembre (-25,4%), e più moderatamente su quelle di ottobre e novembre, mentre il mese di dicembre è riuscito a chiudere con un incremento del 2% con 124.078 autovetture immatricolate rispetto alle 121.689 dello stesso mese del 2017 [cfr. Fig. 1], anche per effetto dell'incertezza dovuta all'imminente introduzione dell'eco-malus e dell'eco-bonus che ci sarebbe stata l'anno successivo.

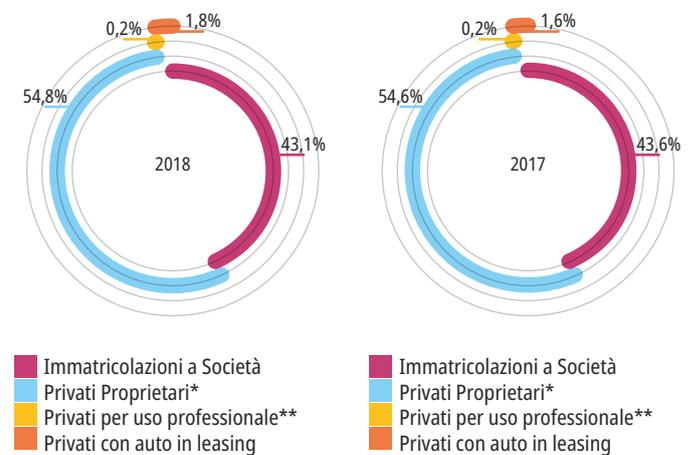
Complessivamente le immatricolazioni di autovetture hanno visto una flessione nel 2018, derivante principalmente dalla dinamica del comparto società, a fronte di una ripresa delle immatricolazioni ai privati. Guardando alla ripartizione per tipologia di proprietario, si registra una crescita delle immatricolazioni leasing ai privati che nel 2018 crescono del 9,8% rispetto all'anno precedente [cfr. Fig. 2]. Sono comunque le autovetture di proprietà dei privati quelle che continuano a rappresentare la quota più elevata e pari al 54,8%, con un aumento di 0,2 p.p. rispetto allo scorso anno. Seguono le immatricolazioni a società con il 43,1% delle nuove autovetture e fuoristrada, 1,8% è il peso delle immatricolazioni leasing a privati mentre rimane residuale allo 0,2% la quota dei "privati ad uso professionale".

Figura 1 – Trend mensile delle immatricolazioni di autovetture e fuoristrada nel 2017 e 2018



Fonte: dati ACEA

Figura 2 – Ripartizione immatricolazioni autovetture e fuoristrada tra privati e società



*Per "privati" si intendono i soggetti dotati di codice fiscale alfanumerico: i privati consumatori, gli esercenti arti e professioni, i titolari di ditte individuali e le imprese familiari.

**Taxi e noleggio con conducente.

Fonte: elaborazioni Centro Studi e Statistiche UNRAE

Le immatricolazioni a società di noleggio a breve termine sono diminuite del 6,4%, mentre nel 2018 le immatricolazioni a società di noleggio a lungo termine rimanevano stabili con un +0,3%. La quota complessiva del noleggio si è attestata intorno a 40%. L'intero comparto delle autovetture aziendali in senso stretto, ovvero quelle destinate alle imprese

ed acquistate dalla società utilizzatrice attraverso la formula del leasing o del noleggio a lungo termine (al netto quindi dei c.d. "km 0") ha visto un incremento a due cifre delle immatricolazioni delle società di noleggio a lungo termine in leasing a fronte di una flessione del numero di autovetture acquistate da enti e società diverse (-7,8%). Meno per-

formante è stata la dinamica della restante parte del mercato, ad eccezione delle autoimmatricolazioni dei concessionari ad uso noleggio che sono cresciute del +24,1% rispetto al 2017 [cfr. Fig. 3a].

La dinamica evidenziata ha portato ad una moderata ricomposizione della torta "immatricolazioni di autovetture e fuoristrada in leasing" rispetto all'anno precedente, riportata nella Figura 3b. Rimane preponderante la quota delle immatricolazioni leasing a società di noleggio a breve termine (38,3%). Queste

ultime registrano una flessione del 7,5% rispetto al 2017 a beneficio delle:

- immatricolazioni a società di noleggio a lungo termine con auto in leasing, che con una quota del 7,8% crescono del +35,7% rispetto all'anno precedente
- del leasing a privati, che, come anticipato, mostra un +9,8% raggiungendo una rappresentatività del 28,4% sul totale.

Figura 3a – Ripartizione immatricolazioni autovetture e fuoristrada a società per tipologia di utilizzatore

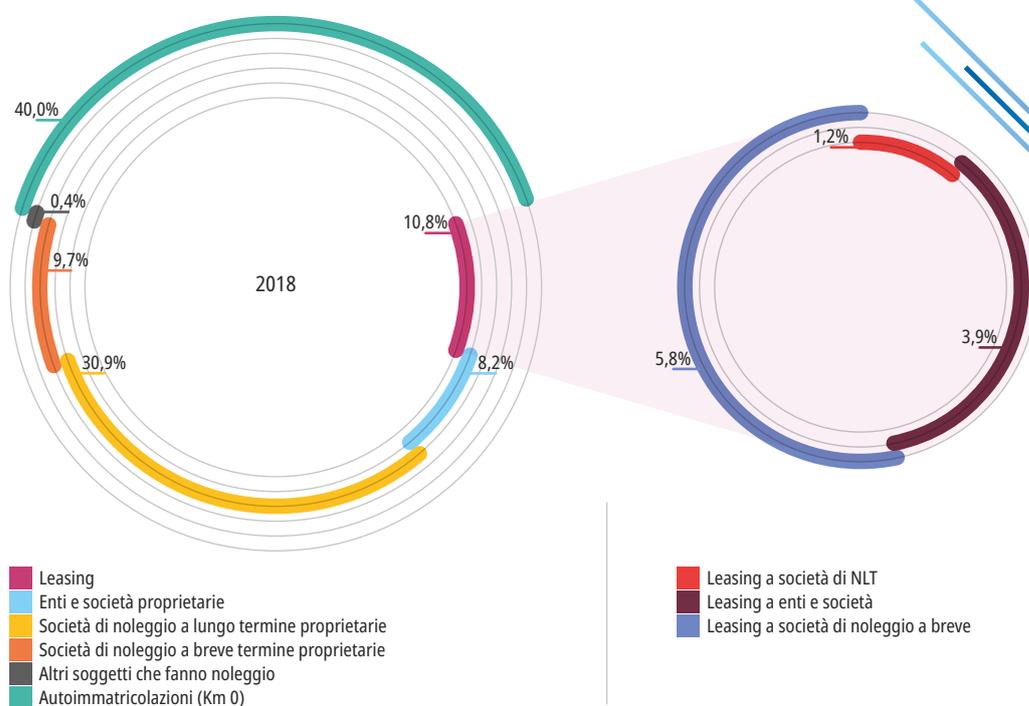
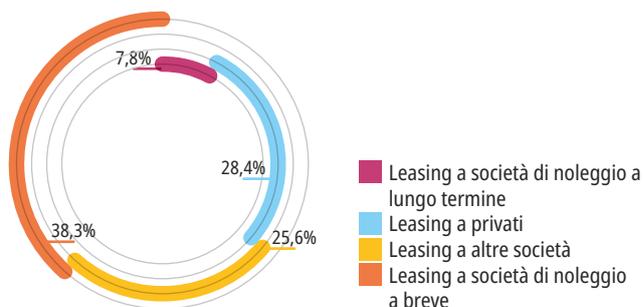


Figura 3b – Ripartizione immatricolazioni autovetture e fuoristrada finanziate in leasing (privati e società)



Fonte: elaborazioni Centro Studi e Statistiche UNRAE

5.1.2

LE AUTOVETTURE PIÙ "LEASINGATE"

In Figura 4 sono presenti le nuove immatricolazioni di autovetture e fuoristrada per le società ed enti suddivise per aggregazioni marca dalla quale si evince come le autovetture intestate a società ed enti proprietari e società di noleggio risultino prevalentemente di costruttori italiani e francesi (con quote rispettivamente pari al 51,3% e 44,5%). Per le società di leasing la quota preponderante è rappresentata dalla categoria dei costruttori tedeschi (45,4%), seguita da quelli italiani e francesi e successivamente dagli altri costruttori esteri.

Osservando le oltre 130 mila immatricolazioni a società di leasing, come anticipato, si nota come le autovetture tedesche siano quelle maggiormente finanziate, specie per i privati uso noleggio (76%), ad eccezione invece del leasing alle società di noleggio che vedono al primo posto i costruttori italiani e francesi [cfr. Fig. 5].

Figura 4 - Immatricolazioni di autovetture e fuoristrada per aggregazioni di marca (società ed enti)

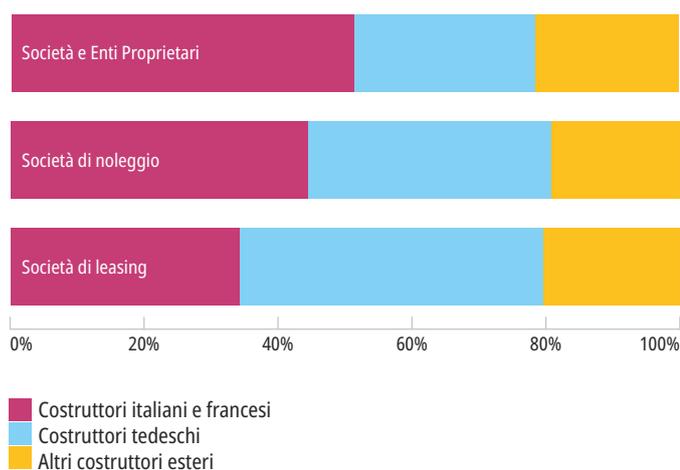
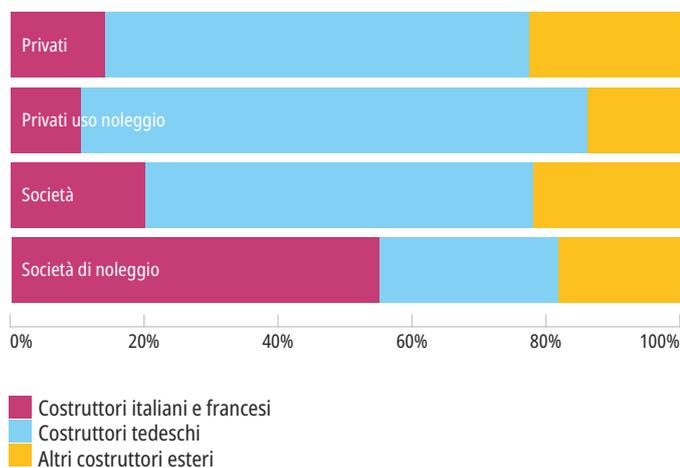


Figura 5 - Immatricolazioni di autovetture e fuoristrada per aggregazioni di marca (società di leasing)



Le autovetture medie risultano essere quelle maggiormente presenti, difatti oltre 1/3 delle immatricolazioni dell'intera categoria società ed enti sono riconducibili al segmento C. In particolare, osservando i cluster società ed enti proprietari e società di noleggio, anche le autovetture utilitarie detengono un peso importante [cfr. Fig. 6].

La composizione per segmento delle immatricolazioni a società di leasing per le varie categorie di clienti è differente da utilizzatore a utilizzatore. In particolare, per i privati e le società prevale il segmento delle autovetture medio-grandi con una quota vicina al 36%, mentre nel leasing a società di noleggio le autovetture utilitarie (34,2%) e medie (37,1%) sono quelle che prevalgono [cfr. Fig. 7].

Figura 6 - Immatricolazioni di autovetture e fuoristrada per segmento (società ed enti)

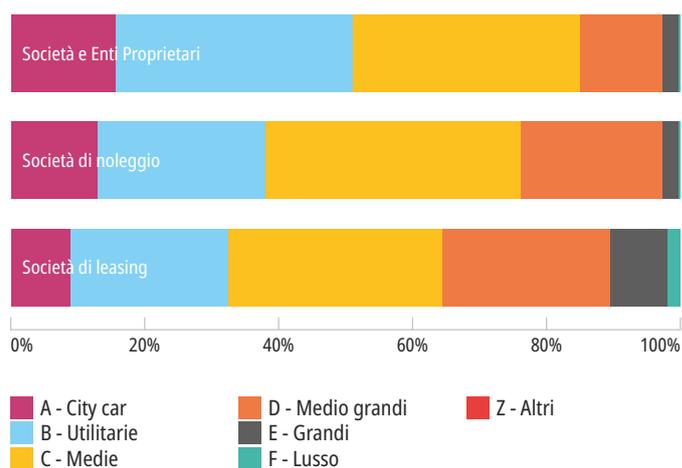
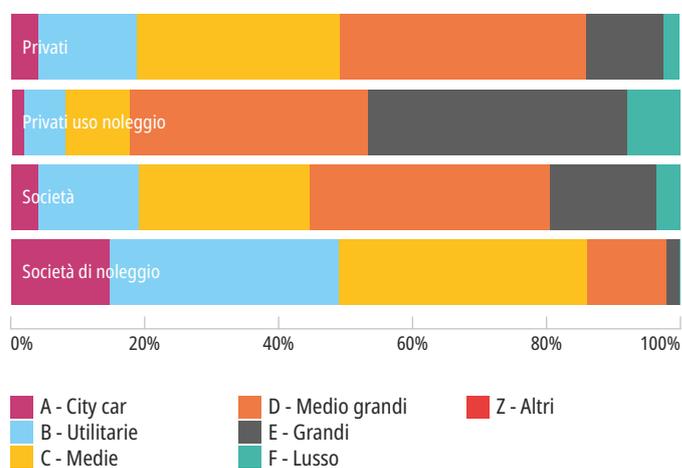


Figura 7 - Immatricolazioni di autovetture e fuoristrada per segmento (società di leasing)



Fonte: elaborazioni Centro Studi e Statistiche UNRAE

Dall'ulteriore segmentazione delle immatricolazioni per tipologia di carrozzeria si evidenzia la maggioranza delle berline [cfr. Fig. 8], ad eccezione delle nuove autovetture acquisite in leasing da privati e società, che vedono una numerosa presenza di fuoristrada [cfr. Fig. 9].

Figura 8 - Immatricolazioni di autovetture e fuoristrada per carrozzeria (società ed enti)

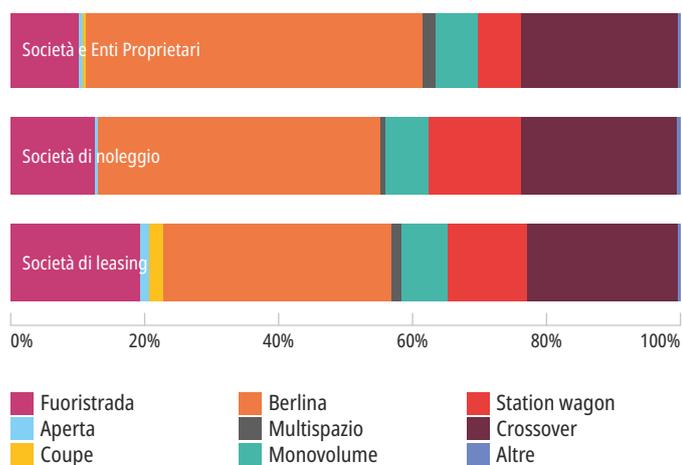
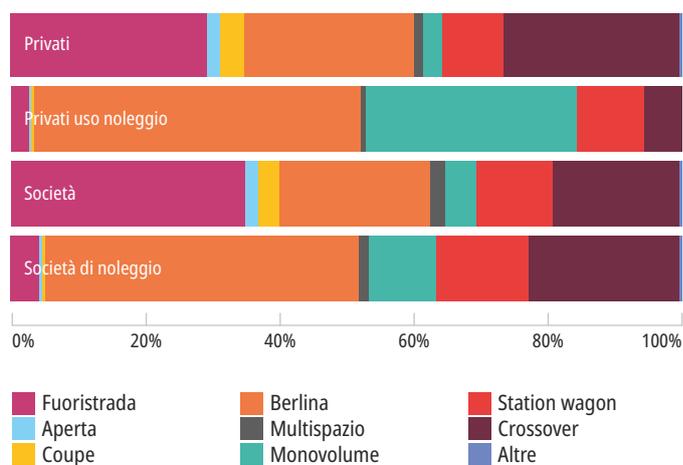


Figura 9 - Immatricolazioni di autovetture e fuoristrada per carrozzeria (società di leasing)



Fonte: elaborazioni Centro Studi e Statistiche UNRAE

FOCUS

CLASSIFICHE DEI MODELLI DI AUTO PIÙ RICHIESTI

La migliore performance del 2018 per l'autovettura con il numero di immatricolazioni maggiori è stata quella della Fiat Panda.

Per le autovetture di proprietà, a seguire, tra le più vendute, si annoverano la Renault Clio, la Lancia Ypsilon, la Citroen C3. In Tabella 1a è riportato il maggiore dettaglio con la distinzione per tipologia di utilizzatore. Analogamente in Tabella 1b è presente la classifica delle autovetture top 10 in leasing: oltre alla Fiat Panda, auto molto utilizzata per il noleggio a breve a termine, la Volkswagen Tiguan, la Fiat 500L, la Renault Clio e la BMW X1 sono state le autovetture più frequentemente finanziate in leasing.

Tabella 1a – Classifica dei modelli con il maggior numero di immatricolazioni

Autovetture di proprietà (immatricolazioni 2018)			
Privati	Società	Noleggio a lungo termine	Noleggio a breve termine
Fiat Panda	Fiat Panda	Fiat Panda	Citroen C3
Renault Clio	Lancia Ypsilon	Fiat 500x	Fiat 500
Volkswagen Polo	Fiat Tipo	Fiat Tipo	Fiat Panda
Toyota Yaris	Fiat 500	Nissan Qashqai	Fiat Tipo
Ford Fiesta	Jeep Renegade	Alfa Romeo Stelvio	Ford Fiesta
Ford Ecosport	Fiat 500x	Fiat 500	Peugeot 308
Dacia Sandero	Fiat 500L	Jeep Compass	Volkswagen Golf
Lancia Ypsilon	Peugeot 208	Volkswagen Golf	Renault Clio
Citroen C3	Renault Clio	Jeep Renegade	Alfa Romeo Giulietta
Dacia Duster	Citroen C3	Volkswagen Tiguan	Lancia Ypsilon

Tabella 1b – Leasing: classifica dei modelli con il maggior numero di immatricolazioni

Autovetture in leasing (immatricolazioni 2018)			
Privati	Società	Noleggio a lungo termine	Noleggio a breve termine
Volkswagen Tiguan	Volkswagen Tiguan	Renault Megane	Fiat Panda
Mercedes Classe A	Bmw X1	Peugeot 3008	Fiat 500L
Bmw X1	Bmw Serie 5	Skoda Octavia	Fiat Tipo
Ford Focus	Smart Fortwo	Volkswagen Passat	Renault Clio
Mercedes Gla	Jeep Compass	Opel Corsa	Renault Megane
Toyota C-hr	Mercedes Glc	Volkswagen Golf	Fiat 500
Renault Captur	Mini Countryman	Renault Clio	Peugeot 308
Smart Fortwo	Audi Q5	Audi A4	Dacia Sandero
Bmw Serie 1	Land Rover Range Rover Sport	Peugeot 308	Renault Twingo
Bmw Serie 5	Mercedes Classe E	Volkswagen Tiguan	Nissan Qashqai
Mercedes Glc			

Fonte: elaborazioni Centro Studi e Statistiche UNRAE

5.1.3

LEASING E NOLEGGIO PER UN PARCO AUTOVETTURE PIÙ SICURO E MENO INQUINANTE

L'abbandono del concetto di proprietà dell'autovettura facilita il processo di rinnovo del parco circolante a beneficio di autovetture più sicure e meno inquinanti. Rispetto, infatti, ad un'età media dei veicoli di 11 anni del parco circolante di autovetture, quelle che non sono di proprietà dell'utilizzatore, ma che sono fruite utilizzando la formula del leasing o del noleggio a breve o a lungo termine, sono per lo più autovetture nuove.

Con riferimento al parco circolante di autovetture e fuoristrada del noleggio a breve termine, si osserva in Figura 10, come le autovetture più giovani siano quelle con un maggior peso nel mercato di riferimento e con una quota pari al 45,5%. Anche guardando al parco circolante di società di noleggio a lungo termine, di società di leasing e società in generale, si conferma lo stesso trend di rinnovamento [cfr. Fig. 11]. In particolare, la quota più importante è quella dei mezzi con età inferiore ai 2 anni, per quanto riguarda le società di noleggio a lungo termine è pari al 62,5%, per le società di leasing e al 59,4% e per le altre società 48,2%.

A differenza dei cluster precedenti, le autovetture aziendali di proprietà sono un parco immatricolato meno recente, con oltre il 20% di autovetture immatricolate da oltre 5 anni.

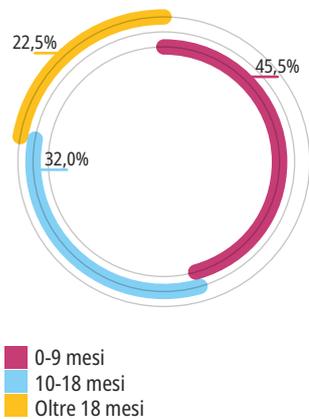
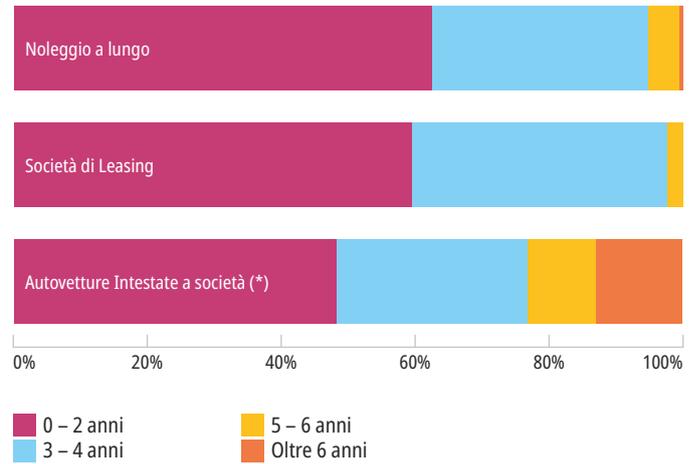


Figura 10 - Anzianità del parco circolante di autovetture e fuoristrada in noleggio a breve termine al 31 dicembre 2018

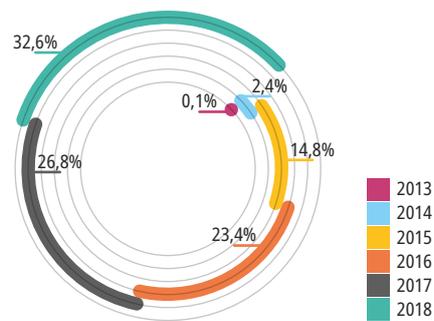
Figura 11 - Anzianità del parco circolante di autovetture e fuoristrada in leasing e noleggio a lungo termine al 31 dicembre 2018



*Escluse le vetture a noleggio a lungo termine

Considerando l'anno di immatricolazione delle autovetture e fuoristrada in leasing degli ultimi sei anni, la quota preponderante è presente nell'ultimo triennio di analisi [cfr. Fig. 12].

Figura 12 - Composizione del parco circolante di autovetture e fuoristrada in leasing per anno di immatricolazione



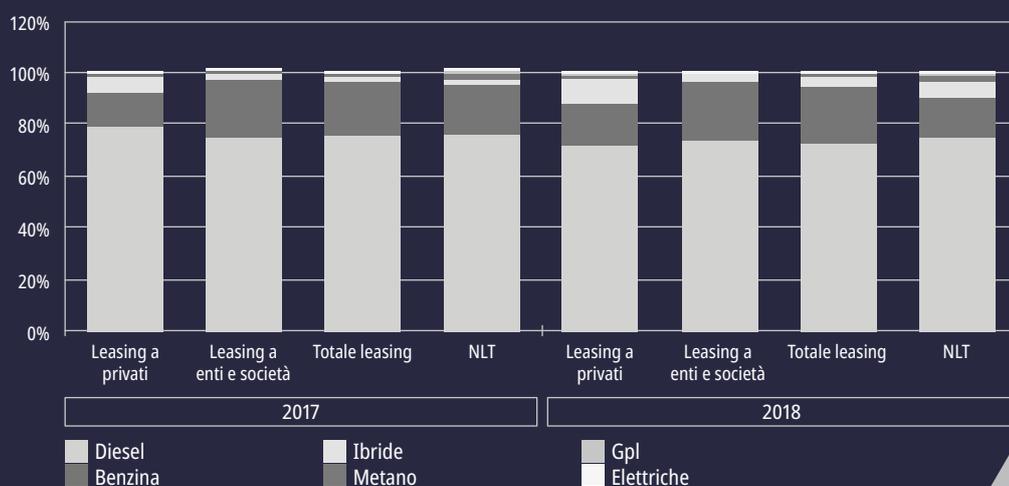
Fonte: elaborazioni Centro Studi e Statistiche UNRAE

FOCUS

AUTO IBRIDE ED ELETTRICHE IN CRESCITA

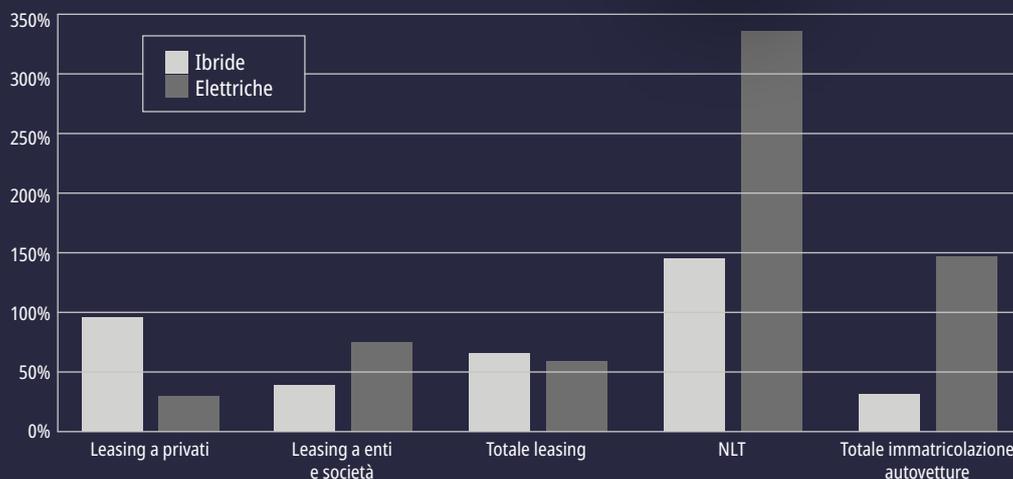
Le auto alimentate a diesel hanno visto diminuire leggermente il proprio peso sulle immatricolazioni leasing e NLT, a fronte di una crescita delle autovetture "ibride". Queste ultime hanno raggiunto un peso del 9,4% sulle immatricolazioni leasing a privati e un peso del 5,7% nelle immatricolazioni per il noleggio a lungo termine [cfr. Fig. 1].

Figura 1 – Ripartizione immatricolazioni autovetture per tipologia di alimentazione



Seppure con peso ancora limitato sul totale, il 2018 si può ritenere l'anno dell'avvio della diffusione delle auto elettriche. Le immatricolazioni di auto elettriche hanno sfiorato le 5.000 unità. Di queste, oltre 2.500 sono state destinate al mercato del noleggio a lungo termine e 688 a quello del leasing. Il noleggio a lungo termine ha visto quadruplicare le immatricolazioni di autovetture elettriche rispetto all'anno precedente [cfr. Fig. 2].

Figura 2- Crescita delle immatricolazioni di auto ibride ed elettriche nel 2018



Fonte: elaborazioni Centro Studi e Statistiche UNRAE

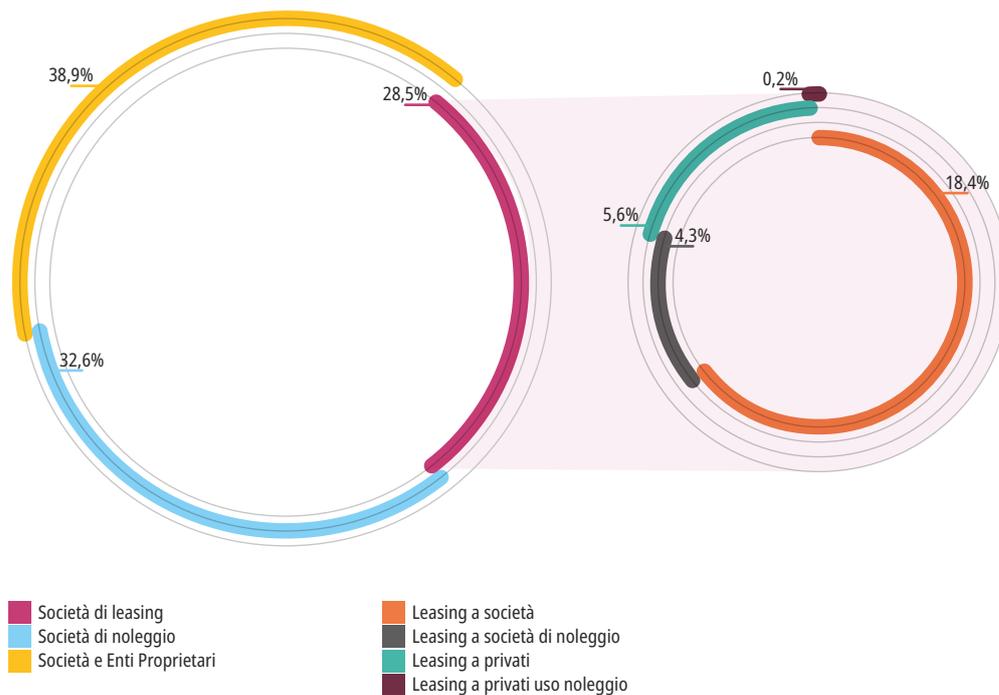
5.1.4

LE IMMATRICOLAZIONI DI VEICOLI COMMERCIALI

I vantaggi fiscali previsti dal Superammortamento, anche nel 2018, hanno supportato le società ed enti ad investire nel segmento dei veicoli commerciali, dove il numero di nuove unità, nell'anno di analisi, ammonta a circa 137 mila.

In Figura 13 si osserva che circa 2 veicoli su 5 sono stati intestati a società ed enti proprietari, il 32,6% delle immatricolazioni è di società di noleggio, con una crescita di circa 1 p.p. rispetto allo scorso anno. Anche il leasing risulta in crescita di 1,3 p.p. e raggiunge una quota pari al 28,5% (pari a circa 39 mila veicoli).

Figura 13 – Ripartizione immatricolazioni veicoli commerciali a società ed enti per tipologia di proprietario e utilizzatore



Fonte: elaborazioni Centro Studi e Statistiche UNRAE

5.1.5

I VEICOLI COMMERCIALI PIÙ “LEASINGATI”

I veicoli commerciali, distinti per aggregazione di marca, provengono prevalentemente da costruttori italiani e francesi. Nello specifico, le immatricolazioni intestate a società ed enti proprietari, risultano per il 65,2% di tali costruttori, una quota ancora più elevata di tali nazionalità si osserva per le società di noleggio (73,8%), mentre per le società di leasing si osserva un dato intermedio tra i due e pari al 60,7%. Il cluster dei costruttori tedeschi detiene una quota importante per i veicoli immatricolati in leasing (30,1%).

La tipologia di segmento maggiormente richiesta è quella dei furgoni medi e grandi, con un peso rilevante di oltre il 57,3% per le società di leasing. Seppur con quote leggermente più contenute, anche le immatricolazioni destinate all'utilizzo da parte di società ed enti proprietari e società di noleggio hanno visto una percentuale elevata di Furgoni medi e grandi. Segue il segmento delle Furgonette, con un peso del 28,5% e del 26,7% delle immatricolazioni di veicoli commerciali rispettivamente a società ed enti proprietari e società di noleggio [cfr. Fig. 14].

Nello specifico, in Figura 15, è presente il dettaglio delle immatricolazioni di veicoli commerciali destinate alle società di leasing. Per la maggior parte degli utilizzatori si registra un più intenso numero di nuove unità di Furgoni medi e grandi, che in particolare sfiora il 60% per le immatricolazioni a società. Per la categoria degli utilizzatori privati ad uso noleggio si osserva, invece, una maggiore presenza di Furgoni piccoli (55,7%).



Figura 14 – Immatricolato di veicoli commerciali (società e enti) per segmento

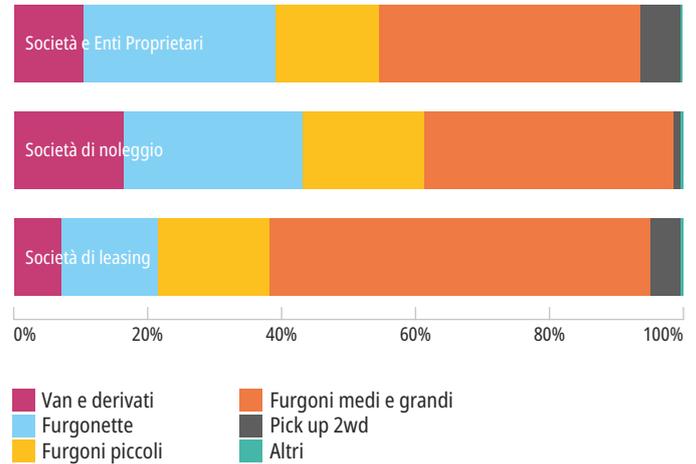
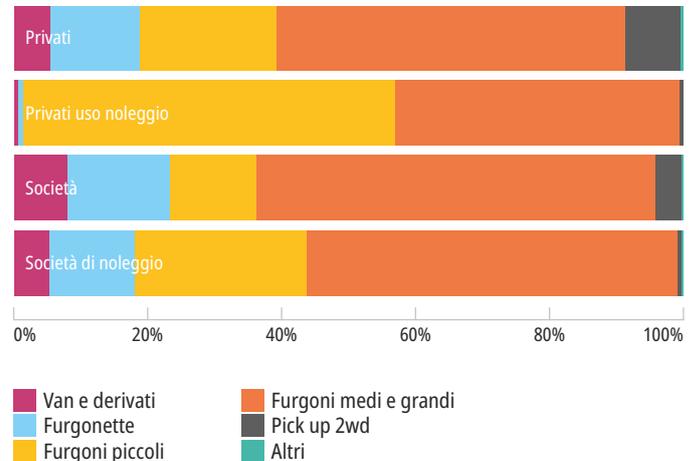


Figura 15 – Immatricolato di veicoli commerciali (società di leasing) per segmento



Fonte: elaborazioni Centro Studi e Statistiche UNRAE



5.2

PREVALE IL NLT NEL COMPARTO DELLE AUTOVETTURE

5.2.1

DINAMICHE DEL LEASE NEL COMPARTO

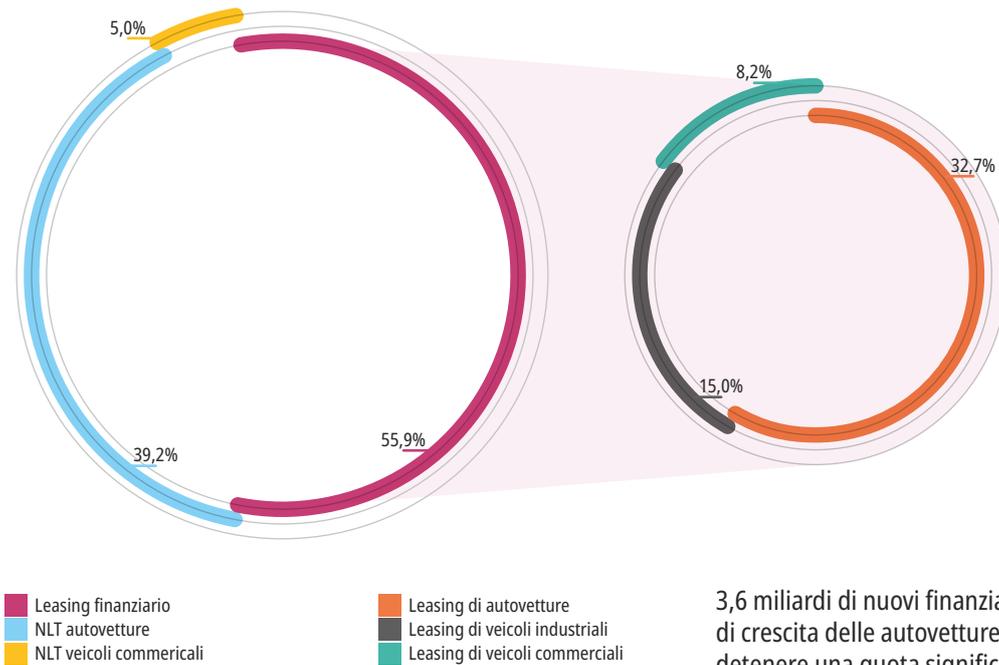


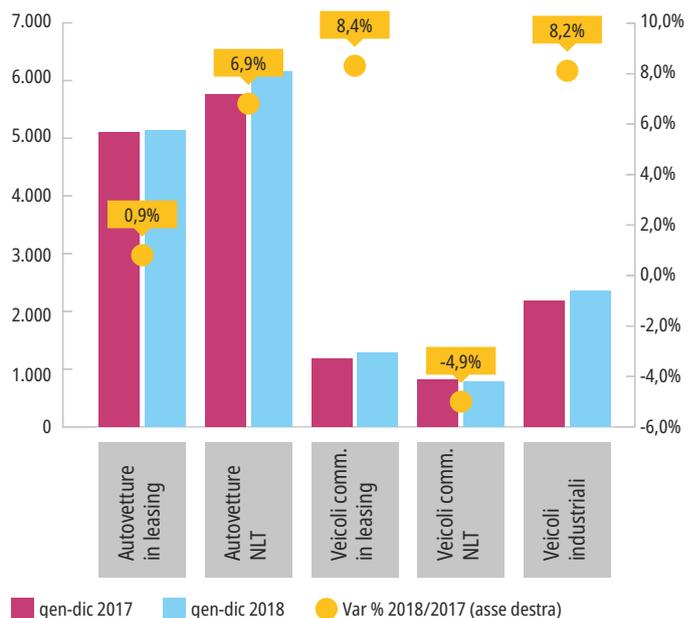
Figura 16 – Composizione dello stipulato leasing e del noleggio a lungo termine (valore contratti)

Nel 2018, oltre il 50% del totale dello stipulato nazionale ha interessato il comparto auto, con 15,7 miliardi di euro di nuovi finanziamenti in leasing e noleggio a lungo termine. Complessivamente, rispetto ai dati del 2017, si osserva una crescita del +1,4% e del +4,5% rispettivamente nel numero e nel valore. La formula del leasing prevale nei veicoli commerciali e industriali, mentre nel comparto delle autovetture, come visto precedentemente, è il noleggio a lungo a termine la formula prevalente.

In Figura 16 si osserva la composizione del mercato lease automotive in termini di valori finanziati: dato il valore medio più elevato del segmento veicoli commerciali, il 56,0% dello stipulato auto complessivo ha riguardato la formula del leasing finanziario, mentre il restante 44,0% il noleggio a lungo termine. Le autovetture in noleggio a lungo termine hanno raggiunto, nel 2018, il 39,2% dello stipulato auto, registrando un tasso di crescita superiore alla media del mercato e pari al +6,9% nel valore [cfr. Fig. 17]. Particolarmente positiva è stata la dinamica dei veicoli commerciali e industriali in leasing che ha registrato un importante incremento nel valore delle nuove stipule (rispettivamente +8,4% e +8,2%) raggiungendo unitamente oltre

3,6 miliardi di nuovi finanziamenti. Più contenuti, invece, i tassi di crescita delle autovetture in leasing, che però continuano a detenere una quota significativa, pari al 32,7%.

Figura 17 – Dinamica dei valori dello stipulato auto (in milioni di euro) e variazione % del valore dei contratti



Fonte: elaborazioni Assilea su dati Centro Studi e Statistiche UNRAE

5.2.2

STABILI LE PERCENTUALI MEDIE DI ANTICIPO E RISCATTO

Nello stipulato leasing auto 2018 resta stabile la percentuale media di anticipo (13,4%). In linea con lo scorso anno, tale valore risulta essere superiore di oltre un punto percentuale rispetto a quello riportato nel portafoglio in essere al 31.12.2018 (12,1%). Diversa è invece la dinamica che si osserva in Figura 18 per le varie tipologie di beni censite nella Banca Dati Centrali Rischi Assilea (BDCR); in particolare, si osserva come la categoria dei motoveicoli sia quella in cui è presente una percentuale media di anticipo più elevata e superiore alla media del mercato di riferimento, sia sul nuovo stipulato (16,7%) che sul portafoglio in essere (17,9%). Segue immediatamente dopo la categoria delle autovetture con valori prossimi al 16%.

La percentuale media dell'opzione finale d'acquisto presenta valori più elevati rispetto allo scorso anno: +1,3 p.p. sul nuovo

stipulato e +2,3 p.p. sul patrimonio in essere, con delle medie di comparto che si attestano rispettivamente al 15,0% e al 13,2%.

Il valore più elevato rispetto alle altre categorie di beni si osserva decisamente nel comparto delle autovetture con il 25,6% sul nuovo stipulato [cfr. Fig. 19].

La durata media contrattuale nel 2018 si è attestata a 49 mesi, in aumento di un mese rispetto allo scorso anno. Tale dinamica è stata dettata fondamentalmente dall'aumento della durata media contrattuale dei contratti di leasing di apparecchi di sollevamento targati e dei veicoli commerciali <35 quintali [cfr. Fig. 20].

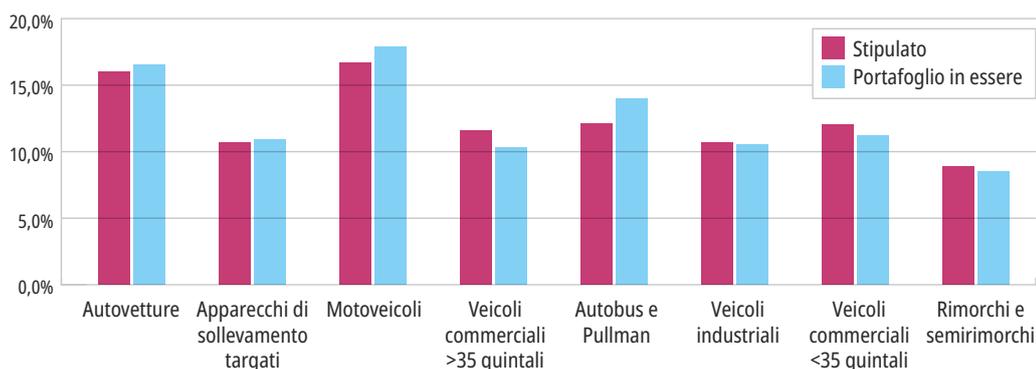


Figura 18 – Percentuale media dell'anticipo (in % sul costo bene) nel comparto leasing auto

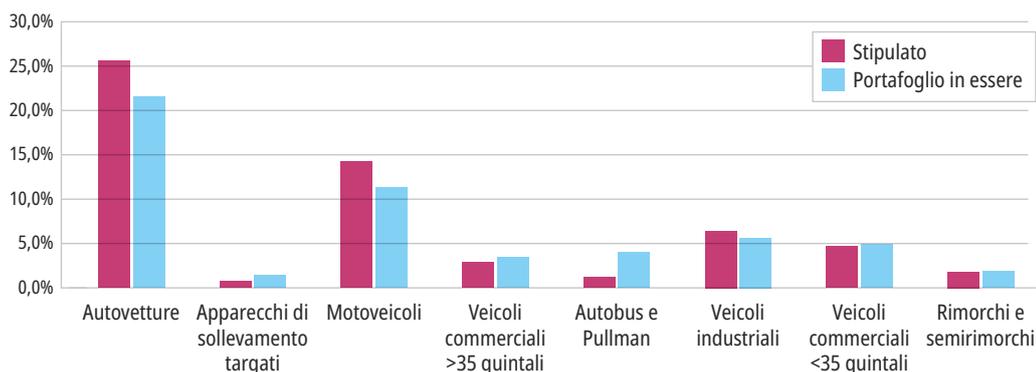


Figura 19 - Percentuale media dell'opzione di acquisto (in % sul costo bene) nel comparto leasing auto

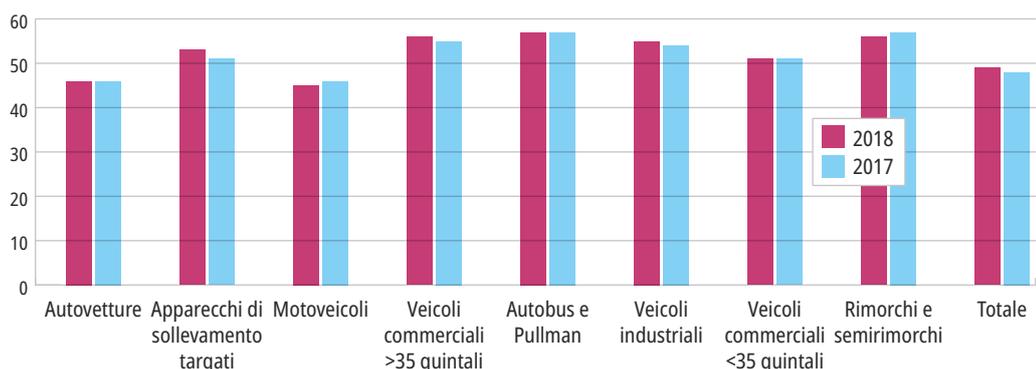
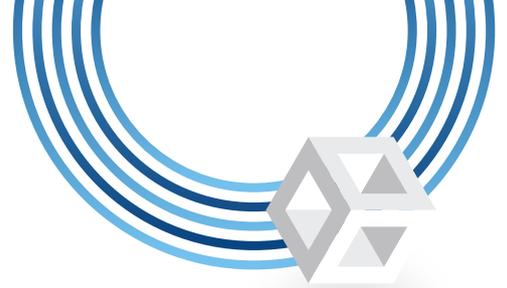


Figura 20 – Durata media nel comparto auto (numero mesi)

Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

5.2.3

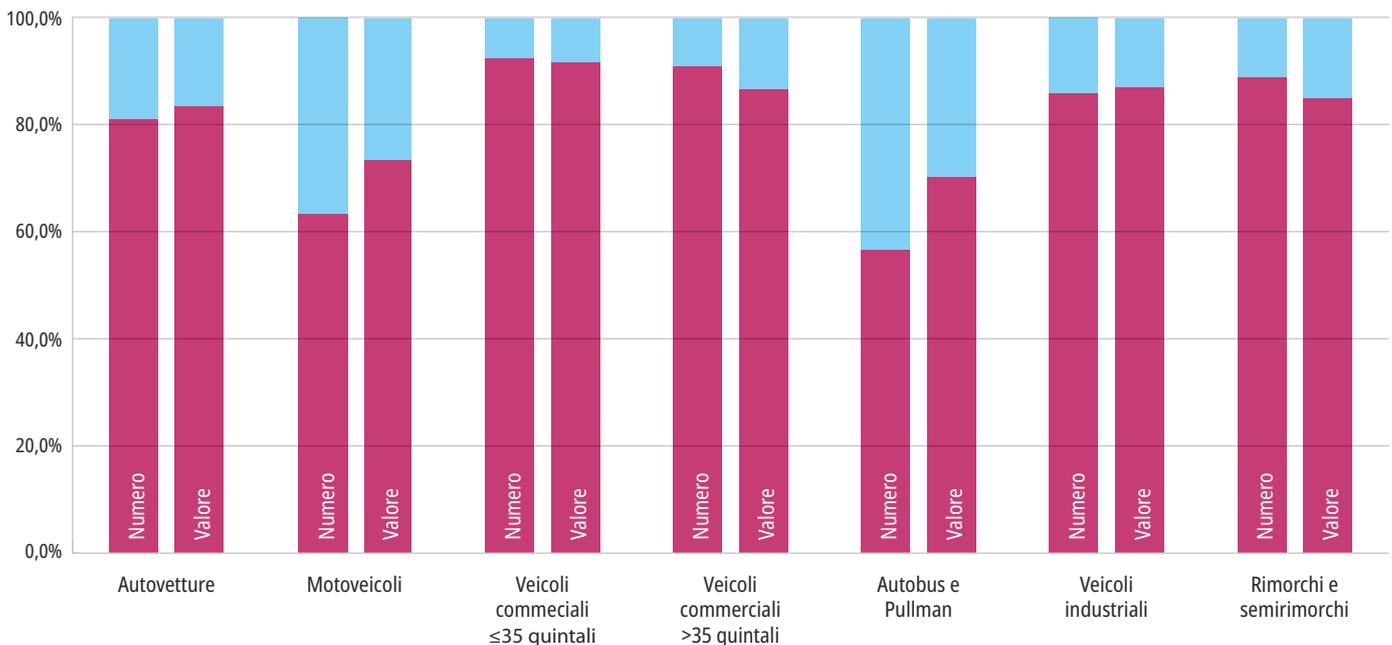
IN CRESCITA IL PESO DELL'USATO



Il mercato dell'automotive leasing riguarda prevalentemente veicoli di nuova produzione, ma risulta comunque in crescita la percentuale media dei contratti di leasing stipulati su veicoli usati. Si è passati dal 12,6% del 2017 al 15,5% nel 2018 in termini di numeri, mentre in relazione ai valori si è passati dal 12,1% al 14,3%. La dinamica è coerente con il trend positivo che ha visto il mercato dell'usato nel 2018, alimentato peraltro anche

delle autovetture provenienti dal settore del noleggio. Il peso dell'usato sul leasing di autovetture ha raggiunto il 18,5% sul numero dei contratti leasing ed il 16,2% sui valori, con una crescita di circa tre p.p. rispetto alle percentuali dell'anno precedente.

Figura 21 – Incidenza dello stipulato leasing 2018 di veicoli usati nel comparto auto



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea



CAPITOLO#6

LEASING STRUMENTALE FINANZIARIO E OPERATIVO

È proseguita anche nel 2018 la crescita del leasing di beni strumentali. La dinamica è stata positiva sia per il prodotto del leasing finanziario che per quello del leasing operativo (privo di opzione finale d'acquisto). Migliore la performance degli operatori esteri, la cui quota di mercato ha superato quella degli operatori italiani. Migliori anche le performance delle società di natura non bancaria (commerciali) nello specifico segmento del leasing operativo.

Mentre i beni del comparto ICT si confermano al primo posto per numero di contratti stipulati, oltre il 15% dei volumi di leasing strumentale dell'anno ha riguardato i macchinari per l'edilizia.

SOMMARIO

6.1 In crescita leasing finanziario e operativo	75
6.2 Aumenta la quota di mercato degli operatori esteri	76
6.3 Le categorie di beni maggiormente "leasingati"	77
6.4 Stabile la durata media contrattuale	78
6.5 Anticipo e opzione finale di acquisto	79



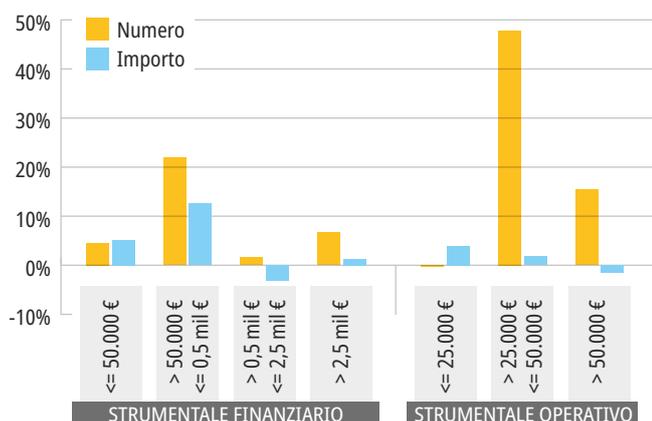
6.1 IN CRESCITA LEASING FINANZIARIO E OPERATIVO

I finanziamenti di leasing finanziario e leasing operativo (con e senza opzione finale d'acquisto) hanno raggiunto nell'anno 9,3 miliardi di euro di totale finanziato, con una crescita rispetto al 2017 del 5,7% in valore e di quasi il 6% in numero di contratti.

Il leasing finanziario, attraverso il quale è stato possibile finanziare gli investimenti usufruendo del superammortamento e dell'iperammortamento, nonché degli incentivi agli investimenti alle PMI, ha proseguito la sua crescita nel corso del 2018. È stato proprio questo comparto quello che - rispetto al leasing operativo - ha registrato la crescita più significativa, con un +6,7% in termini di valore [cfr. Fig. 1]: la fascia d'importo più importante, quella compresa tra 50.000 e 0,5 milioni di euro l'incremento maggiore, pari al 12,6% superando i 4,2 miliardi di importo; in forte incremento anche il numero di contratti (+22%) passati da 26 a 32 mila. In valore si evidenzia un aumento diffuso in tutte le fasce d'importo, ad eccezione di quella compresa tra 0,5 e 2,5 mila euro che registra un calo del 3,2% con una contrazione di quasi 60 milioni.

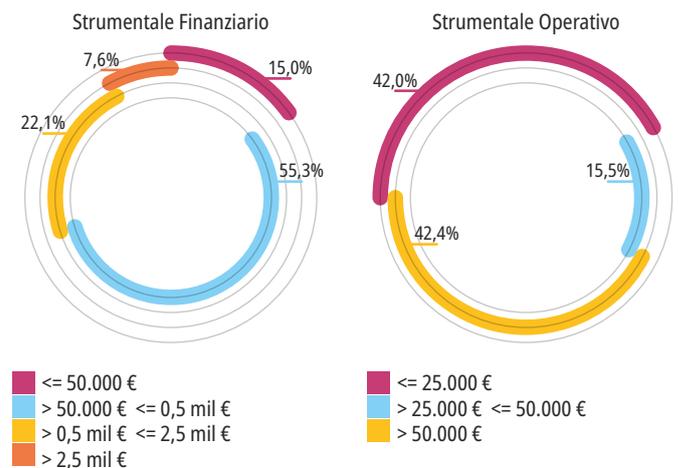
Seppure su livelli più contenuti dell'anno precedente, è comunque proseguita anche nel 2018 la crescita del leasing operativo che continua ad incontrare le esigenze della clientela, offrendo soluzioni più snelle che consentono di lasciare in capo a terzi gran parte degli oneri derivanti dalla gestione del bene e di non dover farsi carico del rischio di svalutazione dello stesso. In questo sotto-comparto, si è registrata, infatti, una crescita sia in numero (3,1%) che in valore (1,2%) rispetto al 2017. Le variazioni più significative in numero si registrano per la fascia d'importo compresa tra 25 e 50 mila euro pari al 48% e per quella superiore ai 50.000 euro (+15,4%). Per valore dei contratti, invece, la dinamica migliore è stata quella della fascia d'importo più bassa, cresciuta di circa il 4% con un incremento di 25 milioni di euro; è diminuito invece il valore per la fascia di importo più elevata (-1,6%).

Figura 1 – Variazione % dello stipulato leasing strumentale 2018/2017 per comparto



In Figura 2a viene rappresentata la ripartizione dello stipulato strumentale finanziario per fasce d'importo: risulta prevalente la fascia compresa tra 50 mila e 0,5 milioni di euro, che pesa per oltre il 55% sul totale, con una crescita rispetto allo scorso anno di oltre 3 p.p.. In diminuzione il peso delle altre fasce, in particolare quella compresa tra 0,5 e 2,5 milioni di euro rimane al secondo posto per quota (pari al 22,1%) riducendosi di 2,3 p.p. rispetto al 2017. Con riferimento al sotto-comparto dello strumentale operativo [cfr. Fig. 2b], la fascia relativa ai contratti di importo superiore a 50 mila euro registra una crescita della propria quota sul totale di circa 2 p.p., raggiungendo il 42,4% e superando il peso della fascia di importo inferiore a 25 mila euro (42%); quest'ultima, rispetto all'anno precedente, registra una contrazione di 0,8 p.p.. In diminuzione (-1,2 p.p.) anche il peso della fascia di importo intermedia.

Figura 2a e 2b – Composizione dello stipulato leasing strumentale finanziario e operativo 2018 per fasce d'importo (valore contratti)



6.2

AUMENTA LA QUOTA DI MERCATO DEGLI OPERATORI ESTERI

In Figura 3 sono riportate le quote di mercato dei principali player per volume di stipulato strumentale in Italia. La quota di mercato degli operatori di origine estera ha superato complessivamente il 50% del totale. Gli operatori italiani registrano invece un calo rispetto all'anno precedente di 2,4 p.p. scendendo al 49%.

Nel leasing finanziario [cfr. Fig. 4a] risulta ancora prevalente, anche se in diminuzione di 3,5 p.p., la quota degli operatori italiani (55,2%) rispetto a quelli esteri. Nel leasing strumentale operativo [cfr. Fig. 4b], invece, la quota di mercato degli operatori italiani è inferiore ad un quarto del comparto.

Nel leasing finanziario si evidenzia rispetto all'anno precedente un forte incremento dei volumi di stipulato da parte degli operatori esteri, pari ad un +13,5% in numero e a un +17,3% nel valore dei contratti [cfr. Fig. 5]. In aumento, anche se in misura più contenuta, il numero dei contratti stipulati dagli operatori italiani (+2,7%), che però registrano un leggero calo con riferimento al valore dello stipulato (-0,5%).

Nel leasing operativo, al contrario, sono i player domestici a registrare una dinamica migliore, con un incremento dello stipulato, sia in numero che in valore dei contratti, rispettivamente del +16,4% e del +5,2%; gli operatori di emanazione estera registrano nel comparto una sostanziale stabilità rispetto all'anno precedente.

Nel mercato del leasing finanziario possono operare unicamente intermediari finanziari vigilati. Nel comparto del leasing operativo, invece, oltre la metà dello stipulato è riferibile a società commerciali. Guardando alla composizione dell'offerta sulla base della natura degli operatori [cfr. Fig. 6], si conferma anche nel 2018 la prevalenza di Banche e Finanziarie, con una quota superiore al 90% sullo stipulato totale e un peso sul leasing operativo pari al 47%, in crescita di 1,3 p.p. rispetto allo scorso anno. Sul numero di contratti si osserva una composizione analoga e quote in linea con quella dell'anno precedente.

Le società commerciali hanno visto salire nel 2018 sia i numeri che i volumi dello stipulato leasing operativo – rispettivamente +1,5% e +6,3% [cfr. Fig. 7]. Le banche e finanziarie hanno visto una dinamica molto positiva in termini di numero di operazioni (+6,9%), a fronte invece di una flessione sui valori (-3,9%).

Figura 3 - Quote di mercato per cluster di operatori attivi nel leasing strumentale per paese di origine

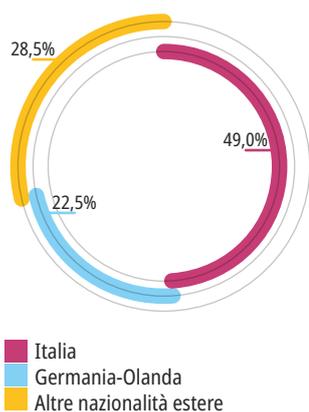


Figura 4a e 4b - Quote di mercato per cluster di operatori attivi nel leasing strumentale per comparto e per paese di origine

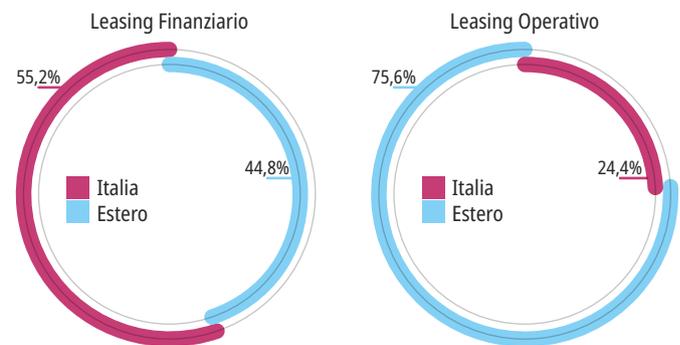


Figura 5 - Dinamica cluster operatori attivi nel leasing strumentale finanziario e operativo per paese di origine

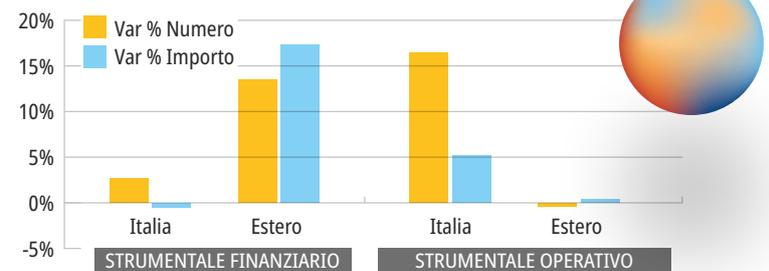
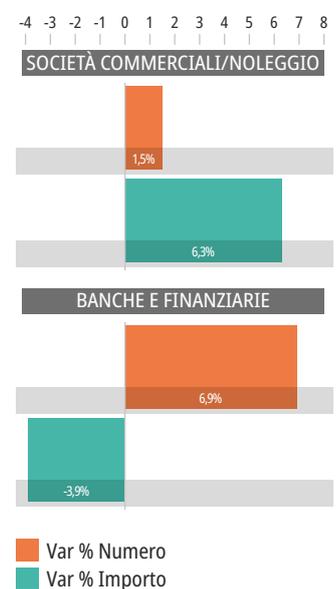


Figura 6 - Composizione dell'offerta (numero e valore dello stipulato) nel leasing strumentale per natura degli operatori



Figura 7 - Dinamica dello stipulato leasing strumentale operativo per natura degli operatori (var%)



6.3

LE CATEGORIE DI BENI MAGGIORMENTE "LEASINGATI"

Sull'importo complessivo dei beni strumentali finanziati in leasing, nel 2018, ha prevalso la categoria dei "Macchinari non targati per l'edilizia civile e stradale" [cfr. Fig. 8]. Il peso del leasing di tale tipologia di beni è cresciuto di circa 6,5 p.p. rispetto all'anno precedente passando, in termini di valore assoluto, da 612 a 806 milioni di euro (+32%), salendo dal terzo al primo posto nella graduatoria leasing strumentale.

Scendono al secondo posto le "Macchine utensili per l'asportazione di materiale metalmeccanico" con una quota pari al 12,7% (-0,2 p.p. rispetto al 2017), mostrando una contrazione del valore dei contratti di oltre 80 milioni di euro (-11% rispetto allo scorso anno). Si registra un incremento significativo del peso dei "Macchinari per l'agricoltura, foreste e pesca", passato dal 6,9% al 10,5% con una crescita del 23% nel valore di stipulato 2018.

In Figura 9 viene illustrata l'incidenza percentuale nel numero totale dei contratti per le principali tipologie di beni locati. Al primo posto si conferma anche per il 2018 la categoria "Macchinari per elaborazione e trasmissione dati" con una quota del 22,8%, in diminuzione di 1,4 p.p. rispetto all'anno precedente. Seguono, in linea con lo scorso anno, i "Macchinari per l'agricoltura, foreste e pesca" con un'incidenza che raggiunge il 12% (+0,5 p.p. rispetto allo scorso anno). Sale in terza posizione la quota dei "Macchinari non targati per l'edilizia civile e stradale" pari all'11,6% e in aumento di oltre 2 p.p. nel 2018, con una crescita del 40% del numero dei contratti. Considerabile anche l'incremento del numero di stipule per il finanziamento di "Attrezzature per ufficio e strutture aziendali" (+91%) con una quota che è passata dal 5,4% al 9,1%.

Figura 8 – Incidenza nello stipulato leasing strumentale delle principali tipologie di beni locati (% sul valore)

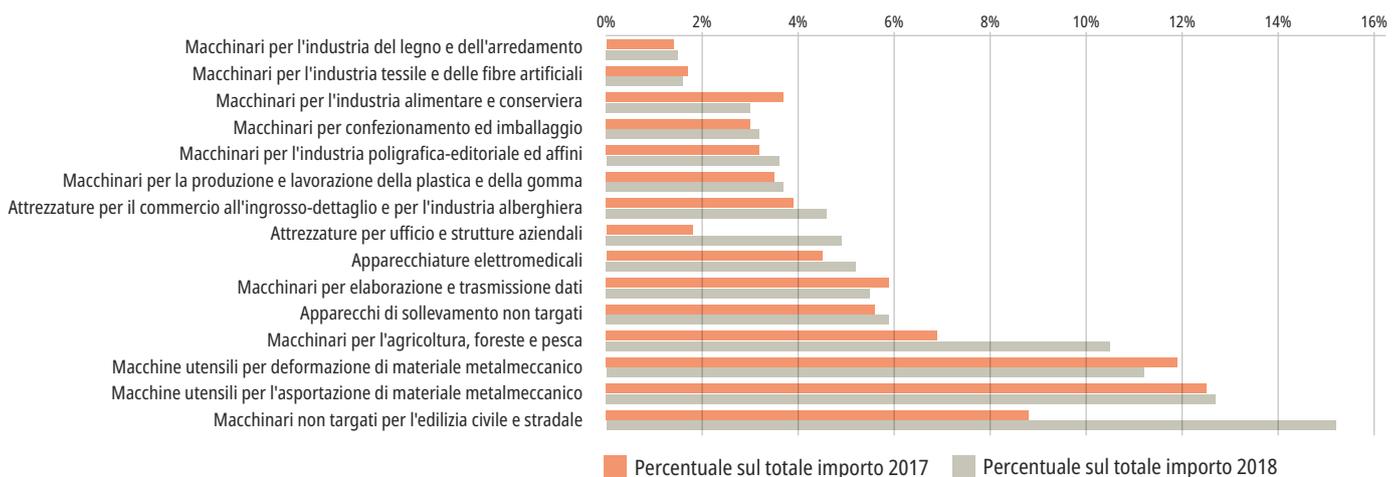
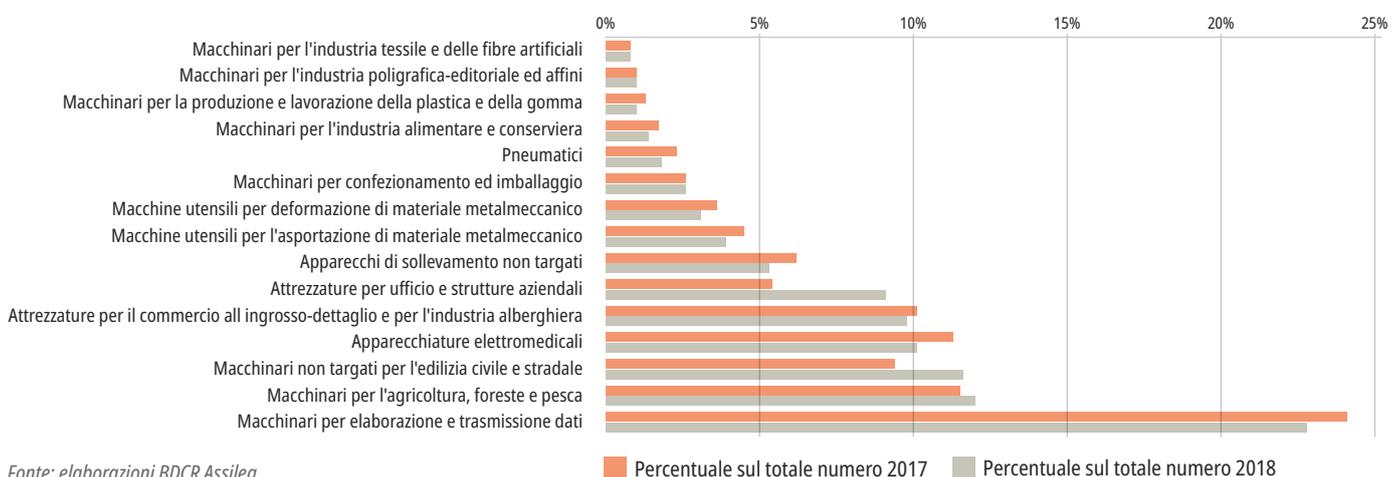


Figura 9 – Incidenza nello stipulato leasing strumentale delle principali tipologie di beni locati (% sul numero)

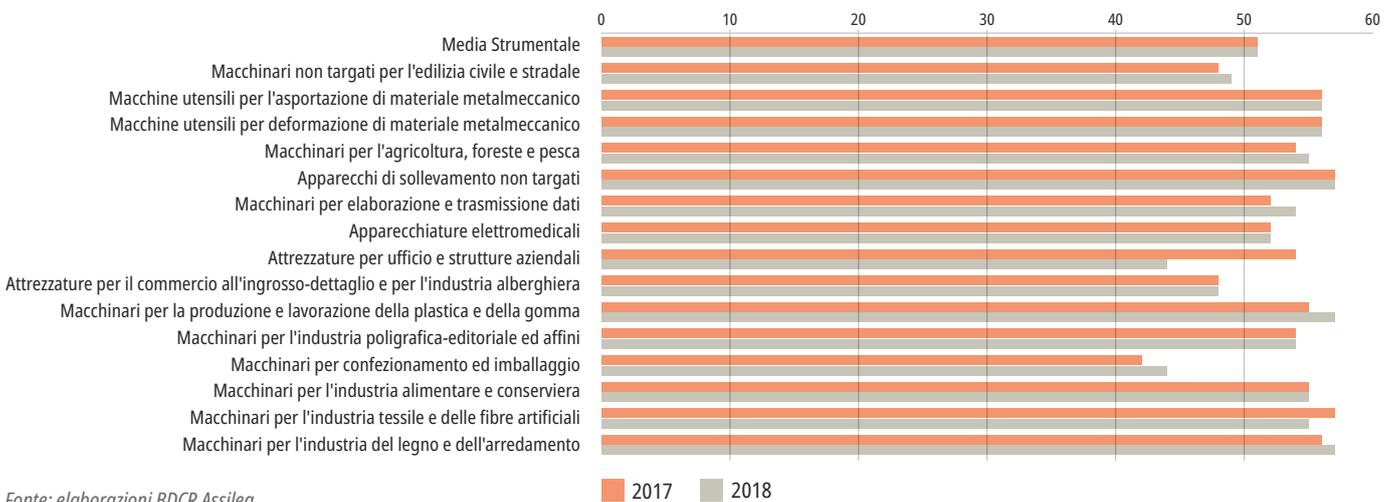


Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

6.4 STABILE LA DURATA MEDIA CONTRATTUALE

In linea con l'anno precedente, anche per il 2018 la durata media contrattuale del comparto strumentale è risultata pari a 51 mesi [cfr. Fig. 10]. Guardando alle singole tipologie di beni non si osservano variazioni significative, ad eccezione della categoria "Attrezzature per ufficio e strutture aziendali", per la quale si registra una riduzione di 10 mesi, con una durata media contrattuale che scende dai 54 mesi del 2017 a 44 per il corrente anno.

Figura 10 – Durata media dei contratti stipulati nel periodo di riferimento (numero mesi)



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

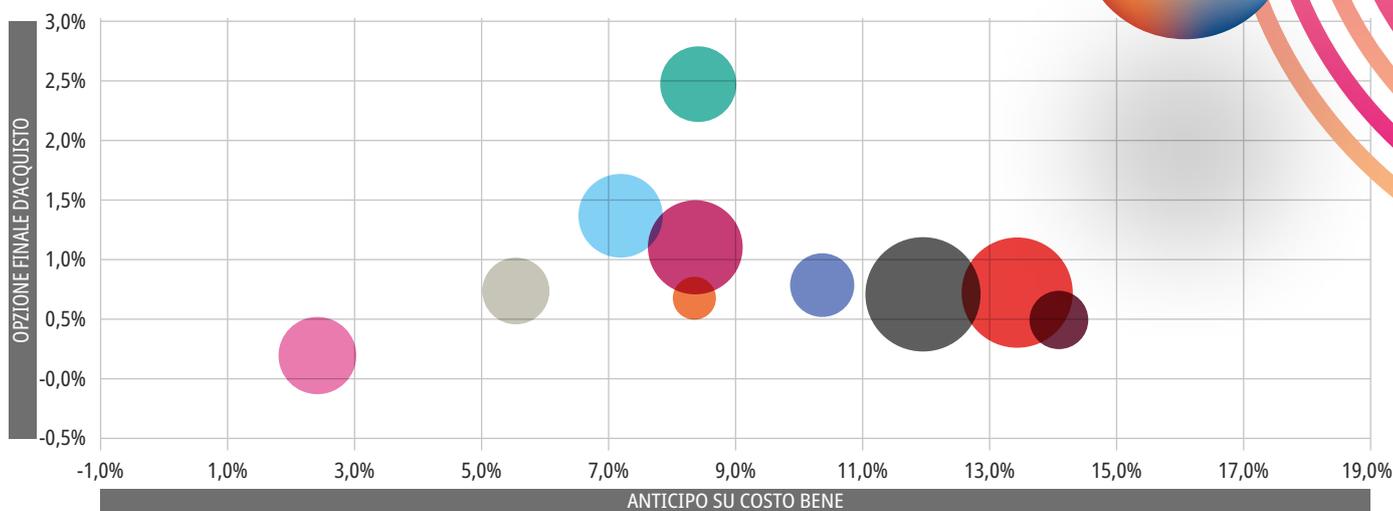
6.5

ANTICIPO E OPZIONE FINALE DI ACQUISTO

La percentuale media dell'anticipo sul leasing stipulato è passata, nel complesso, dal 10,6% del 2017 all'11,4% del 2018 mentre quella relativa all'opzione finale d'acquisto è rimasta costante e pari all'1%. Nel dettaglio, i "Macchinari per la produzione e lavorazione della plastica e della gomma" registrano la percentuale più elevata di anticipo sul costo del bene (14,9%) e un peso del 3,5%. A seguire, troviamo le "Macchine utensili per deformazione di materiale metalmeccanico" (14,2%) che presentano un peso maggiore sull'importo leasing complessivo pari all'11,9%. In linea con l'anno precedente, il valore più basso dell'anticipo si registra per i "Macchinari per l'elaborazione e trasmissione dei dati" (2,5%), che mostrano anche la percentuale minore per valore medio di opzione finale d'acquisto (0,1%). La categoria degli "Apparecchi di sollevamento non targati" si conferma quella con la percentuale media di riscatto più elevata pari al 2,5%.

Figura 11 – Percentuale media dell'anticipo e dell'opzione finale di acquisto (in % sul costo bene) nei contratti stipulati nel 2018 sulle principali tipologie di beni strumentali (la dimensione delle bolle è in funzione del valore di stipulato nel comparto)

Fonte: elaborazioni BDCR Assilea



- (2,5%) Macchinari per elaborazione e trasmissione dati
- (5,8%) Apparecchiature elettromedicali
- (7,5%) Macchinari per l'agricoltura, foreste e pesca
- (8,8%) Apparecchi di sollevamento non targati
- (8,8%) Macchinari non targati per l'edilizia civile e stradale
- (8,8%) Attrezzature per ufficio e strutture aziendali
- (10,9%) Attrezzature per il commercio all'ingrosso-dettaglio e per l'industria alberghiera
- (12,6%) Macchine utensili per l'asportazione di materiale metalmeccanico
- (14,2%) Macchine utensili per deformazione di materiale metalmeccanico
- (14,9%) Macchinari per la produzione e lavorazione della plastica e della gomma

CAPITOLO#7

LEASING STRUMENTALE A PMI: NON SOLO 4.0

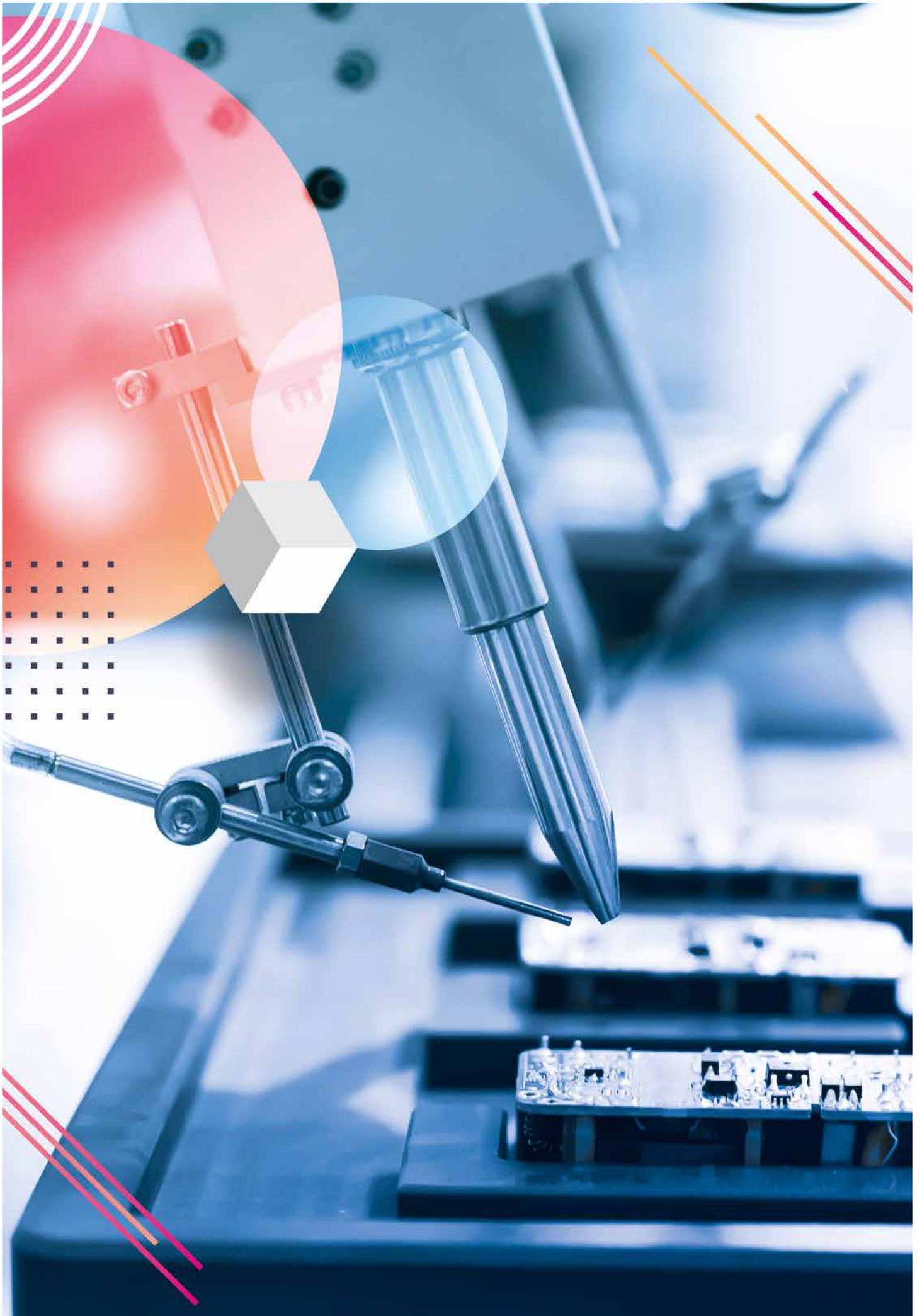
Le PMI innovative vedono nel leasing la formula preferita per finanziare gli investimenti di cui alla Nuova Legge Sabatini. 70% è stato il peso del leasing rispetto ai finanziamenti bancari sulle prenotazioni di nuovi beni di investimento.

Veicoli industriali e commerciali, movimento terra e macchinari agricoli, al primo posto negli investimenti delle imprese che hanno usufruito della Nuova Sabatini ordinaria. Macchine utensili, movimento terra e macchinari per lavorazione materie plastiche e gomma al top per le imprese che hanno usufruito della Tecno-Sabatini per investimenti del Piano 4.0

SOMMARIO

7.1 Sabatini ordinaria + Tecno-Sabatini: un connubio vincente	83
7.2 Non solo veicoli pesanti e macchine utensili	84
7.3 Ancora spazi di crescita nel Centro Sud	86





7.1

SABATINI ORDINARIA + TECNO-SABATINI: UN CONNUBIO VINCENTE

Le imprese del tessuto italiano, attraverso le agevolazioni di cui al Piano Industria 4.0, sono state incentivate a rilanciare l'economia investendo in nuovi beni. In particolare, grazie alla misura Nuova Sabatini, l'agevolazione messa a disposizione dal Governo con l'obiettivo di facilitare l'accesso al credito delle piccole medie imprese e accrescere la competitività del sistema produttivo del Paese, si mette in evidenza che lo strumento del leasing ha ricoperto, anche nel 2018, un importante ruolo da facilitatore degli investimenti. Infatti, guardando allo stipulato leasing dei beni strumentali e mezzi di trasporto, in Figura 1 si osserva che quasi la metà del leasing finanziario è stato rivolto a PMI che hanno beneficiato degli incentivi agli investimenti di cui alla Nuova Sabatini. In particolare, un 30% ha interessato PMI che hanno fatto ricorso alla Sabatini ordinaria e un ulteriore 20% ha riguardato PMI che hanno effettuato investimenti 4.0 ("Tecno-Sabatini").

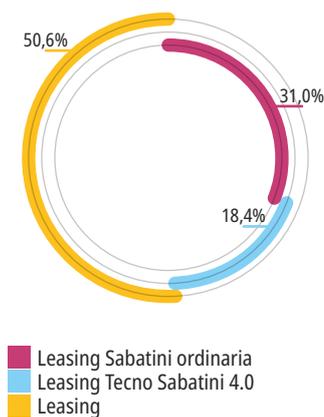
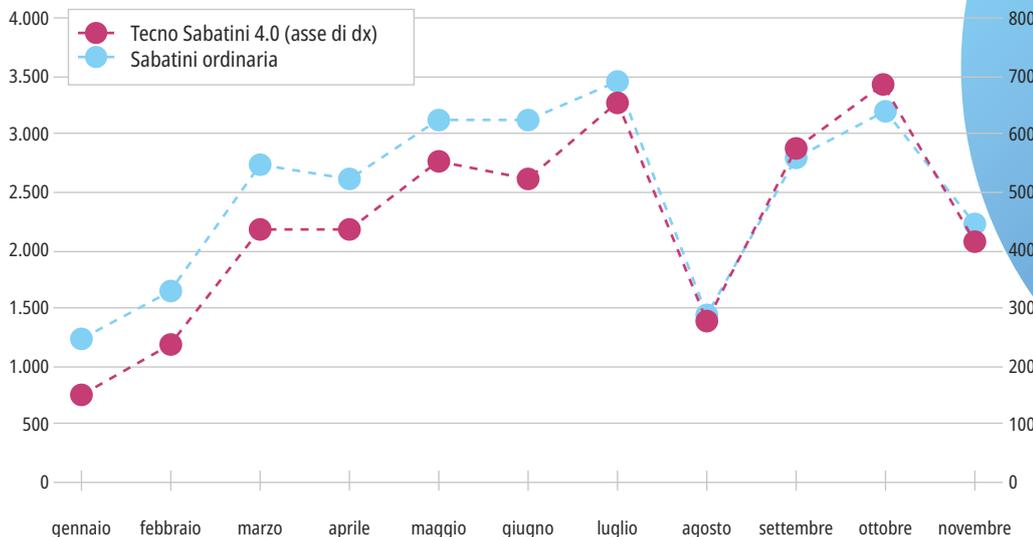


Figura 1 - Incidenza degli incentivi Nuova Sabatini sul totale leasing finanziario dei beni ammessi all'agevolazione

La dinamica mensile delle prenotazioni leasing, che segue la stessa tendenza sia con riferimento alla Nuova Sabatini ordinaria sia alla Tecno Sabatini 4.0, è stata crescente fino al mese di luglio, con nuovi picchi positivi nei mesi di settembre ed ottobre, fino all'esaurimento dei fondi a fine anno [cfr. Fig. 2].

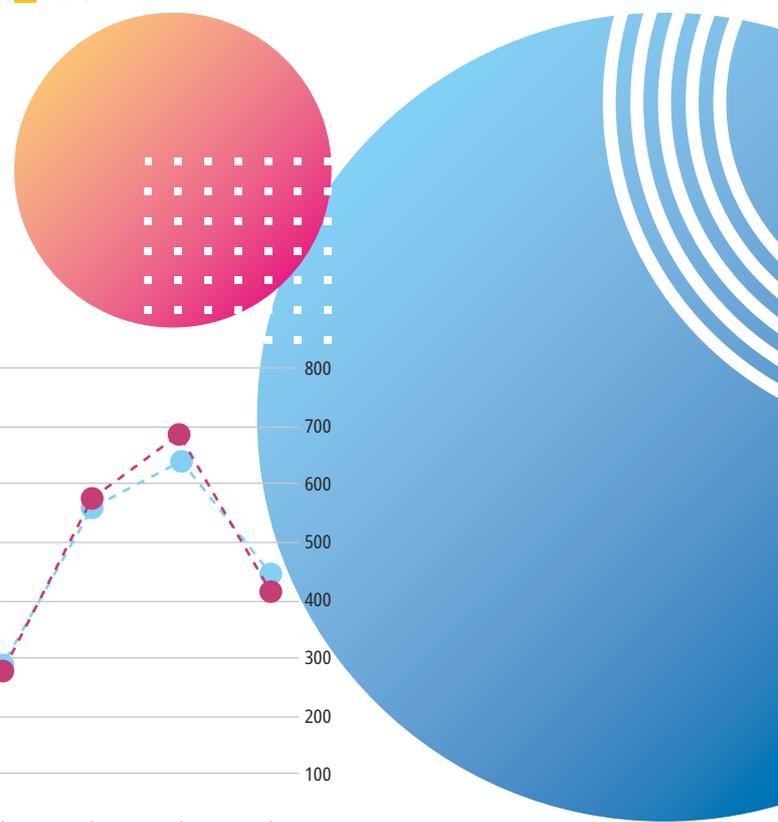
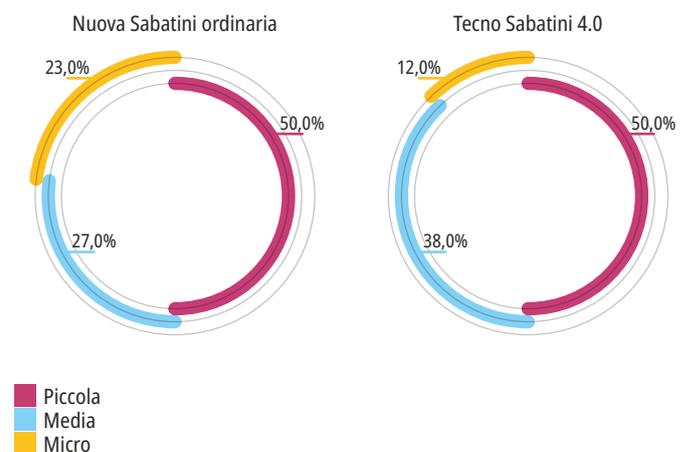
Figura 2 - Dinamica mensile dello stipulato leasing Sabatini ordinaria e Tecno Sabatini 4.0 (numero delle operazioni)



Fonte: elaborazioni Centro Studi e Statistiche Assilea su dati MISE e BDCR Assilea

I finanziamenti dei beni concessi in leasing che hanno goduto della Nuova Sabatini ordinaria sono stati destinati per oltre il 73% ad imprese con meno di 50 dipendenti, il 27% a imprese con più di 50 dipendenti. Guardando ai dati della sola "Tecno-Sabatini", oltre il 62% dei finanziamenti sono stati diretti a imprese con meno di 50 dipendenti ed il restante 38% ha interessato imprese con più di 50 dipendenti [cfr. Fig. 3].

Figura 3 - Ripartizione dello stipulato leasing Sabatini ordinaria e Tecno Sabatini 4.0 per dimensione d'impresa



7.2 NON SOLO VEICOLI PESANTI E MACCHINE UTENSILI

In Figura 4a e 4b sono rappresentate le tipologie di beni che sono state maggiormente finanziate in leasing e che hanno beneficiato degli incentivi Nuova Sabatini. Tra i beni ordinari, se si guarda alla ripartizione dello stipulato in termini di numero dei contratti, osserviamo che la categoria dei mezzi di trasporto si trova al primo posto e detiene la quota più significativa sul totale pari al 43,7%, al secondo posto troviamo il movimento terra ed i macchinari agricoli con l'11,6%. Differente è invece la ripartizione per i beni 4.0 concessi in leasing: al primo posto con il 38% troviamo le macchine utensili per l'asportazione e la deformazione di materiale metalmeccanico, seguite subito dopo dai macchinari per l'edilizia (8,4%) e per la lavorazione della plastica (5,9%).

Figura 4a – Ripartizione dello stipulato leasing Sabatini ordinaria per tipo bene (numero)

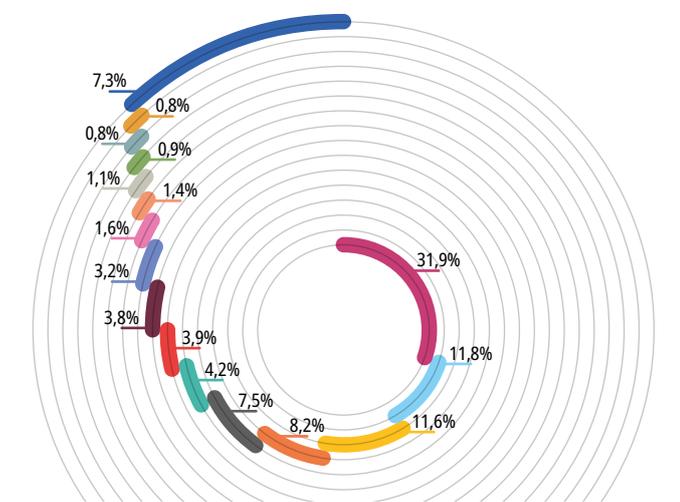
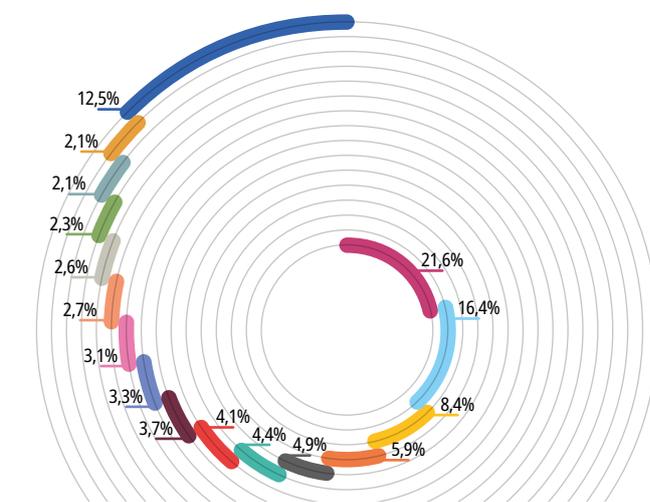


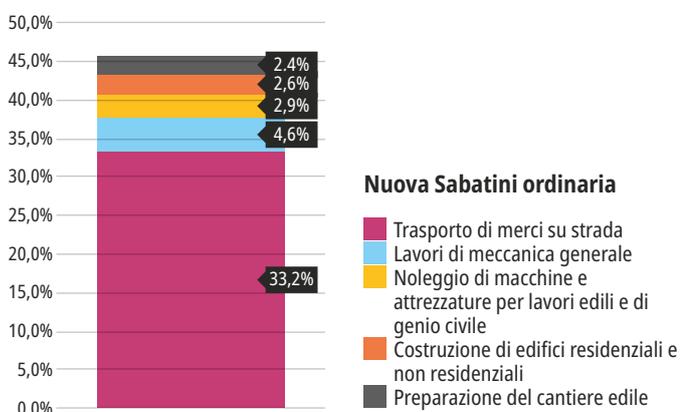
Figura 4b – Ripartizione dello stipulato leasing Tecno Sabatini 4.0 per tipo bene (numero)



Fonte: elaborazioni Centro Studi e Statistiche Assilea su dati MISE e BDCR Assilea

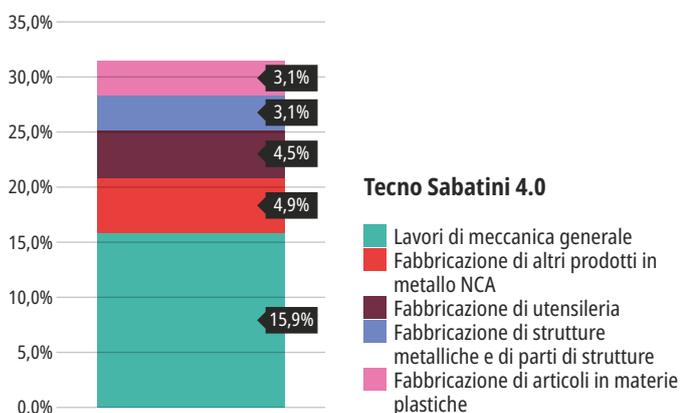
Dall'analisi per Ateco (Attività economica della clientela) si mettono in luce i principali settori di appartenenza della clientela leasing. Anche il settore dell'autotrasporto, che fa parte delle categorie che possono godere delle agevolazioni previste dalla Nuova Sabatini, ha consentito la ripresa degli investimenti e del leasing verso il settore del trasporto merci (33,2%), seguito dalla meccanica ed altri settori prevalentemente attinenti all'edilizia. Il leasing 4.0, invece, finanzia in primis gli investimenti nel settore della meccanica generale (15,9%), seguono la fabbricazione di: prodotti in metallo, di utensileria, delle strutture metalliche, di articoli in materie plastiche [cfr. Fig. 5].

Figura 5 – Peso % dei primi cinque settori Ateco in Italia (numero dei contratti in %)



Nuova Sabatini ordinaria

- Trasporto di merci su strada
- Lavori di meccanica generale
- Noleggio di macchine e attrezzature per lavori edili e di genio civile
- Costruzione di edifici residenziali e non residenziali
- Preparazione del cantiere edile



Tecno Sabatini 4.0

- Lavori di meccanica generale
- Fabbricazione di altri prodotti in metallo NCA
- Fabbricazione di utensileria
- Fabbricazione di strutture metalliche e di parti di strutture
- Fabbricazione di articoli in materie plastiche

Fonte: elaborazioni Centro Studi e Statistiche Assilea su dati MISE e BDCR Assilea

ANCORA SPAZI DI CRESCITA NEL CENTRO SUD

Le regioni del Nord Italia sono quelle caratterizzate da una maggiore presenza dell'attività di leasing, infatti la Lombardia, il Veneto, il Piemonte e l'Emilia-Romagna sono le regioni in cui si osserva una quota più rilevante di beni che sono stati finanziati in leasing attraverso lo strumento agevolativo Nuova Sabatini ordinaria [cfr. Fig. 6a]. In particolare, nel 2018, esse registrano circa i 3/5 di tali operazioni leasing, mentre le regioni del Centro e del Sud riportano quote più contenute. Anche guardando alla ripartizione dello stipulato leasing 4.0 a livello regionale, in Figura 6b, è sempre il Nord la macroarea in cui si concentra una quota preponderante dei beni 4.0 finanziati in leasing. In particolare, Lombardia, Veneto e Emilia-Romagna registrano nel 2018 circa il 70% delle operazioni leasing 4.0. La concentrazione degli investimenti innovativi in queste regioni è ancora più elevata rispetto all'importante peso che queste già ricoprono nello stipulato leasing PMI (47%). In linea con lo scorso anno, Brescia, Vicenza e Modena si confermano le province italiane più innovative; in lieve crescita, seppur con quote residuali, la dinamica per le regioni del Mezzogiorno [cfr. Fig.7].

Figura 7 - Ripartizione dello stipulato leasing Tecno Sabatini 4.0 in Lombardia, Veneto ed Emilia-Romagna (numero dei contratti in %)

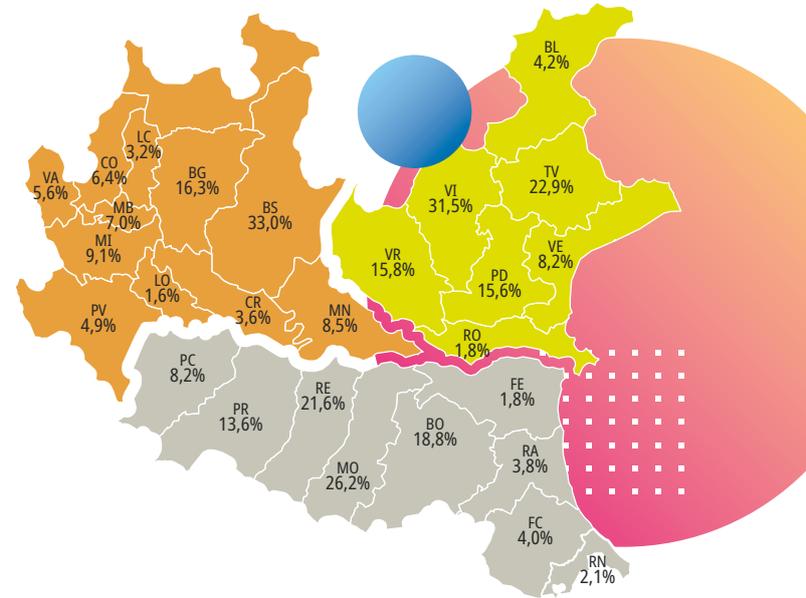


Figura 6a - Ripartizione dello stipulato leasing Sabatini ordinaria nelle diverse regioni (numero dei contratti in %)

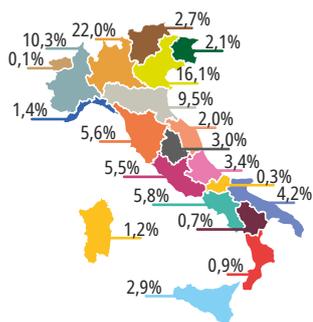
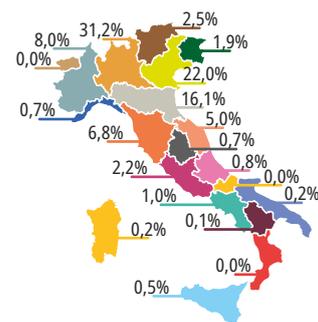


Figura 6b - Ripartizione dello stipulato leasing Tecno-Sabatini 4.0 nelle diverse regioni (numero dei contratti in %)

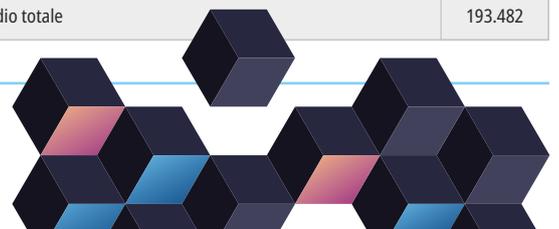


Fonte: elaborazioni Centro Studi e Statistiche Assilea su dati MISE e BDCR Assilea

Focalizzando l'attenzione sui beni protagonisti della "quarta rivoluzione industriale", che sta cambiando sempre di più il modo produttivo del Paese, si evidenzia che il taglio medio di tali beni finanziati in leasing risulta essere di oltre il doppio rispetto a quello riportato per i beni leasing ordinari. Del resto, i requisiti richiesti in termini di caratteristiche di connettività del bene ai fini dell'ammissibilità al contributo sono giustificati dagli alti importi di questi beni. In particolare, in Tabella 1, si osserva che le macchine utensili per l'asportazione e la deformazione di materiale metalmeccanico superano ampiamente il ticket medio totale.

Tabella 1 - Taglio medio dei beni 4.0 finanziati in leasing (in ordine decrescente in base al numero dei contratti)

Tipo bene	Ticket medio
1 Macchine utensili per l'asportazione di materiale metalmeccanico	245.049
2 Macchine utensili per deformazione di materiale metalmeccanico	257.330
3 Macchinari non targati per l'edilizia civile e stradale	147.702
4 Macchinari per la produzione e lavorazione della plastica e della gomma	219.544
5 Macchinari per elaborazione e trasmissione dati	36.109
6 Apparecchi di sollevamento non targati	115.110
7 Veicoli Commerciali < 35 quintali	29.194
8 Veicoli industriali	124.726
9 Altri Beni Materiali non altrove classificabili	198.111
10 Macchinari per confezionamento ed imballaggio	215.433
11 Macchinari per l'industria poligrafica-editoriale ed affini	276.253
12 Macchinari per l'industria tessile e delle fibre artificiali	181.245
13 Macchinari per l'industria del legno e dell'arredamento	251.746
14 Macchinari per l'agricoltura, foreste e pesca	148.731
15 Macchinari per l'industria alimentare e conserviera	191.974
Ticket medio totale	193.482



CAPITOLO#8

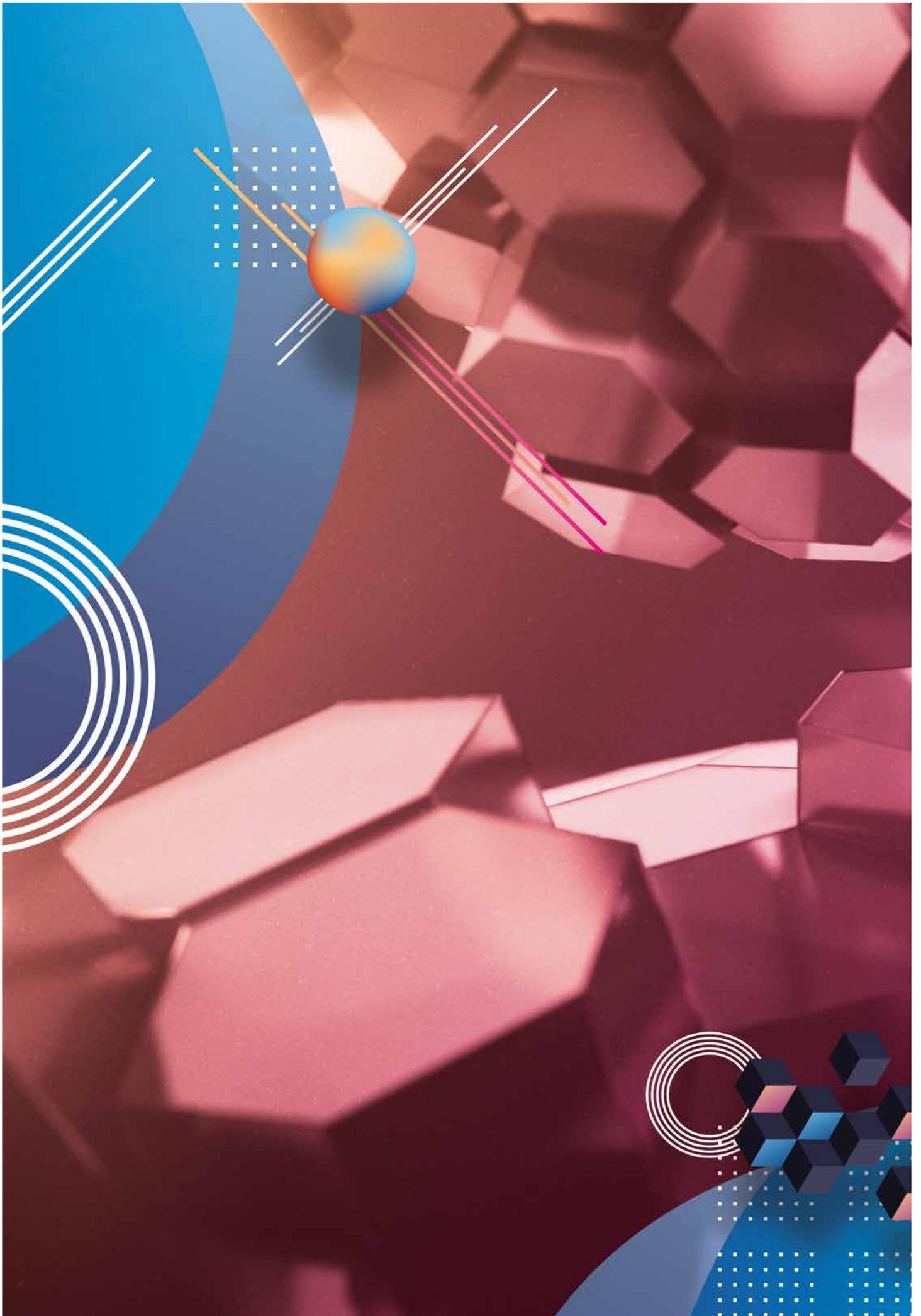
SEGNALI POSITIVI DALL'IMMOBILIARE E DALL'AERONAVALE

Nel 2018 si è assistito ad una crescita anche del leasing immobiliare, che ha registrato i volumi più elevati degli ultimi sei anni. Buona la performance sia del leasing su immobili finiti che sul costruendo. Interessanti performance si sono osservate con riferimento agli immobili commerciali.

È proseguita la dinamica positiva del leasing nautico, con una crescita a due cifre del numero di nuove operazioni; importante la ripresa del leasing nel settore aeronautico e ferroviario.

SOMMARIO

8.1 La ripresa del leasing immobiliare	89
8.1.1 In crescita il leasing di immobili commerciali	90
8.1.2 Anticipo e opzione finale d'acquisto per tipo immobile	91
8.2 Bene l'aeronavale e ancor meglio il ferroviario	92
<i>Focus: Il leasing nautico</i>	93



8.1

LA RIPRESA DEL LEASING IMMOBILIARE

Dopo anni di contrazione, dal 2018 il leasing immobiliare sta vivendo una ripresa. Lo scorso anno si è chiuso con una crescita sia in numero che in valore dei contratti, rispettivamente del 9% e del 10% e i nuovi finanziamenti leasing hanno superato i 4 miliardi di euro, il valore più alto degli ultimi sei anni.

In dettaglio, è l'immobiliare costruito ad aver avuto l'andamento maggiormente positivo registrando un incremento totale per numero (9,3%) e valore dei contratti (13%) con picchi significativi a giugno, luglio e dicembre [cfr. Fig. 1]. Picchi negativi si sono osservati invece ad aprile e ad agosto sia per l'immobiliare costruito che per quello da costruire, in linea con l'anno precedente.

Positivo anche il trend di crescita per valore di stipulato dell'immobiliare da costruire, cresciuto complessivamente del 7,2% in numero e del 5,6% in valore.

Più nel dettaglio, guardando alle singole fasce d'importo [cfr. Fig. 2], nel comparto del leasing da costruire si registrano dinamiche particolarmente positive in quella intermedia (tra 0,5 e 2,5 milioni di euro) che cresce nel 2018 del 18%. Nell'immobiliare costruito invece gli incrementi sono diffusi in tutte le fasce d'importo, con picchi del +11,8% e del +20,3% rispettivamente nelle fasce d'importo agli estremi.

In Figura 3 viene riportata la ripartizione per classi d'importo del valore dello stipulato immobiliare 2018. I contratti "big ticket" di leasing da costruire hanno rappresentato oltre un quarto dei volumi stipulati, seguiti a breve distanza dalla fascia intermedia del leasing costruito e da un 20% dei "big ticket" del leasing costruito.

Figura 1 – Valori mensili dello stipulato leasing immobiliare 2018 ripartito per comparti (valori in migliaia di euro)

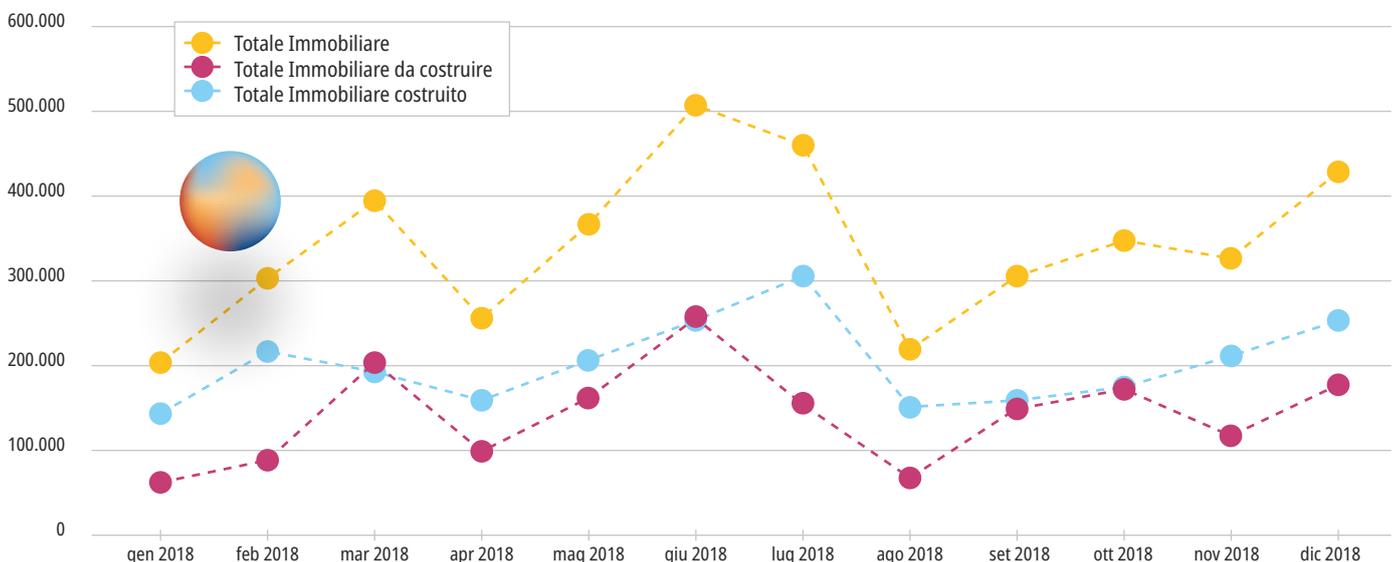


Figura 2 – Dinamica dei valori dello stipulato leasing immobiliare (in milioni di euro) e variazione % del valore dei contratti

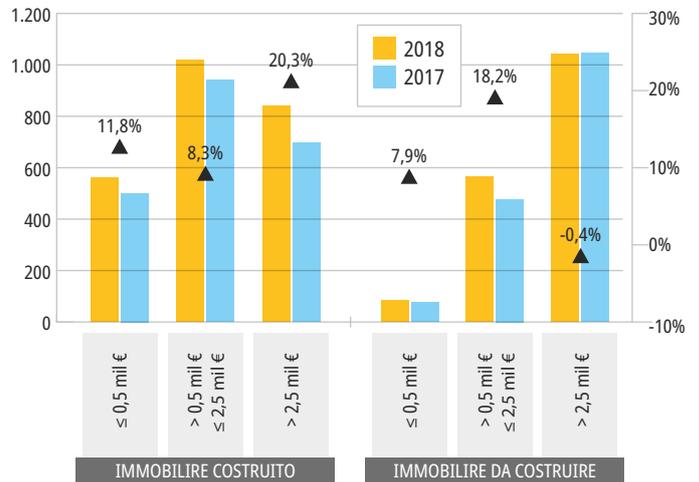
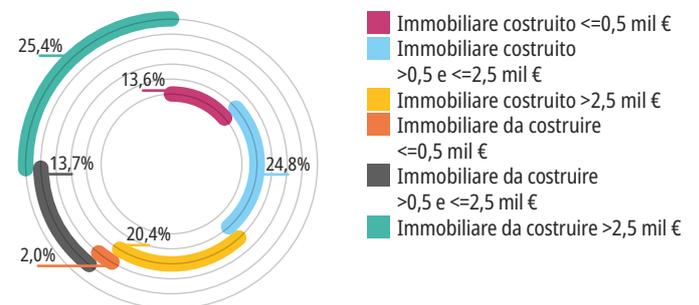


Figura 3 – Composizione dello stipulato leasing immobiliare (costruito e da costruire) per classi d'importo





8.1.1 IN CRESCITA IL LEASING DI IMMOBILI COMMERCIALI

Analizzando la composizione del portafoglio leasing immobiliare a fine 2018 [cfr. Fig. 4] si conferma la prevalenza dei contratti su immobili industriali, pari al 48,6% nel valore (in crescita di +0,3 p.p.) e al 45,7% nel numero. A seguire, una quota importante del comparto è rappresentata dagli immobili commerciali (28,6% nel valore e 28% nel numero) e dagli immobili ad uso ufficio (12,6% in valore e 18,4% in numero). In calo le quote degli immobili residenziali che passano dal 3,6% al 3,3% nel 2018. Cresce invece di 0,1 p.p. il peso degli alberghi e centri ricreativi; rimane costante il peso degli immobili locati al settore pubblico che rappresentano una quota inferiore all'1% del portafoglio outstanding.

In Figura 5 viene riportata la composizione dei nuovi contratti stipulati nel 2018. Continua a prevalere il leasing di immobili industriali (49,2% per numero di contratti e il 52,8% per valore), che presenta però una significativa diminuzione rispetto allo stipulato dell'anno precedente, sia in numero (-2,3 p.p.) che in valore (-6 p.p.). Il leasing di immobili commerciali, al contrario, cresce sia in numero che in valore, rispettivamente di 2 e 3,1 p.p., con uno stipulato di quasi 800 milioni di euro, in aumento di oltre 200 milioni di euro. Crescono in valore di quasi 3 p.p. anche gli immobili ad uso ufficio con 136 milioni di euro in più rispetto all'anno precedente. Al contrario, per gli immobili locati al settore pubblico, si osserva una diminuzione del valore dello stipulato di oltre 2 milioni di euro.

Figura 4 – Ripartizione dell'outstanding leasing immobiliare al 31/12/2018 per tipologia di immobile locato (numero e valore contratti)

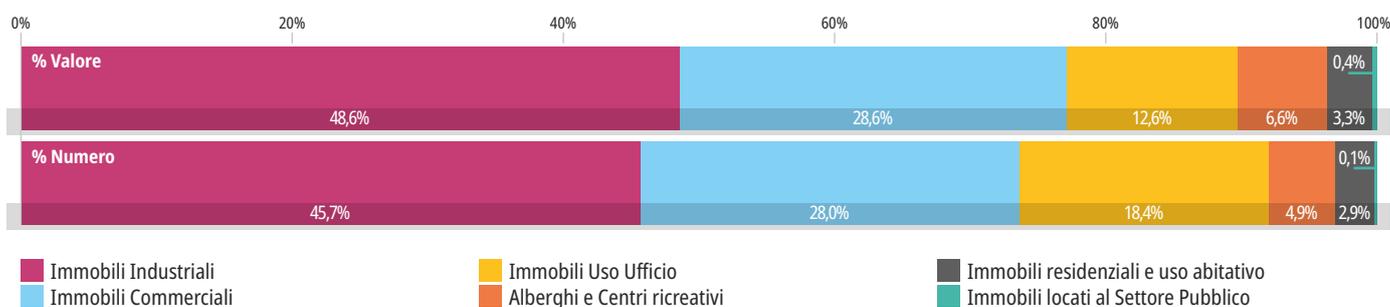
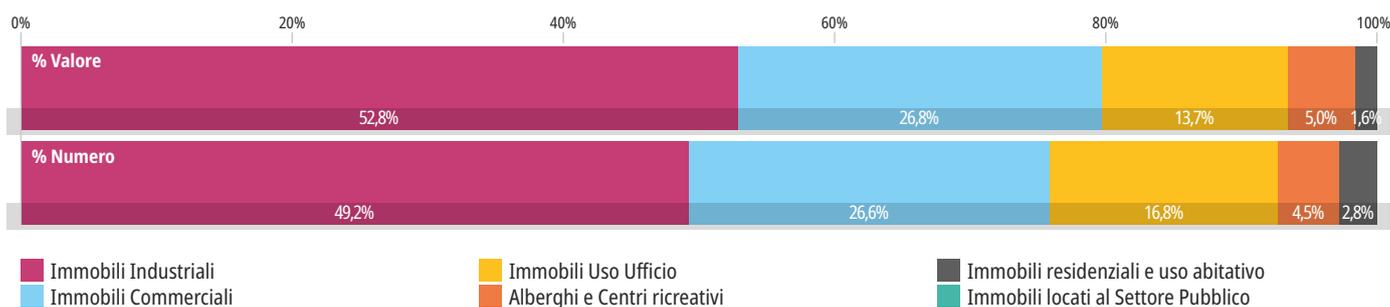


Figura 5 – Ripartizione dello stipulato leasing immobiliare 2018 per tipologia di immobile locato (numero e valore contratti)



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

8.1.2

ANTICIPO E OPZIONE FINALE D'ACQUISTO PER TIPO IMMOBILE

Nel comparto immobiliare, l'anticipo medio rispetto al costo del bene finanziato risulta pari al 20,3%, con una crescita di 1,3 p.p. rispetto al 2017, mentre per i contratti in essere l'anticipo risulta molto più contenuto, anche se in crescita di 0,3 p.p. rispetto a fine 2017 [cfr. Fig. 6]. Guardando allo stipulato dei singoli sotto-comparti [cfr. Fig. 7], la percentuale più elevata di anticipo si osserva per gli immobili residenziali (24,7%), che cresce di oltre 5 p.p.; elevato risulta anche l'anticipo per gli immobili ad uso ufficio, pari a circa il 23%. In diminuzione invece la percentuale di alberghi e centri ricreativi (-0,76 p.p.) pari al 20% per il 2018.

Con riferimento all'opzione finale d'acquisto, per i contratti stipulati nel 2018 si registrano percentuali in linea con l'anno precedente (5,2%), mentre per lo stock dei contratti in essere a fine anno si osserva una percentuale molto più elevata (12,5%), con una diminuzione di 0,5 p.p. rispetto a fine 2017. Guardando ai sotto-comparti, si osservano per i contratti stipulati percentuali di opzione d'acquisto più elevate per gli alberghi e centri ricreativi - pari all'11,7% - con una crescita rispetto all'anno precedente di 4,3 p.p.; in crescita anche l'opzione finale d'acquisto negli altri sotto-comparti, ad eccezione degli immobili industriali che registrano una riduzione di circa 1 p.p. rispetto allo scorso anno.

Figura 6 – Percentuale media dell'anticipo e dell'opzione finale d'acquisto del comparto immobiliare (% sul costo del bene)

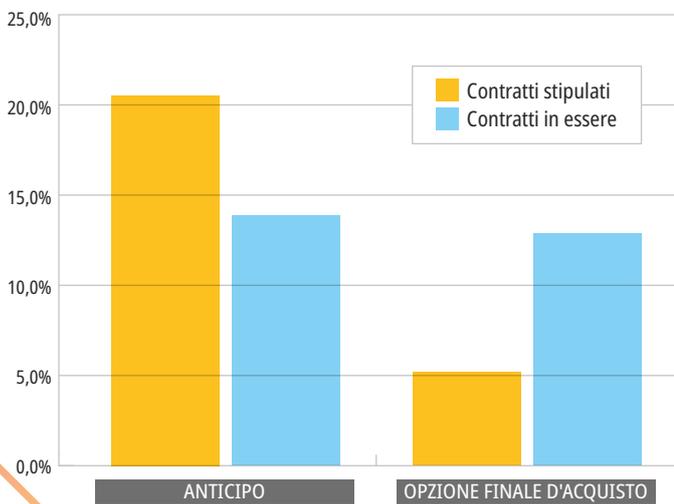
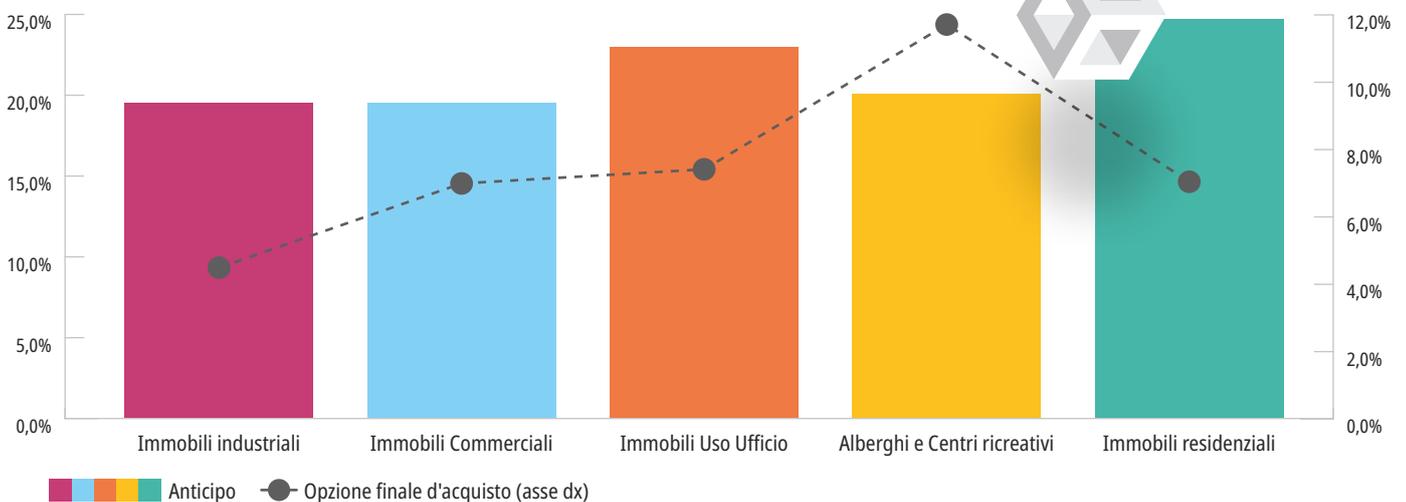


Figura 7 – Percentuale media dell'anticipo e dell'opzione finale d'acquisto sullo stipulato nei principali sotto-comparti immobiliari (% sul costo del bene)



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

8.2

BENE L'AERONAVALE E ANCOR MEGLIO IL FERROVIARIO

Lo stipulato leasing aeronavale e ferroviario ha mostrato nel 2018 a fronte di una stabilità dei valori (-1%) un'importante crescita del numero dei contratti, pari al +23% rispetto all'anno precedente [cfr. Fig. 8]. Guardando ai singoli sotto-comparti, la variazione più significativa ha interessato il leasing aeronautico e il leasing ferroviario che hanno raddoppiato numero e valore di contratti; in particolare, il leasing aeronautico ha registrato un incremento in valore di oltre 22 milioni di euro, il comparto ferroviario è cresciuto di oltre 43 milioni.

In aumento anche il numero dei contratti della nautica da diporto e commerciale, che crescono rispettivamente dell'11,7% e del 40,7% mentre per valore di stipulato questi sotto-comparti registrano variazioni negative con un calo del 13,6% per la nautica da diporto e del 32,2% per il navale commerciale.

In Figura 9 viene riportata la ripartizione del peso di ciascun sotto-comparto sullo stipulato 2018. Il leasing sulla nautica da diporto si conferma il più importante, con un peso pari a quasi il 75%, anche se con una quota in forte diminuzione rispetto allo scorso anno (-10,8 p.p.); in calo anche il peso del leasing nautico commerciale (-2,2 p.p.) in relazione alle dinamiche di stipulato. In forte crescita invece il peso dei comparti aeronavale e ferroviario che rispettivamente nel 2018 hanno rappresentato una quota del 9,7% e del 16,7% del comparto, con importi rispettivamente di 40 e 68 milioni di stipulato nell'anno.

Figura 8 – Dinamica dei valori dello stipulato leasing aeronavale e ferroviario (valori in migliaia di euro)

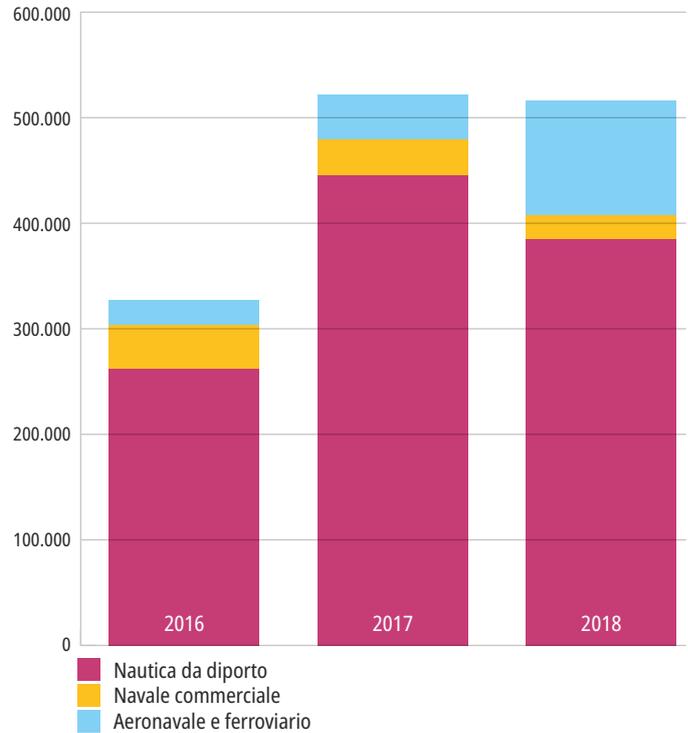
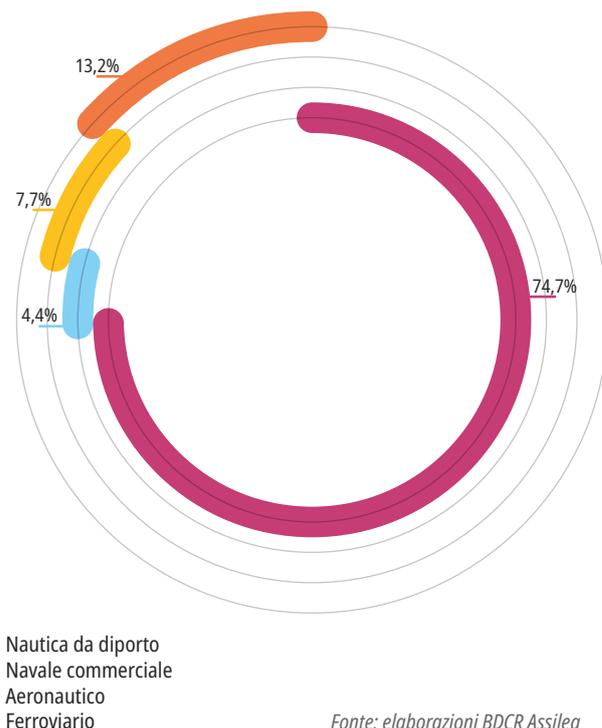


Figura 9 – Composizione dello stipulato leasing aeronavale e ferroviario 2018 (valore contratti)



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

FOCUS IL LEASING NAUTICO

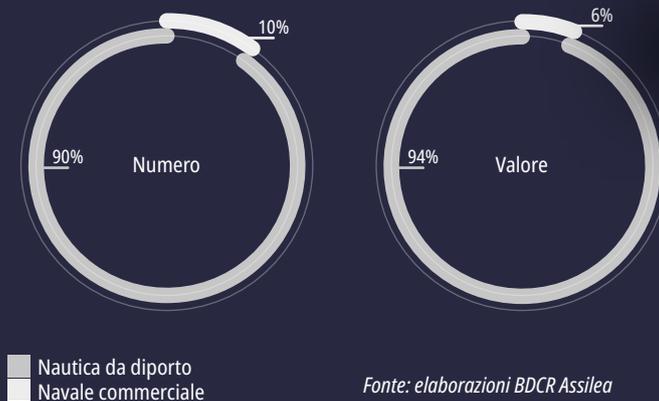
Lo stipulato leasing nautico, dopo essere più che triplicato dal 2013 [cfr. Fig. 1], ha registrato nel 2018 un valore dei contratti pari a 407,9 milioni di euro, dei quali oltre il 90% rappresentato dal leasing sulla nautica da diporto [cfr. Fig. 2]. Rispetto al 2017, sono continuati a crescere il numero di contratti sia per la nautica da diporto che per il navale commerciale, rispettivamente dell'11,7% e del 40,7%.

Fig. 1 Dinamica dello stipulato leasing nautico (Valori in migliaia di euro)



Fig. 2 Ripartizione dello stipulato leasing nautico per sotto-comparto in numero e valore 2018

Confrontando lo stipulato dell'anno con lo stock di contratti in essere, si legge un trend di aumento sui nuovi contratti della percentuale di anticipo sul contratto ("maxi-canone iniziale") [cfr. Fig. 3] ed una progressiva diminuzione dell'opzione finale d'acquisto.



di contratti e dell'82,2% in valore [cfr. Fig. 5]. Rispetto al 2017, sia in termini di numero che di valore dei contratti, si rileva una sostanziale stabilità nella distribuzione dello stipulato tra le varie forme giuridiche.

In linea con la volontà di rinnovare il parco nautico circolante, si osserva, in relazione allo stipulato leasing nautico da diporto, che anche nel 2018 il peso delle unità nuove è preponderante ed in continua crescita: da un'incidenza del 78,7% nel 2017 sale all'80,8% nel 2018 [cfr. Fig. 6].

A livello territoriale [cfr. Tab. 2] le regioni in cui si osserva una maggiore concentrazione si confermano essere quelle della macro-area del Nord. Guardando al numero di contratti, invece, si osserva un peso maggiore nelle regioni del Sud e delle Isole, in cui si concentra il 32% del totale dei contratti, con una crescita nel 2018 in numero (+9 p.p.) e valore (+12 p.p.) rispetto all'anno precedente.

L'analisi del trend mensile relativo al 2018 [cfr. Fig. 4] illustra le dinamiche stagionali dello stipulato leasing nautico. I valori migliori si registrano tra marzo e luglio con picchi significativi a maggio, mese che mostra per il 2018 un valore di stipulato pari a circa 78 milioni di euro - con un aumento, rispetto al 2017, superiore all'80% - e a luglio, quando si osserva una variazione tendenziale di +151,8% ed un valore pari a 75,8 milioni di euro.

La ripartizione dello stipulato leasing nautico per forma giuridica mostra per il 2018 che il settore comprensivo di ditte individuali, persone fisiche e professionisti continua ad essere il più importante con una quota del 74,7% nel numero

Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

Fig. 3 - Leasing nautico, media dell'anticipo e dell'opzione finale d'acquisto (% costo del bene)

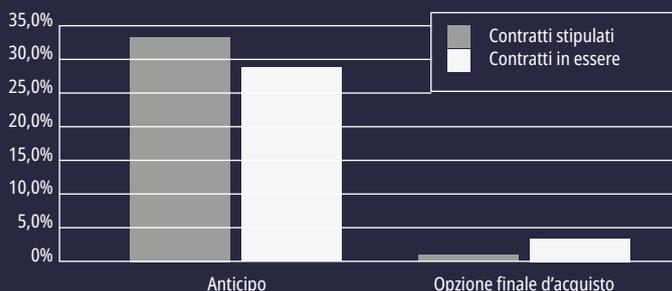


Fig. 4 Trend mensile del valore dello stipulato leasing nautico (in migliaia di euro)

Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

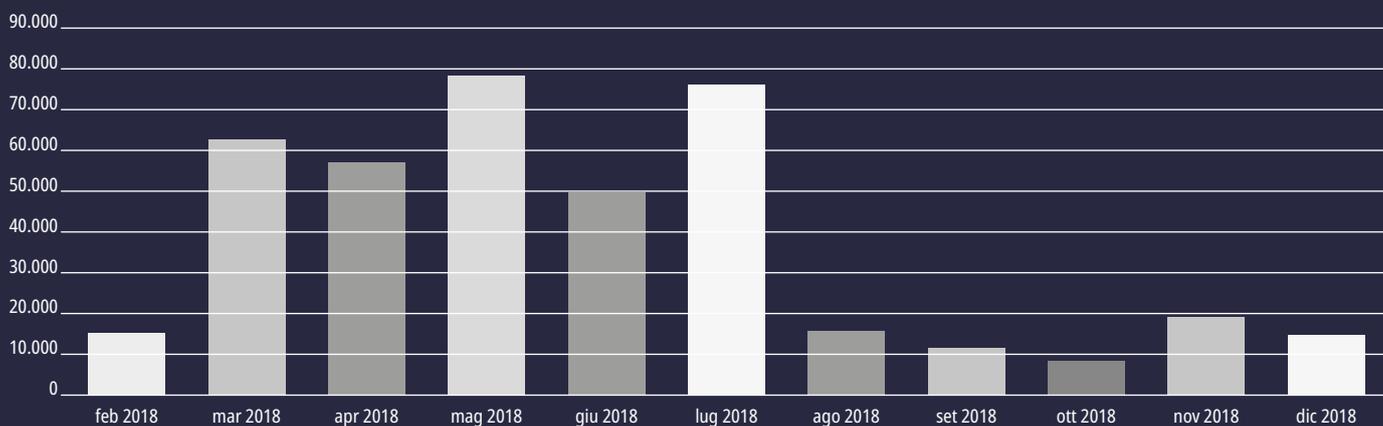
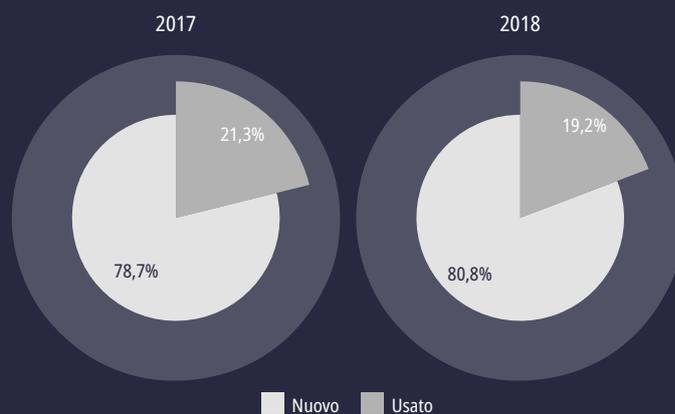
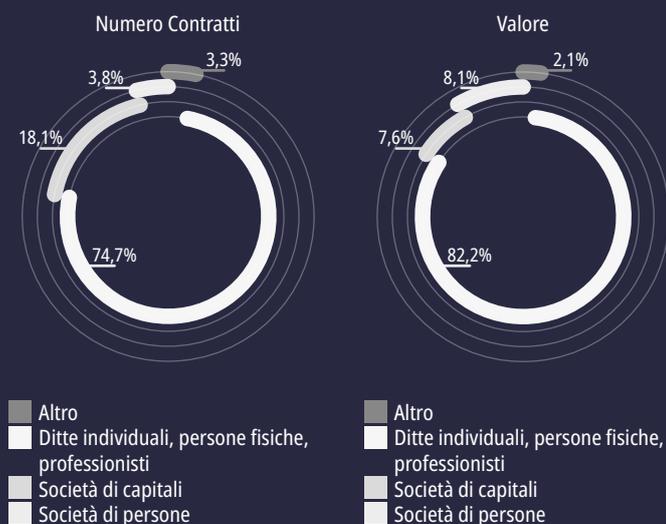


Fig. 5 Ripartizione dello stipulato leasing nautico per forma giuridica della clientela 2018

Fig. 6 Ripartizione dello stipulato leasing nautico tra unità da diporto nuove e usate 2017-2018



Tab. 2 Ripartizione dello stipulato leasing nautico per macro-aree geografiche. Anni 2017-2018

	2018		2017	
	Numero	Valore	Numero	Valore
Nord-Est	18%	22%	25%	40%
Nord-Ovest	30%	43%	29%	33%
Centro	20%	17%	23%	22%
Sud e Isole	32%	18%	23%	5%
TOTALE	100%	100%	100%	100%

CAPITOLO#9

NPLEASING

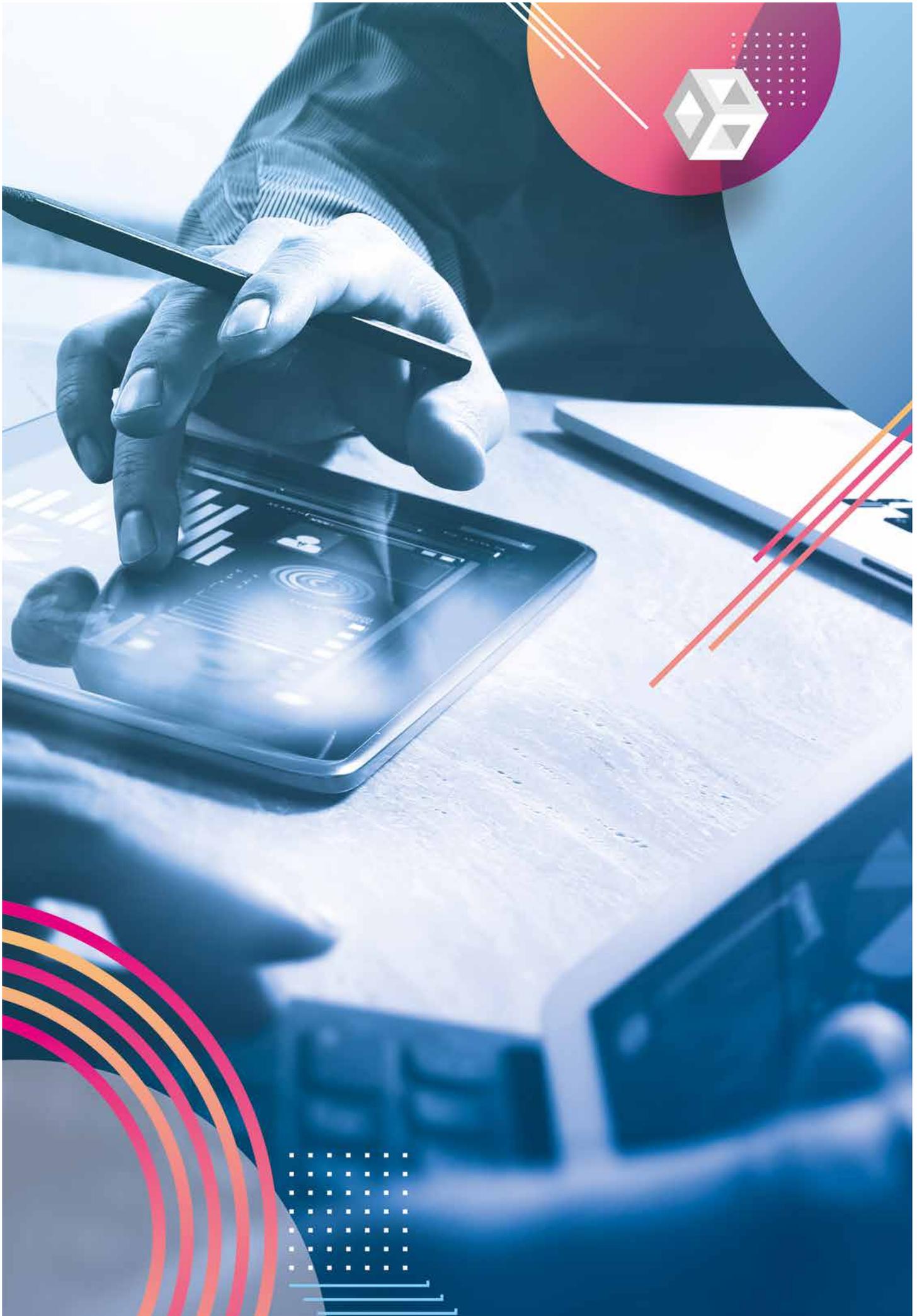
Nonostante il miglioramento della qualità del portafoglio leasing degli ultimi anni, l'incidenza degli NPL è ancora troppo alta - anche alla luce delle norme del calendar provisioning recentemente entrate in vigore - e comprime la redditività del settore.

È previsto un aumento delle transazioni, che saranno rese più semplici da norme volte a semplificare la gestione del bene in caso di cessione o cartolarizzazione del credito leasing.

L'efficientamento del processo di recupero del credito e del remarketing del bene è cruciale per lo smaltimento veloce degli NPL che rimangono in portafoglio e necessita di partnership e soluzioni sempre più innovative.

SOMMARIO

9.1. Ancora alta l'incidenza delle sofferenze nel portafoglio leasing	97
9.1.1 Le dinamiche della qualità del portafoglio	97
<i>Focus: Una proiezione delle possibili dinamiche</i>	99
9.1.2 Politiche e obblighi di "provisioning"	100
9.1.3 Il peso e la dinamica degli NPL immobiliari	102
<i>Focus: Transazioni NP "Leasing"</i>	103
9.2 Recupero crediti: cosa esternalizzare e perché?	104
9.3 Il Remarketing dei beni ex-leasing	106
<i>Focus: Internalizzare o esternalizzare?</i>	108



9.1

ANCORA ALTA L'INCIDENZA DELLE SOFFERENZE NEL PORTAFOGLIO LEASING

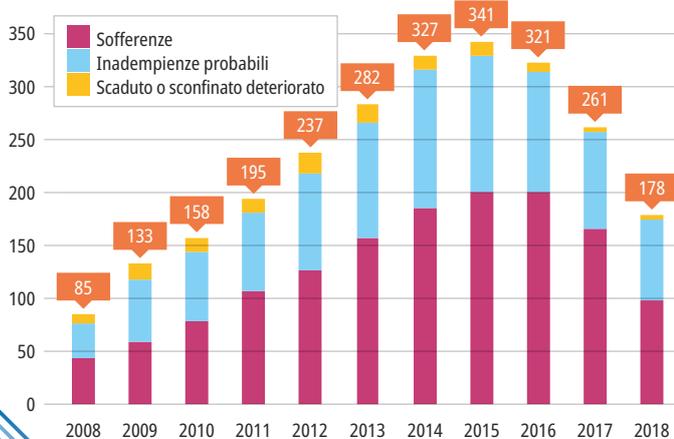
9.1.1

LE DINAMICHE DELLA QUALITÀ DEL PORTAFOGLIO

A fine 2018 il sistema bancario presentava un totale di crediti deteriorati pari a circa 178 miliardi di euro, in forte diminuzione rispetto ai 261 miliardi di euro del 2017. Di tali crediti deteriorati, 97 miliardi sono costituiti da crediti in sofferenza [cfr. Fig. 1]. In virtù del processo di deleveraging in corso, le consistenze di NPL si sono attestate per la prima volta sui livelli pre-crisi, con una riduzione nel 2018 di circa un terzo dell'ammontare complessivo. A fare da traino alla diminuzione delle consistenze lorde sono state le sofferenze (67 miliardi in meno rispetto a dicembre 2017, pari a una riduzione di circa il 41%), seguite dalle inadempienze probabili (15 miliardi di euro in meno, -16% circa) e dallo scaduto deteriorato (1 miliardo di euro in meno, -18% circa).

Anche sul portafoglio leasing si è registrata una riduzione degli NPL rispetto al 2017, per quanto a tassi inferiori rispetto al settore bancario [cfr. Fig. 2]. In particolare, nel 2018 la riduzione degli NPL è stata pari al 16% circa rispetto al 2017: la consistenza lorda delle sofferenze è diminuita di 2,2 miliardi (-15% circa), quella delle inadempienze probabili di 1,2 miliardi (-17%) e quella dello scaduto deteriorato di 0,2 miliardi (-50%).

Figura 1 – Crediti deteriorati nel portafoglio bancario (valori in miliardi di euro)



Fonte: elaborazioni Assilea su dati Banca d'Italia

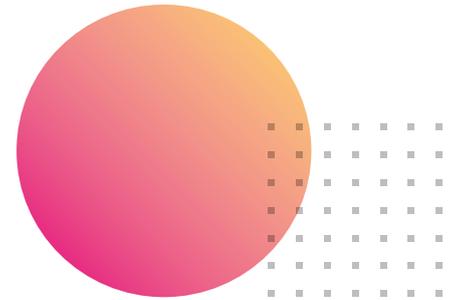
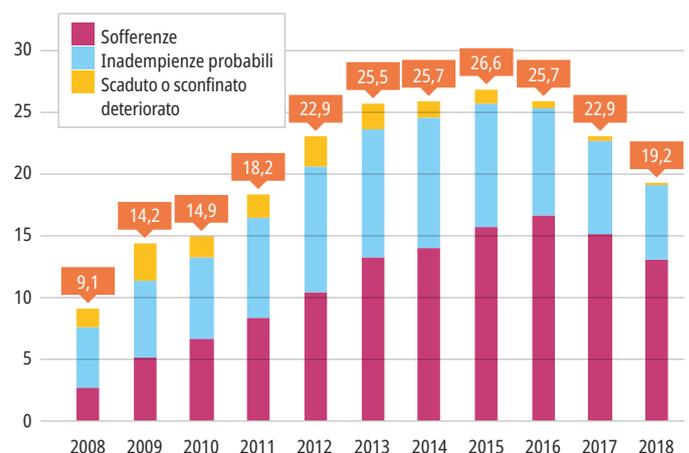
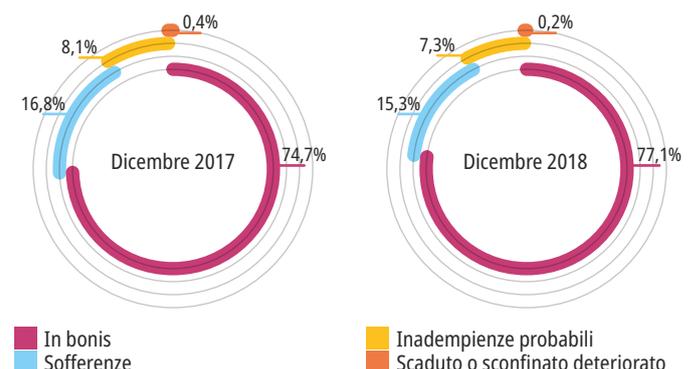


Figura 2 – Crediti deteriorati nel portafoglio leasing (valori in miliardi di euro)



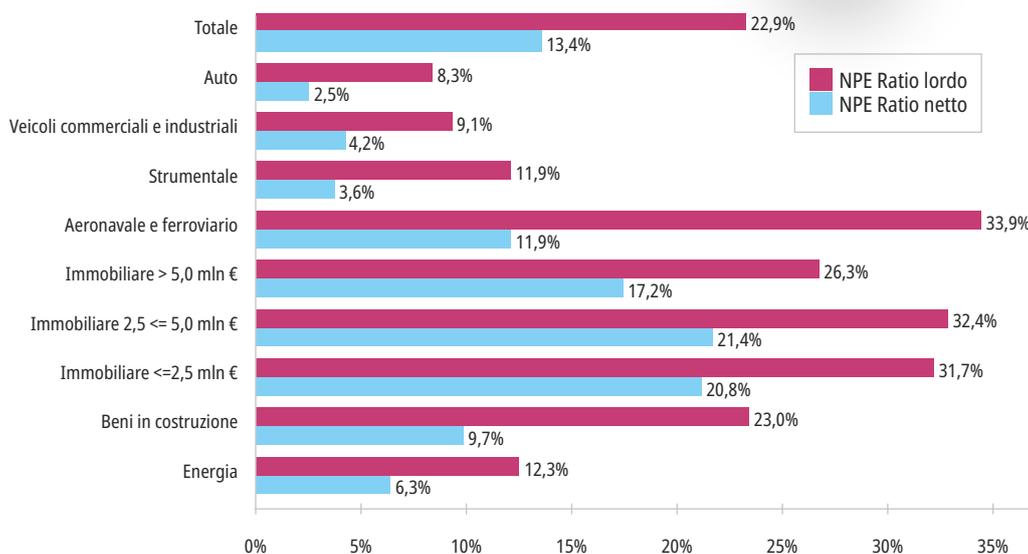
I crediti deteriorati sono diminuiti anche in termini percentuali sul totale del portafoglio (dal 25% di dicembre 2017 al 23% di dicembre 2018), con un conseguente incremento del portafoglio in bonis (dal 75% di dicembre 2017 al 77% di dicembre 2018) [cfr. Fig. 3].

Figura 3 – Confronto dicembre 2017 vs dicembre 2018 – portafoglio leasing per status



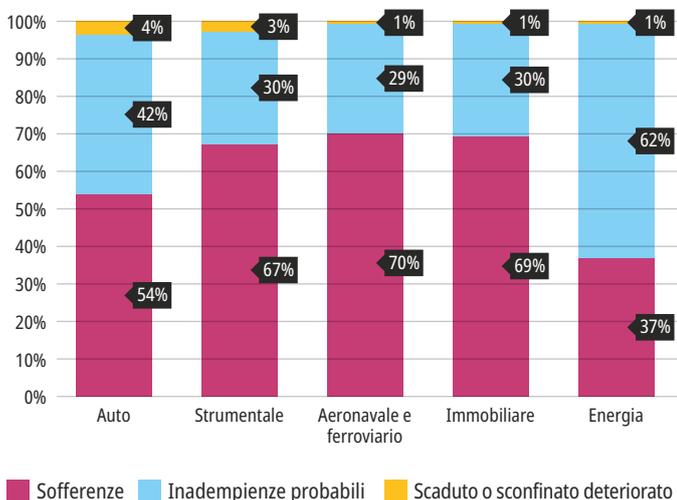
Analizzando l'NPE ratio lordo e netto per comparto, si evidenzia che i comparti maggiormente esposti sono l'immobiliare (indipendentemente dalla sottocategoria) e l'aeronavale e ferroviario, mentre il comparto con la migliore qualità del portafoglio è quello auto [cfr. Fig. 4].

Figura 4 – NPE ratio lordo ed NPE ratio netto leasing al 31 dicembre 2018, per settore



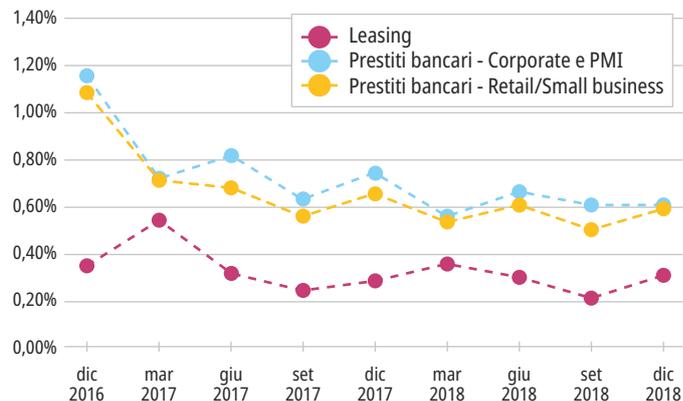
In particolare, i comparti con la maggiore percentuale di sofferenze sul totale dei crediti deteriorati [cfr. Fig. 5] sono quello immobiliare e aeronavale e ferroviario (come riportato nella Figura 4, tali settori sono quelli con l'NPE ratio maggiore). Il settore energetico, invece, è il comparto che presenta la maggior quota di inadempienze probabili.

Figura 5 – Ripartizione crediti deteriorati per comparto



Nonostante il tasso di decadimento trimestrale del portafoglio leasing si mantenga al di sotto di quello delle corrispondenti attività bancarie [cfr. Fig. 6], dopo aver toccato il minimo a settembre 2018, nel trimestre successivo è leggermente aumentato. Si rimarca la necessità nell'immediato futuro di accelerare il processo di smaltimento delle sofferenze leasing, al fine di liberare risorse destinate al nuovo business.

Figura 6 – Tasso di decadimento trimestrale (%): confronto portafoglio bancario (clientela corporate e retail/small business) e leasing



Fonte: Assilea e Banca d'Italia

UNA PROIEZIONE DELLE POSSIBILI DINAMICHE

Al fine di stimare la dinamica futura della qualità del portafoglio e nello specifico dell'evoluzione dei crediti deteriorati, si è condotta un'analisi sui dati storici del fenomeno. Nel dettaglio, a partire dalle matrici di transizione dei crediti in bonis verso le diverse patologie del credito e degli eventuali rientri in bonis nel periodo 2014-2018, in rapporto al portafoglio, si è proceduto a calcolare le probabilità di passaggio tra i diversi stadi della qualità del credito, al fine di poter effettuare proiezioni sull'evoluzione futura.

Supponendo una dinamica dell'outstanding in continuità con quella registrata nell'ultimo quadriennio - che ha visto complessivamente una riduzione di tale aggregato per effetto di una ricomposizione del portafoglio leasing verso la componente mobiliare - si possono prefigurare tre diversi scenari [cfr. Fig. 1].

Assumendo una dinamica coerente con il valore medio atteso, sulla base dell'evoluzione passata dei passaggi di status, otteniamo tre scenari probabilistici. Quello più neutro e più coerente con la media degli anni passati prevede, a parità di condizioni, una progressiva riduzione dell'NPE ratio che parte da poco più di un punto percentuale nel 2019, per andarsi ad attenuare gradualmente negli anni successivi.

Lo scenario più ottimistico, basandosi sui valori migliori della distribuzione dei valori passati (25° percentile), e supponendo pertanto un sostanziale miglioramento del tasso di decadimento del portafoglio, vede una riduzione di quasi tre punti percentuali dell'NPE ratio nel 2019, con una progressiva attenuazione, fino

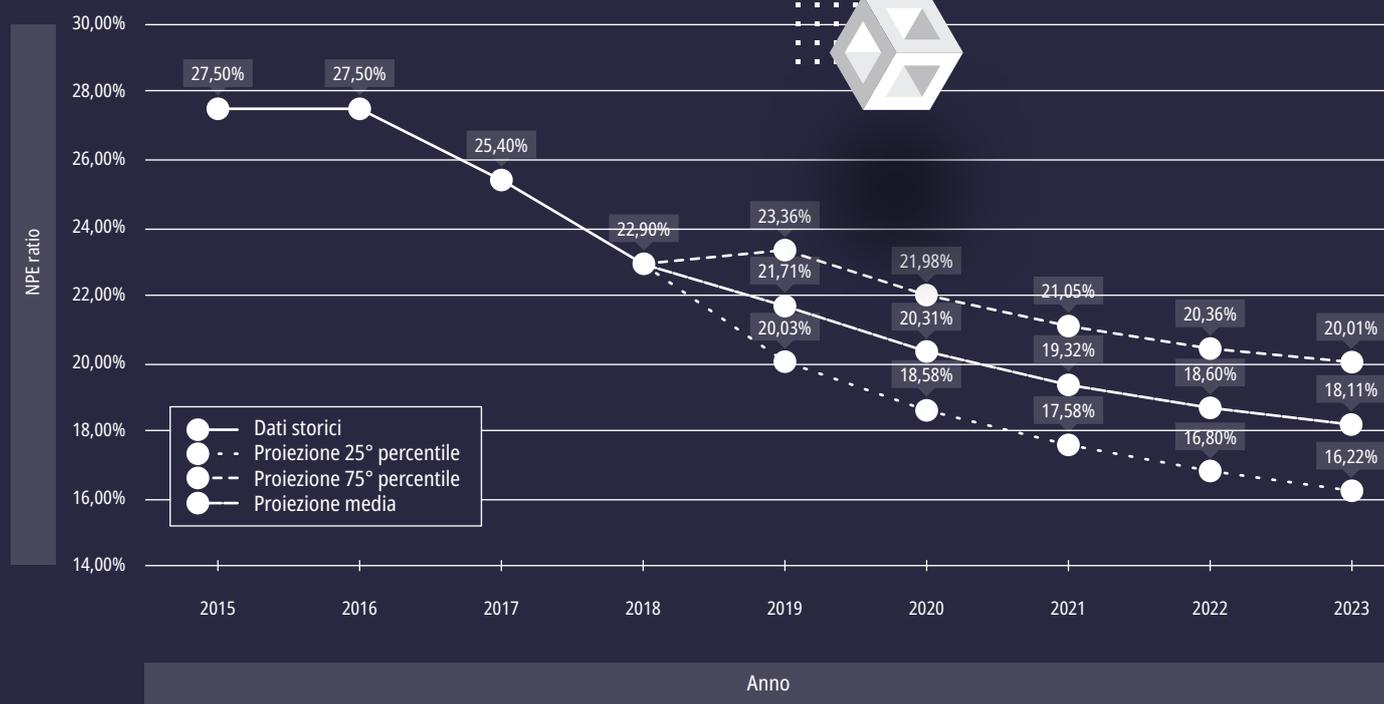
ad un valore del 16,2% nel 2023.

Lo scenario più pessimistico, che potrebbe essere giustificato dal deterioramento della congiuntura economica, si basa sui valori peggiori della distribuzione passata (75° percentile) e va a stimare un peggioramento della qualità del portafoglio 2019, cui dovrebbe seguire un progressivo miglioramento negli anni seguenti, fino ad un 20% nel 2023.

La diminuzione dei crediti deteriorati è soprattutto frutto di un incremento dei tassi di chiusura dei contratti deteriorati e del miglioramento del tasso di uscita dalle situazioni di patologia più grave; dinamiche, queste, che compensano la ripresa dei flussi in entrata a contenzioso e insolvenza grave generati dalla ripresa negli ultimi anni dello stipulato.

Tali simulazioni non tengono conto dei possibili effetti che potrebbero derivare dall'entrata in vigore tra fine 2020 e inizio 2021 della nuova definizione di default che potrebbe portare, da un lato, ad una più precoce classificazione dei crediti in default, dall'altro ad una maggiore percentuale di chiusura delle posizioni in default, con un rientro in bonis.

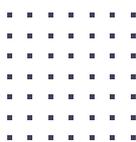
Figura 1 – Andamento NPE ratio nel periodo 2015-2018 e proiezione futura



POLITICHE E OBBLIGHI DI "PROVISIONING"

La permanenza di una quota di crediti deteriorati ancora pari a oltre 1/5 delle esposizioni totali, nonostante la positiva riduzione osservata negli anni recenti, compromette la redditività del settore per effetto delle politiche di accantonamento (provisioning) che ne conseguono [cfr. Fig. 7].

Anche se la proprietà del bene nel contratto di leasing costituisce un maggiore valore garante rispetto ad altre garanzie reali, la lunga crisi economica e la conseguente stasi che ne è derivata nei mercati tradizionali per la rivendita e la collocazione dei beni ex-leasing ha comunque portato ad una progressiva crescita delle percentuali di rettifica. La quota di accantonamento complessiva sugli NPE leasing si è attestata al 48,5%, superiore di oltre 5 punti percentuali rispetto al 43% circa di dicembre 2017. Nello specifico, il settore con provisioning ratio minore è quello immobiliare, mentre quello con indice maggiore è quello aeronavale e ferroviario.



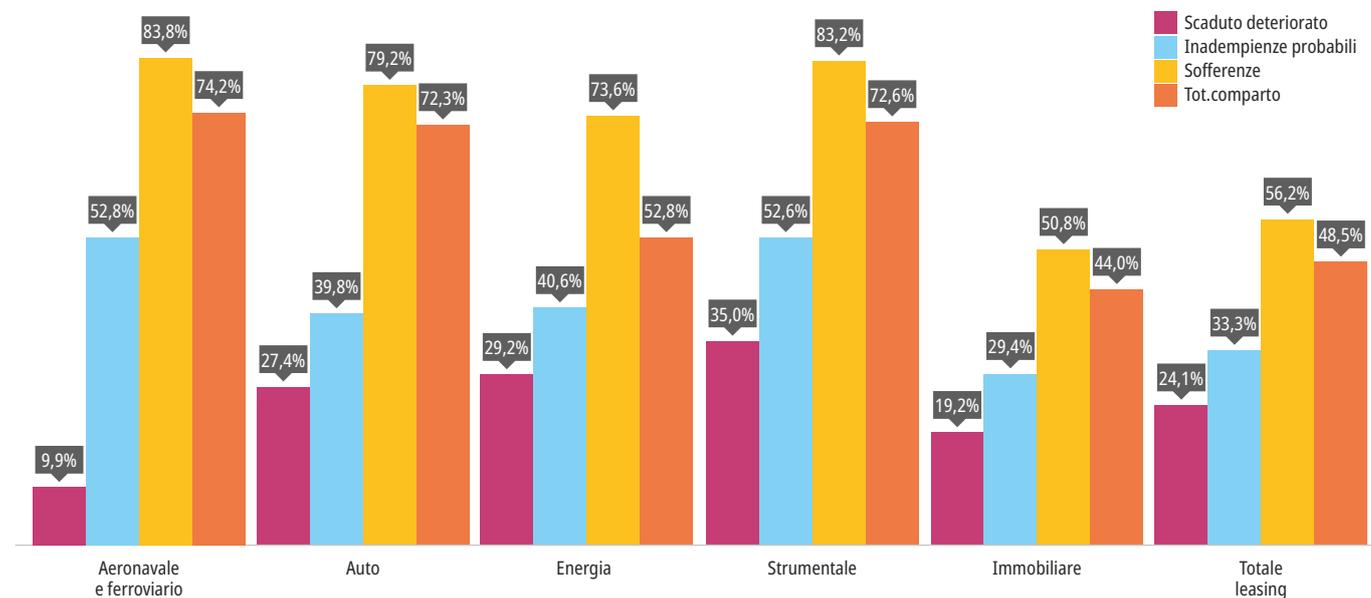
Il *provisioning ratio* sulle sofferenze è risultato pari al 56,2% (+5,0 p.p. rispetto a quanto osservato a dicembre 2017). Il *provisioning ratio* sugli UTP risulta pari al 33,3% a dicembre 2018 (+3,9 p.p. rispetto a quanto osservato a dicembre 2017) e quello dello scaduto deteriorato risulta pari al 24,1% (+4,6 p.p. rispetto a quanto osservato a dicembre 2017) [cfr. Fig. 8].

La normativa europea sugli accantonamenti a rischio di credito (provisioning) recentemente approvata, richiederà un'accelerazione del processo di dismissione degli NPL. Ricordiamo, in particolare, che:

- L'Addendum alle Linee guida della BCE per le banche sui crediti deteriorati (NPL): aspettative di vigilanza in merito agli accantonamenti prudenziali per le esposizioni deteriorate (cosiddetto "calendar provisioning") – si applica già per le esposizioni entrate in default dal 1° aprile 2018;
- il Regolamento (UE) 2019/630 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 17 aprile 2019, che modifica il regolamento (UE) n. 575/2013 per quanto riguarda la copertura minima delle perdite sulle esposizioni deteriorate (cosiddetto "prudential backstop") – si applica sui nuovi crediti stipulati a far data dal giorno successivo alla pubblicazione del Regolamento (25 aprile 2019), dal momento in cui entrano in default.

Anche se le due disposizioni citate differiscono per ambito di applicazione (banche sotto la supervisione diretta della BCE nel primo caso e tutti i soggetti vigilati a livello europeo nel secondo caso) e carattere vincolante (linee guida non vincolanti le prime, regolamento immediatamente applicabile in tutta l'Unione Europea il secondo), esse pongono vincoli stringenti agli accan-

Figura 7 – Provisioning ratio nel leasing (31.12.2018)





tonamenti a fronte del rischio di credito e, conseguentemente, ai tempi di smobilizzo degli NPL.

Al fine di prevenire rischi sistemici dovuti a perdite inaspettate in bilancio, banche e intermediari finanziari dovranno accantonare quote delle esposizioni presenti in portafoglio o di esposizioni future secondo un calendario predefinito, con percentuali crescenti al crescere dell'anzianità del deterioramento. Tale calendario è inoltre differenziato per tipologia di contratto (e.g. garantiti - *secured* e non garantiti - *unsecured*).

In Figura 9 sono riportate le percentuali di accantonamento richieste in entrambi i documenti europei per i prestiti garantiti (tra i quali rientra il solo leasing immobiliare). Per quanto riguarda i prestiti non garantiti, invece, i tempi previsti per un provisioning totale dell'esposizione sono pari a 3 anni nelle linee guida BCE e pari a 4 anni nel Regolamento UE.

Figura 8 – Confronto dicembre 2017 vs dicembre 2018 - provisioning ratio nel leasing

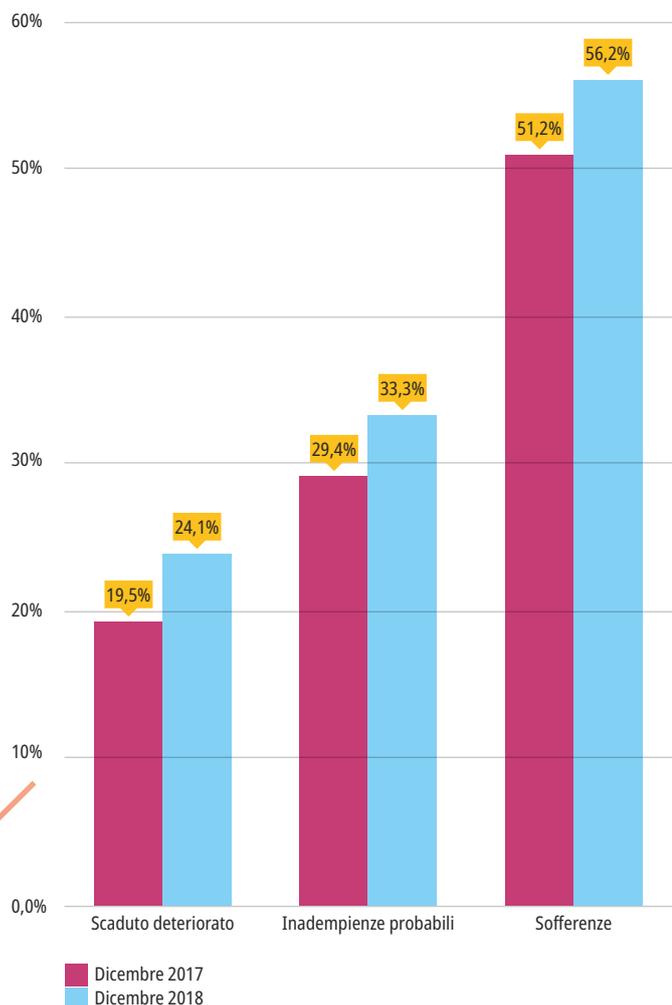
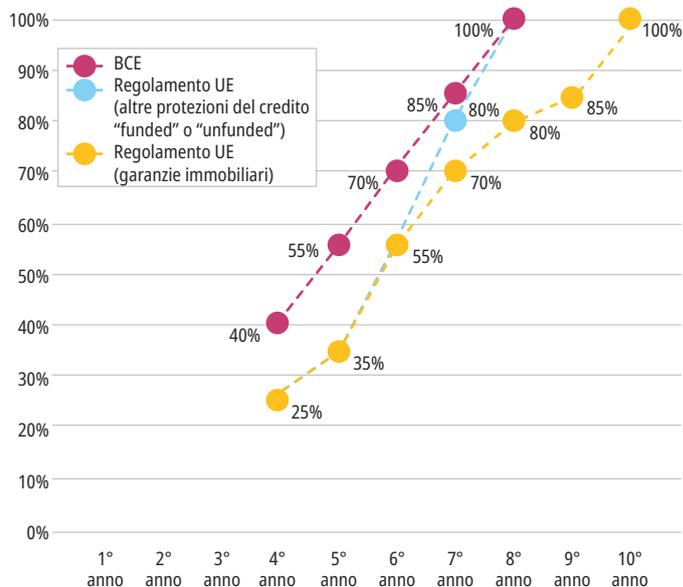


Figura 9 – Accantonamenti minimi richiesti a fronte di NPL (crediti garantiti)

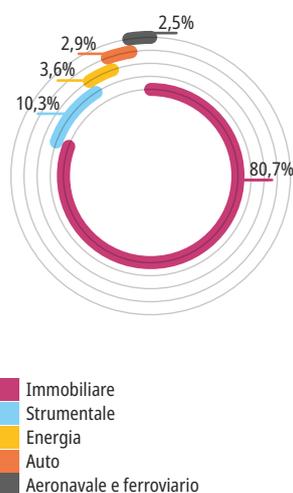


9.1.3

IL PESO E LA DINAMICA DEGLI NPL IMMOBILIARI

Gli NPL immobiliari rappresentano circa l'81% dell'esposizione lorda dell'intero mondo NPL leasing [cfr. Fig. 10]. Si tratta di più di 19.500 esposizioni su di un totale di un totale di 83.880 contratti leasing non-performing. Nel dettaglio, andando ad analizzare i crediti deteriorati e le sofferenze di tale comparto [cfr. Fig. 11], si può osservare come essi si concentrino ai due estremi delle classi d'importo del comparto:

Figura 10 – Ripartizione degli NPL leasing per comparto in termini di esposizione lorda



- 5,1 miliardi di sofferenze sono quelle relative ai contratti d'importo più contenuto (inferiore ai 2,5 milioni d'importo alla stipula), che rappresentano circa la metà delle intere sofferenze del comparto immobiliare, e 1,7 miliardi di inadempienze probabili;
- 3,2 miliardi di sofferenze si concentrano nei contratti di importo originario più elevato (superiore ai 5 milioni di euro), ai quali si sommano ben 2,1 miliardi di inadempienze probabili.

In termini di volumi complessivi, il comparto immobiliare presenta a dicembre 2018 un'esposizione lorda complessiva di 53,9 miliardi di euro, in diminuzione rispetto ai 58,6 miliardi di dicembre 2017. Dei 5 miliardi in meno rispetto all'anno precedente, circa tre riflettono il calo osservato sugli NPL (sofferenze e UTP), due miliardi invece si riferiscono a una contrazione del portafoglio in bonis.

In termini di *provisioning ratio* del settore immobiliare [cfr. Fig. 12], al 31 dicembre 2018 si evidenzia un indice per le sofferenze crescente in funzione della classe d'importo immobiliare, pari al 48,1% per leasing immobiliari di valore pari o inferiore ai 2,5 milioni di euro, pari al 50,9% per leasing immobiliari con valore compreso tra 2,5 e 5 milioni di euro e pari al 53,1% per leasing immobiliari con valore superiore ai 5 milioni di euro. Il

livello di copertura degli UTP è pari al 26,4% per leasing immobiliari di valore pari o inferiore ai 2,5 milioni di euro, pari al 25,1% per immobili con valore compreso tra 2,5 e 5 milioni di euro e pari al 31,8% per immobili con valore superiore ai 5 milioni di euro. Infine, il *provisioning ratio* dei beni in costruzione risulta superiore alle altre sottocategorie e pari al 67,4% per le sofferenze e pari al 54,9% per le inadempienze probabili.

Figura 11 - Dettaglio NPL – comparto immobiliare (valori in milioni di euro)

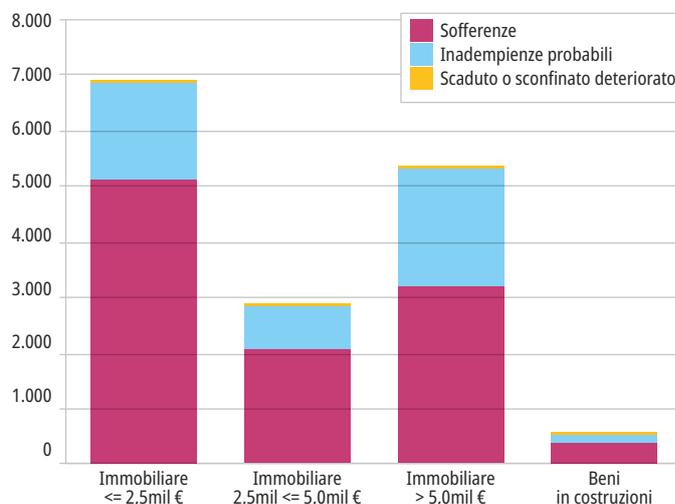
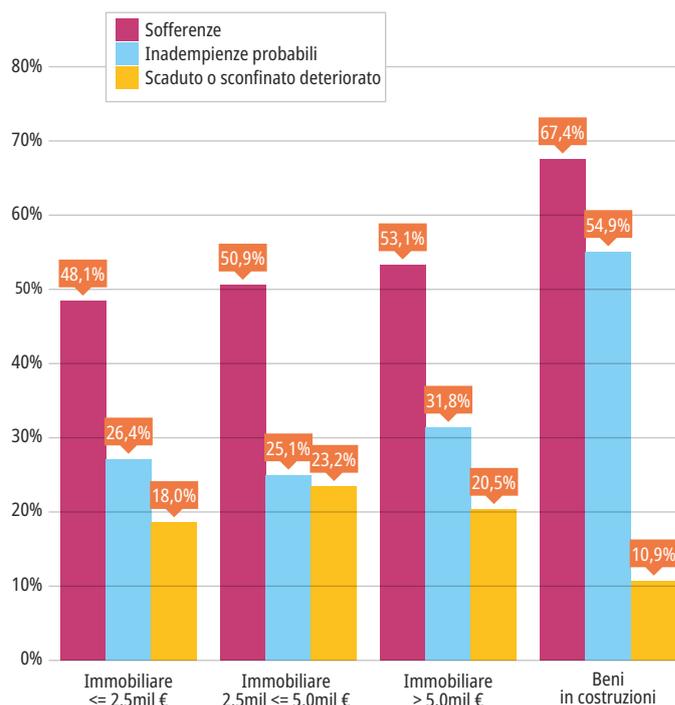


Figura 12 - Provisioning ratio nel leasing – comparto immobiliare (31.12.2018)



TRANSAZIONI NP "LEASING"



Al processo di *deleveraging* del portafoglio NPL leasing descritto nel paragrafo precedente hanno contribuito le transazioni avvenute nel corso del 2017 e del 2018. In particolare, sebbene il fenomeno non abbia i volumi del settore bancario (in cui si registrano oltre 100 miliardi di euro di transazioni nel 2018 e 46 nel 2017), l'ammontare dei portafogli leasing soggetti a transazione sono risultati pari a circa 1,5 miliardi di euro annui, sia per il 2017 che per il 2018.

Una delle principali motivazioni di tale minore volume scambiato nell'ultimo biennio rispetto al settore bancario risiede nel fatto che i contratti di leasing sono storicamente asset class con forti criticità nel framework normativo-regolamentare, che ne rendono complessa la gestione. Con la Legge di Bilancio 2019, tuttavia, sono state legiferate alcune semplificazioni, tra cui la possibilità per l'SPV di effettuare l'intera operazione senza dover ricorrere a un altro veicolo, permettendo minori tempi e costi delle operazioni. Per questa ragione, l'outlook sulle cartolarizzazioni leasing nel 2019 si prospetta positivo.

Nella successiva Tabella 1 sono riportate, per ciascuna operazione, le principali informazioni relative alle transazioni avvenute nel mercato italiano nel biennio 2017-2018. I principali acquirenti sono risultati essere Bain Capital Credit e MBCredit Solutions (rispettivamente 1,4 miliardi di euro circa e 1 miliardo di euro circa di portafoglio acquisito), mentre i principali venditori sono stati MPS e il Gruppo Unicredit (circa 900 milioni di euro di ceduto per entrambe).

Tabella 1 – Transazioni per transazioni leasing nel periodo 2017-2018



Fonte: BeBeez

Data operazione	Venditore	Acquirente	Valore nominale (mln euro)	Tipo portafoglio
febbraio '17	Intesa Sanpaolo Provis	Credito Fondiario	280	Leasing
febbraio '17	Harit (bad bank Hypo Alpe Adria)	Bain Capital Credit	570	Mixed (41,5% leasing)
maggio '17	Unicredit	MBCredit Solution	500	Unsecured leasing
dicembre '17	Intesa Sanpaolo	Canca Ifis	85	Unsecured leasing
dicembre '17	Unicredit	MBCredit Solution	250	Unsecured leasing
dicembre '17	Non specificato	Axactor Italy	80	Secured consumer/SME, leasing
dicembre '17	Intesa Sanpaolo	Bain Capital Credit	150	Unsecured leasing
maggio '18	Credito Valtellinese	Credito Fondiario	222	Secured RE (leasing)
giugno '18	Alba Leasing	Bain Capital Credit	103	Unsecured leasing
settembre '18	Balbec Capital	MBCredit Solution	217	Unsecured corporate leasing
settembre '18	ViviBanca	MBCredit Solution	12	Unsecured leasing e personali
dicembre '18	Unicredit Leasing	Guber Banca	170	Unsecured leasing
dicembre '18	MPS	Bain Capital Credit	900	Mixed leasing

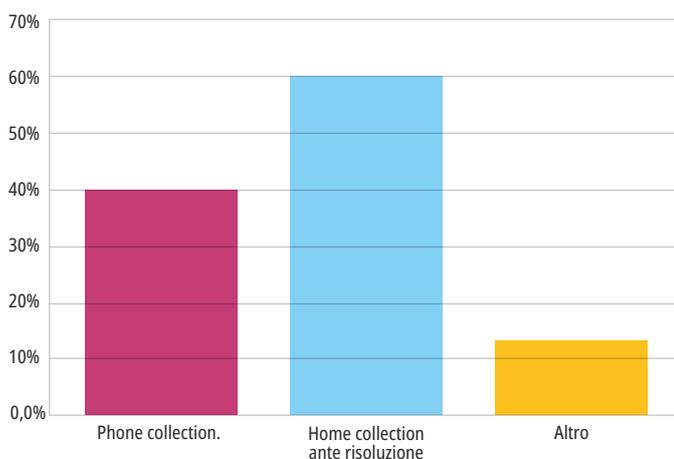
9.2

RECUPERO CREDITI: COSA ESTERNALIZZARE E PERCHÉ?

Oltre il 60% delle società di leasing dichiara di esternalizzare almeno in parte l'attività di recupero crediti, soprattutto nella fase di home collection ante-risoluzione. Assilea, in collaborazione con UNIREC, ha predisposto un questionario volto ad approfondire gli elementi essenziali dell'attività di recupero crediti leasing svolta proprio dagli outsourcer specializzati in tale attività.

Le società rispondenti all'indagine sono state numerose, attive sia nella fase di phone collection, che in quella di home collection. Coerentemente con le risposte date dalle società di leasing, la fase per la quale le società di recupero crediti risultano essere maggiormente ingaggiate è quella della home collection ante risoluzione (60%) [cfr. Fig. 13]. Segue la fase di phone collection, per una quota rilevante del 40%, mentre un ulteriore 13,3% delle società dichiara di essere incaricato nella gestione anche delle pratiche leasing per il riscatto dei contratti leasing, la fase di post risoluzione e di repossession dei beni.

Figura 13 – Fasi del recupero per le quali le società di recupero sono maggiormente incaricate per le pratiche leasing



Tra i vantaggi dell'esternalizzazione vengono indicati, al primo posto, le maggiori percentuali di recupero, seguite dalla maggiore professionalità e specializzazione del personale delle società di recupero crediti e tempi di recupero più rapidi. Gli altri vantaggi riguardano: maggiori informazioni e rendicontazione sui risultati dell'attività di recupero e il risparmio dei costi.

I tempi recupero più rapidi sono da associare ad una rapida attivazione dell'azione di recupero. Per il 46,7% delle società di recupero crediti, il numero dei canoni di scaduto da cui parte la fase di home collection è da 3 a 4 canoni. Il 40% utilizza invece un criterio più stringente che prevede da 1 a 2 canoni scaduti, mentre il rimanente 13,3% va oltre i 4 canoni scaduti.

Le società di recupero crediti gestiscono per conto delle società di leasing i crediti relativi ai seguenti comparti: auto, strumentale, veicoli pesanti, immobiliare. In particolare modo i prodotti maggiormente affidati riguardano i comparti mobiliari, che rappresentano l'87,2% del totale, di cui oltre il 47,5% riconducibile al solo comparto auto [cfr. Fig. 14].

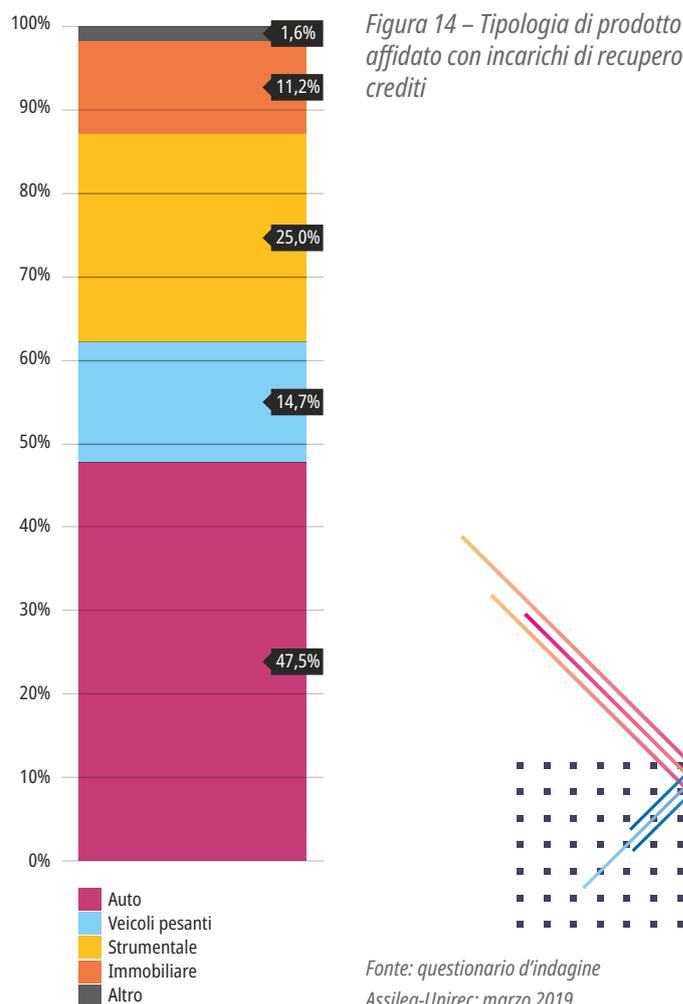


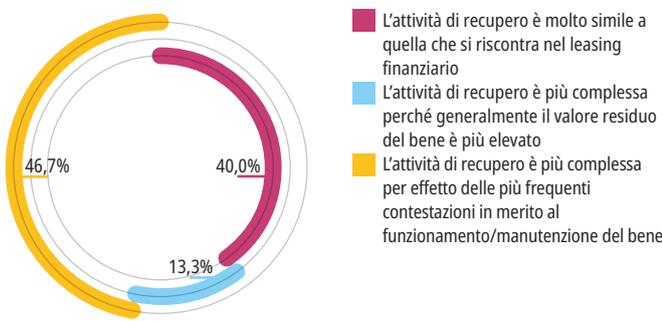
Figura 14 – Tipologia di prodotto affidato con incarichi di recupero crediti

Fonte: questionario d'indagine
Assilea-Unirec; marzo 2019



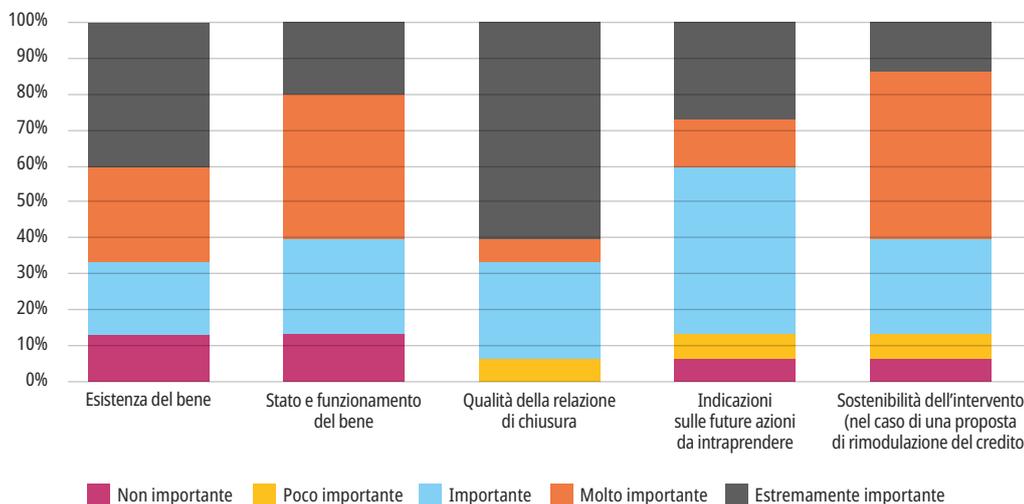
Visto il recente sviluppo del leasing operativo, è stata posta una specifica domanda con riferimento a tale operatività. Anche se una percentuale elevata di società, pari al 40%, ritiene che l'attività di recupero crediti legata al leasing operativo sia molto simile a quella che si riscontra nel leasing finanziario, per il 46,7% delle società rispondenti, l'attività di recupero nel leasing operativo è più complessa, per effetto delle frequenti contestazioni circa il funzionamento e la manutenzione del bene; un ulteriore 13,3% ritiene, invece, che l'attività sia più complessa a causa di un valore residuo più elevato. [cfr. Fig. 15].

Figura 15 – Gestione dell'attività di recupero legata al leasing operativo



Ai fini della valutazione delle performance dell'outsourcer le società di leasing tengono conto di vari aspetti [cfr. Fig. 16]. Al primo posto troviamo la qualità della relazione di chiusura della pratica, giudicata estremamente importante dal 60% dei rispondenti, che di fatto dovrà contenere gli altri elementi elencati di seguito. Al secondo posto troviamo le informazioni relative al bene, alla sua esistenza ed al suo stato (40% delle risposte). Grande importanza viene inoltre data alle informazioni di consulenza sulla gestione del credito, in termini sia di indicazioni sulle future iniziative da intraprendere, che in termini di sostenibilità delle iniziative da intraprendere nel caso di rimodulazione del credito (46,7% di preferenze su entrambi le risposte).

Figura 16 - Peso della segnalazione dei contenuti della reportistica nella valutazione dell'operato delle società di recupero (da 1=meno importante a 5=più importante)



Fonte: questionario d'indagine Assilea; marzo 2019

9.3

IL REMARKETING DEI BENI EX-LEASING

L'attività di recupero e rivendita dei beni rivenienti da contratti risolti per inadempienza del locatario ricopre un peso fondamentale nella gestione dei crediti deteriorati leasing e può rappresentare la maggior fonte di recupero da contratti di leasing risolti. Si tratta di un'attività che richiede un'alta professionalità e specializzazione per i differenti comparti di beni trattati, visto che normalmente sulla tempestività del recupero si gioca la limitazione delle perdite sui default, non solo a vantaggio delle società di leasing, ma anche nell'interesse del cliente che vede così estinto il suo debito. Questo mercato dei beni ex-leasing è in crescita coerentemente con l'accelerazione del processo di smaltimento del portafoglio NPL leasing.

Dai risultati della consueta indagine annuale sull'attività di "Remarketing dei beni ex-leasing" condotta da Assilea su un campione rappresentativo di oltre il 78,5% dell'outstanding leasing al 31.12.2018, è possibile analizzare i principali trend e le dinamiche di magazzino dei beni ripossessati e ricollocati. In Figura 17 si osserva, nel biennio di analisi, una lieve diminuzione dell'attività di ricolloco con riferimento ai comparti mobiliari, mentre nell'immobiliare si osserva un leggero aumento. In particolare, rispetto all'anno precedente, nel 2018 si è avuta una crescita degli immobili venduti a fronte di una lieve diminuzione di beni rientrati in possesso delle società, seppur con numeri ancora importanti e superiori ai primi; tuttavia, nonostante la suddetta crescita di immobili ricollocati, la movimentazione del magazzino di tali beni in entrata e in uscita ha continuato ad essere negativa.

Ciò ha fatto sì che lo stock dei beni in magazzino al 31.12.2018 sia prevalentemente costituito da beni immobili che, nello specifico, risultano essere il quadruplo dei beni mobili [cfr. Fig. 18], se pure di un numero lievemente più contenuto di quello che si registrava a fine 2017.

Figura 17 – Flusso dei cespiti ripossessati/ricollocati nei principali comparti (numero cespiti)

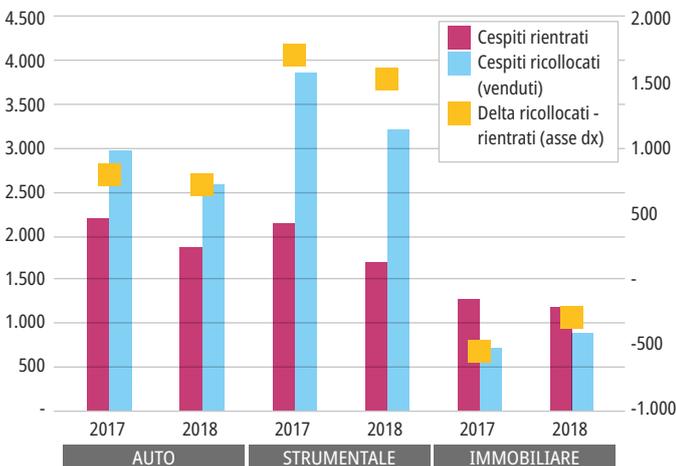
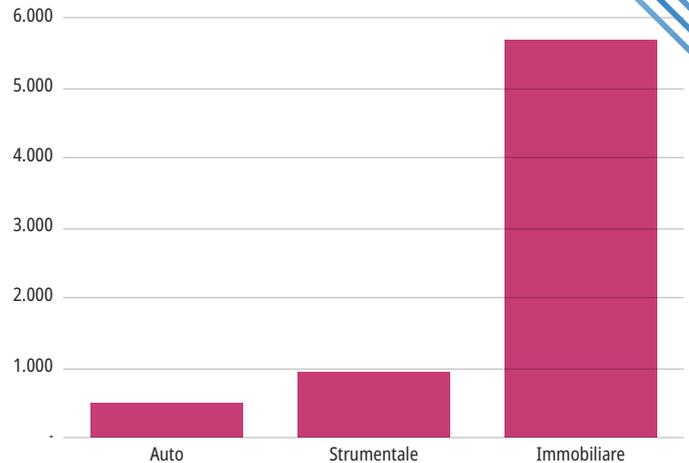
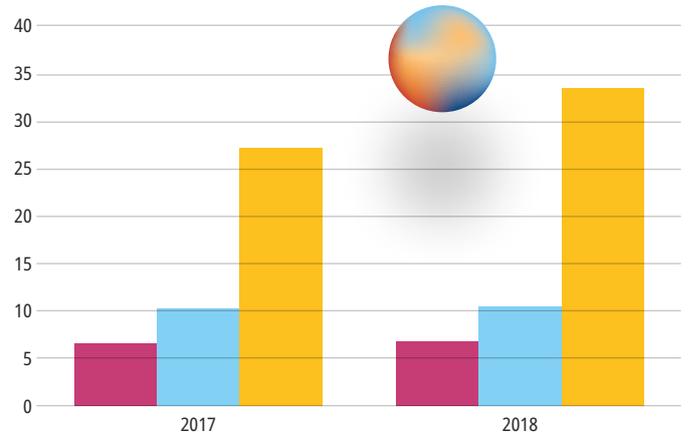


Figura 18 – Stock dei beni in magazzino al 31.12.2018



I tempi medi espressi in mesi che occorrono per la rivendita dei beni per i quali non è stata esercitata l'opzione di riscatto e/o rivenienti da azioni di recupero per inadempienza del locatario che sono rientrati nella disponibilità della società di leasing, risultano essere per lo più stabili nel biennio di analisi per i beni mobili: si attestano sui 6-7 mesi nel comparto auto e sui 10 mesi nel comparto strumentale. Nel comparto immobiliare, invece, si osserva un allungamento dei tempi per il ricolloco pari a sei mesi circa, con tempi di rivendita medi pari a 2,7 anni [cfr. Fig. 19]. I tempi di rivendita sono calcolati sui beni rivenduti nel 2018, a prescindere dall'anno di recupero, quindi in molti casi possono essere relativi a cespiti recuperati molto tempo prima.

Figura 19 – Tempi medi di rivendita a terzi (espressi in mesi)

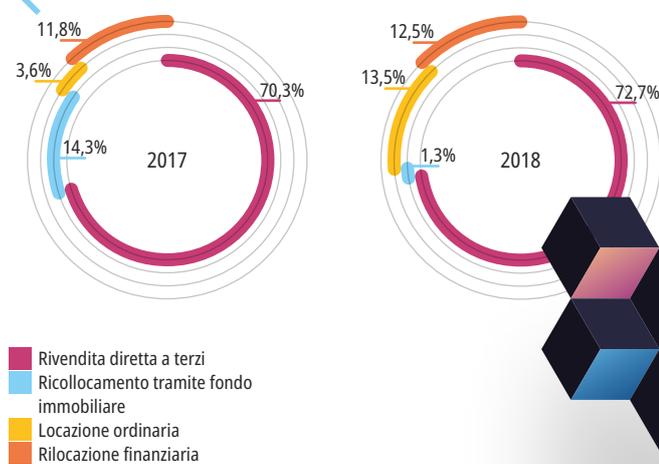


In risposta alla sempre maggiore necessità di specializzazione nella gestione dei cespiti immobiliari, nel biennio 2017-2018 si osserva un cambiamento delle modalità di ricolloco. La rivendita a terzi degli immobili ex leasing rimane la modalità più frequente

Fonte: questionario di indagine Assilea. Marzo 2019

ed arriva a rappresentare circa i tre quarti del totale dei ricollochi crescendo di +2,4 p.p. rispetto all'anno precedente. I conferimenti a un fondo immobiliare scendono all'1,3% principalmente a beneficio della locazione ordinaria, che sino al 2017 era una modalità di ricolloco utilizzata da pochi operatori e che acquista un'ampia fetta del mercato passando dal 3,6% nel 2017 al 13,5% nel 2018. Un ulteriore 12,5% ha interessato beni immobiliari destinati ad un nuovo contratto di leasing [cfr. Fig. 20].

Figura 20 – Modalità di ricolloco degli immobili ex-leasing



Fonte: questionario di indagine Assilea.
Marzo 2019

Un adeguato processo di gestione degli NPL implica un continuo monitoraggio dei valori di realizzo nel tempo. Gli alti numeri e la migliore dinamica del mercato di riferimento ha portato ad un aumento nel comparto auto dei valori di realizzo da rivendita a terzi, mentre con riferimento al comparto strumentale si osserva una sensibile diminuzione [cfr. Fig. 21a]. In controtendenza alla dinamica degli anni passati, il mercato immobiliare vede aumentare i propri valori assoluti da rivendita a terzi e, dopo anni di crisi che hanno influito negativamente sulle variazioni dei valori di stima, vede una minore svalutazione del valore economico del patrimonio immobiliare [cfr. Fig. 21b].

Figura 21a – Valori medi di realizzo (da rivendita a terzi) nei comparti auto e strumentale

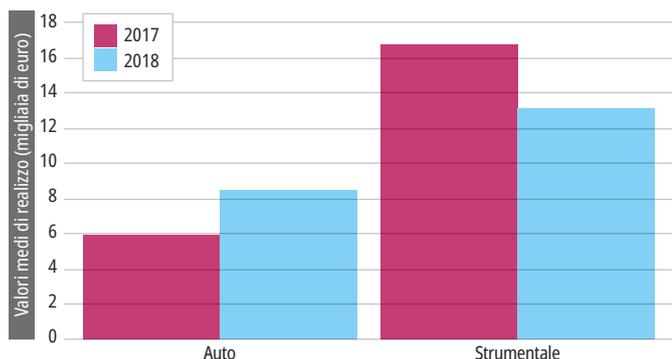
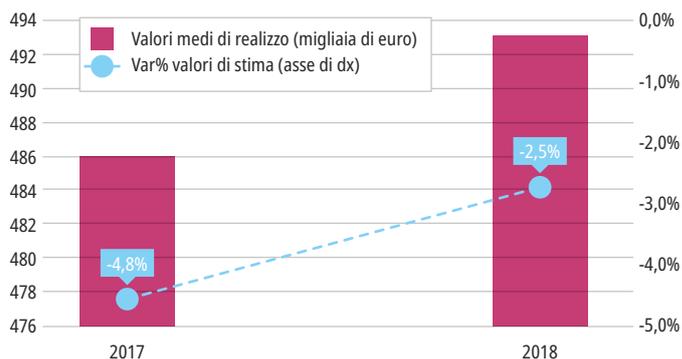


Figura 21b – Valori medi di realizzo (da rivendita a terzi) e var. % dei valori di stima nel comparto immobiliare



FOCUS

INTERNALIZZARE O ESTERNALIZZARE?

Negli ultimi anni si è evidenziata una forte attenzione da parte delle società di leasing all'intero processo di recupero e vendita dei beni ex leasing, anche attraverso outsourcer professionisti. In un'apposita domanda presente nel questionario Remarketing Assilea è stato chiesto quale fosse la modalità di gestione del processo di recupero dei beni; coerentemente con quanto osservato in merito all'esternalizzazione dell'attività di recupero sul leasing, emerge che per i principali comparti mobiliari (auto e strumentale) si ricorre prevalentemente ad un recupero esternalizzato, mentre per i beni immobili prevalgono le società che hanno dichiarato di fare maggiormente ricorso all'attività interna [cfr. Fig. 1].

Nello specifico, le società che hanno dichiarato di gestire il processo di recupero e rivendita dei beni esternamente sono il 60% nel comparto auto, il 66,7% per i beni strumentali ed il 46,7% per i beni immobiliari. Nello specifico, per tutte le principali tipologie di beni emerge che si fa maggiormente ricorso a società specializzate nella gestione e recupero dei beni, in aggiunta, seppur in misura ridotta, per i beni mobiliari si opta per società di recupero e società di deposito beni, mentre per i beni immobili si ricorre ad agenzie immobiliari [cfr. Fig. 2].

La percentuale di ricorso ai canali utilizzati per la rivendita dei beni rientrati in possesso delle società di leasing, segmentati per i principali comparti è riportata in Figura 3. Guardando ai comparti auto e strumentale, il canale che viene maggiormente utilizzato risulta essere quello della rete dealer/fornitore, con una percentuale di società rispondenti rispettivamente del 52,6% e 57,9%. Segue, con quote significative, il numero di società di leasing che utilizzano il proprio sito internet come vetrina per la rivendita dei beni, mentre il canale delle aste ricopre per i comparti mobiliari circa un 16%. Per i beni immobili sono di più le rispondenti che utilizzano il proprio sito internet (50%) e che fanno uso di una rete di dealer o fornitori (43,8%), mentre risulta ancora contenuto il ricorso ad aste su siti specializzati.

Figura 1 – Modalità di gestione del processo di recupero

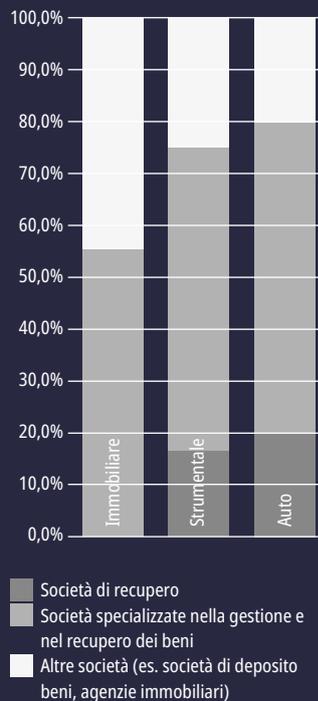
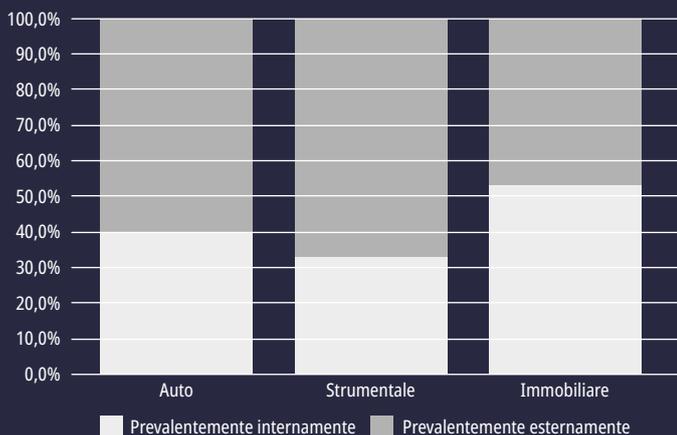
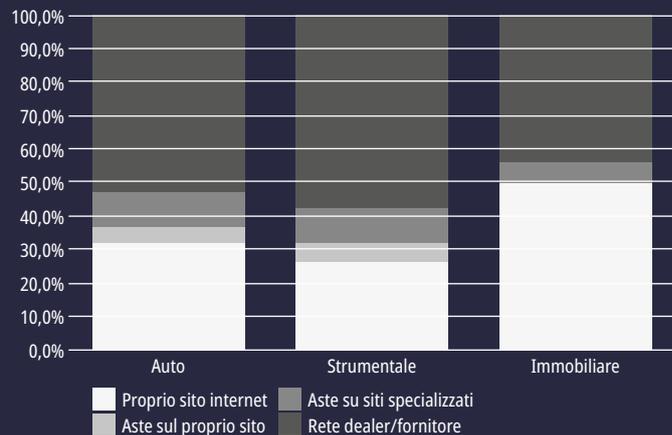


Figura 2 – Soluzioni di esternalizzazione adottate per i vari comparti

Fonte: questionario di indagine Assilea. Marzo 2019

Figura 3 – Canali utilizzati per la rivendita del bene



CAPITOLO#10

UNO SGUARDO AL FUTURO

Nonostante le dinamiche incerte del primo trimestre dell'anno, alla riapertura dello sportello della Nuova Sabatini, i dati delle prenotazioni leasing confermano l'appeal che il prodotto mantiene verso le PMI.

Rallentano gli investimenti e i volumi di mercato leasing, ma si rilevano buone opportunità di crescita nei seguenti comparti: il leasing strumentale, nella componente del leasing finanziario e ancora di più in quella del leasing operativo; il leasing energy e le nuove frontiere della digitalizzazione, anche e soprattutto nel campo dell'agricoltura e dell'efficientamento energetico.

SOMMARIO

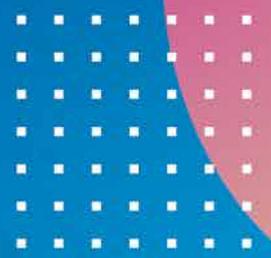
10.1 Previsioni economiche e congiuntura	111
10.2 Dinamiche e prospettive del leasing nel 2019	115
10.3 La spinta delle agevolazioni a PMI	118
10.3.1 Ripartono le prenotazioni di cui alla Nuova Sabatini	118
10.3.2 La cumulabilità con il "Fondo di Garanzia"	120
10.4 Il leasing del futuro	122
10.4.1 Agricoltura, mobilità sostenibile e intelligenza artificiale	122
10.4.2 Indagine e prospettive del leasing nel mercato delle energie rinnovabili	124
10.4.3 Il sentiment del settore leasing a livello europeo	126



56

REAL TIME PRODUCTION DATA - Line 3

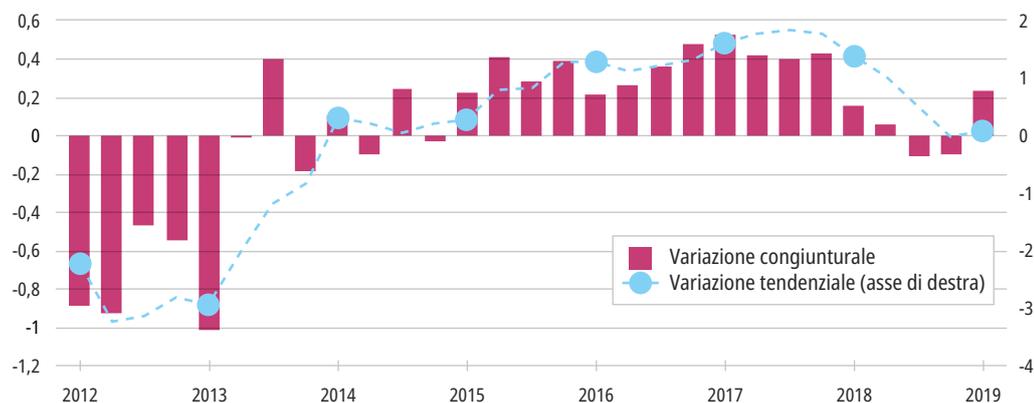
- Main
- Dashboard
- Production
- Reports
- Config
- Logout



10.1

PREVISIONI ECONOMICHE E CONGIUNTURA

Figura 1 – PIL variazione % congiunturale e tendenziale periodo dati concatenati, destagionalizzati e corretti per effetto di calendario (anno di riferimento 2010)



Fonte: Istat

Nel terzo trimestre del 2018 le economie avanzate hanno registrato un rallentamento a causa degli andamenti più deboli di alcuni paesi europei non appartenenti all'area dell'euro; al contrario le economie emergenti hanno continuato a espandersi a ritmi costanti. Inoltre, il ritmo di questo rallentamento è stato accentuato dalle crescenti incertezze che pesano sull'economia internazionale, quali l'inasprimento della controversia commerciale tra gli Stati Uniti e la Cina, le tensioni finanziarie nei paesi emergenti nei mesi estivi e più di recente i segnali di indebolimento della crescita in Cina con effetti di secondo impatto sulle altre economie asiatiche. La decelerazione dell'attività manifatturiera mondiale ha altresì inciso negativamente sul commercio globale.

L'area euro si può ritenere che a breve termine possa risentire ancora dell'effetto congiunto delle incertezze su scala internazionale (quali le minacce di intensificazione delle misure protezionistiche e la possibilità di una Brexit disordinata) e di fattori interni avversi in alcuni paesi dell'area. Nel medio-lungo periodo lo scenario di base ipotizza che questi andamenti sfavorevoli a livello sia interno sia mondiale vengano gradualmente meno e che rimangano sostanzialmente presenti i fattori fondamentali a sostegno dell'espansione nell'area, in particolare l'orientamento molto accomodante della politica monetaria, l'aumento dei salari, la ripresa della domanda esterna e il lieve allentamento delle politiche fiscali. L'inflazione misurata sull'indice armonizzato dei prezzi al consumo (IAPC) dovrebbe continuare a scendere nel corso del 2019, per poi salire raggiungendo l'1,6% nel 2021.

All'inizio del 2019 l'economia italiana ha segnato un moderato recupero che ha interrotto la debole discesa dell'attività registrata nei due trimestri precedenti. Nel primo trimestre del 2019 si stima che il PIL, espresso in valori concatenati con anno di riferimento 2010, corretto per gli effetti di calendario e destagionalizzato, sia aumentato dello 0,2% rispetto al trimestre pre-

cedente e dello 0,1% in termini tendenziali [cfr. Fig. 1]. Questa valutazione è coerente con il netto recupero della produzione industriale registrata a gennaio e febbraio, cui si aggiungono i contributi positivi del settore agricolo e terziario. Risulta positivo anche l'apporto della domanda estera netta mentre la domanda nazionale resta negativa.

Sulla base delle ultime stime dell'Istat si prevede una crescita dello 0,1% del PIL italiano per il 2019 e dello 0,4% per il 2020, evidenziando una dinamica peggiore rispetto a quella degli anni precedenti [cfr. Tab. 1].

Ciò è spiegato principalmente dal forte ridimensionamento della domanda interna, specie quella per investimenti in macchinari e mezzi di trasporto. Da metà 2018 l'Italia ha subito, più degli altri paesi europei, il rapido peggioramento del contesto economico internazionale. In particolare, il deterioramento in Germania, dove le nuove normative sulle auto e la frenata delle importazioni da parte della Cina hanno determinato un blocco dell'attività nel settore automotive, che si è trasmesso al resto dell'economia. Il conseguente arretramento della produzione industriale tedesca ha avuto significative ripercussioni sull'attività dell'industria italiana, per i forti legami tra le due economie.

Tabella 1 – Principali indicatori dello scenario macroeconomico italiano

Var.% a prezzi costanti sul periodo precedente (ove non diversamente indicato)	2018	2019*	2020*
PIL	0,9	0,1	0,4
Importazioni	2,3	1,8	3,0
Esportazioni	1,9	2,6	3,4
Spesa delle famiglie residenti	0,6	0,5	0,2
Indice dei prezzi al consumo	1,2	0,9	1,9
Investimenti fissi lordi di cui:	3,4	-0,7	1,0
<i>In macchinari e mezzi di trasporto</i>	4,0	-1,9	1,1
<i>In costruzioni</i>	2,7	0,8	0,9
Tasso di disoccupazione	10,6	10,7	10,6
Debito pubblico/PIL (%)	132,1	133,4	133,6

(*) Previsioni

Fonte: Istat, Banca d'Italia, MEF

La spesa delle famiglie italiane in particolare è prevista crescere al +0,5 per cento quest'anno e frenare poi al +0,2 nel 2020. Già lo scorso anno la spesa delle famiglie è stata caratterizzata da una dinamica debole, sulla quale ha inciso l'andamento incerto del reddito.

Gli investimenti fissi lordi sono previsti diminuire nel 2019 (-0,7%) e tornare a un segno positivo nel 2020 (+1,0%). Ciò fa seguito a un 2018 positivo (+3,4%), nonostante una dinamica molto volatile e in rallentamento rispetto ad un brillante 2017.

Nel 2018, si è registrata una minore vivacità degli investimenti in mezzi di trasporto e in prodotti della proprietà intellettuale; la spesa in macchinari e quella in costruzioni, invece, hanno registrato una accelerazione. La spesa in beni strumentali ha seguito la tempistica degli incentivi fiscali sugli acquisti di questa tipologia di beni. L'aumento di quella in costruzioni è stato legato al buon andamento del mercato immobiliare residenziale, che ha attivato numerosi interventi di riqualificazione (sostenuti da agevolazioni fiscali), e al robusto incremento delle nuove abitazioni.

Anche il rapporto debito pubblico/PIL continua a crescere, salendo al 133,4% nel 2019 (dal 132,1 nel 2018) e al 133,6% nel 2020.

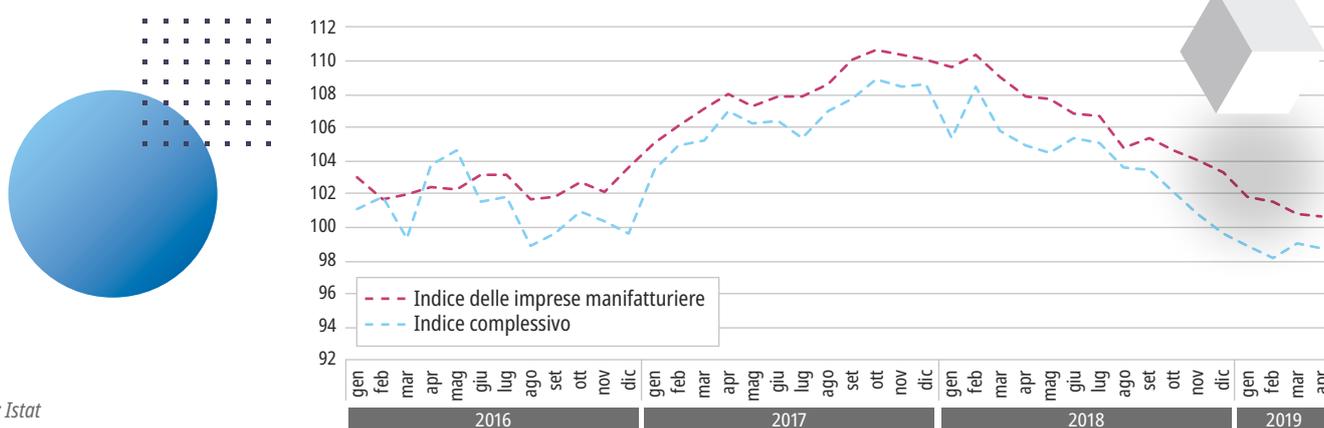
Gli indici di fiducia delle imprese manifatturiere sono diminuiti in marzo, riflettendo il peggioramento dei giudizi e delle attese sugli ordini e sui livelli di produzione; sono invece migliorati quelli dei servizi, che in marzo si sono riportati sopra tale soglia. Le imprese intervistate nell'*Indagine sulle aspettative di inflazione e crescita*, condotta da Banca d'Italia, riportano giudizi negativi sulla situazione economica corrente; le aspettative per i tre mesi successivi sulla domanda per i propri prodotti sono tuttavia diventate lievemente più favorevoli, soprattutto nella componente della domanda estera.

Ad aprile 2019 l'indice del clima di fiducia dei consumatori si stima in diminuzione per il terzo mese consecutivo, passando da 111,2 a 110,5; una dinamica negativa si rileva anche per l'indice composito del clima di fiducia delle imprese, che passa da 99,1 a 98,7 [cfr. Fig. 2]. Con riferimento alle imprese, l'indice di fiducia diminuisce in quasi tutti i settori, ma con intensità diverse. Nella manifattura la flessione è lieve, con l'indice che passa da 100,8 a 100,6, nei servizi risulta più consistente (da 100,1 a 99,0) e nel commercio al dettaglio è più marcata (da 105,3 a 101,4). Fanno eccezione le costruzioni dove l'indice aumenta da 140,3 a 141,2.

Nel dettaglio nella manifattura si rileva un peggioramento sia dei giudizi sugli ordini sia delle attese sulla produzione unitamente a una diminuzione del saldo relativo alle scorte di magazzino. Nelle costruzioni la dinamica positiva dell'indice riflette il miglioramento dei giudizi sul livello degli ordini.

La produzione industriale italiana è stimata sostanzialmente piatta nel primo trimestre, dopo il forte arretramento di fine 2018. La dinamica a inizio anno è spiegata da una domanda interna ancora debole (specie nella componente "investimenti") e da una domanda estera che risente del rallentamento globale.

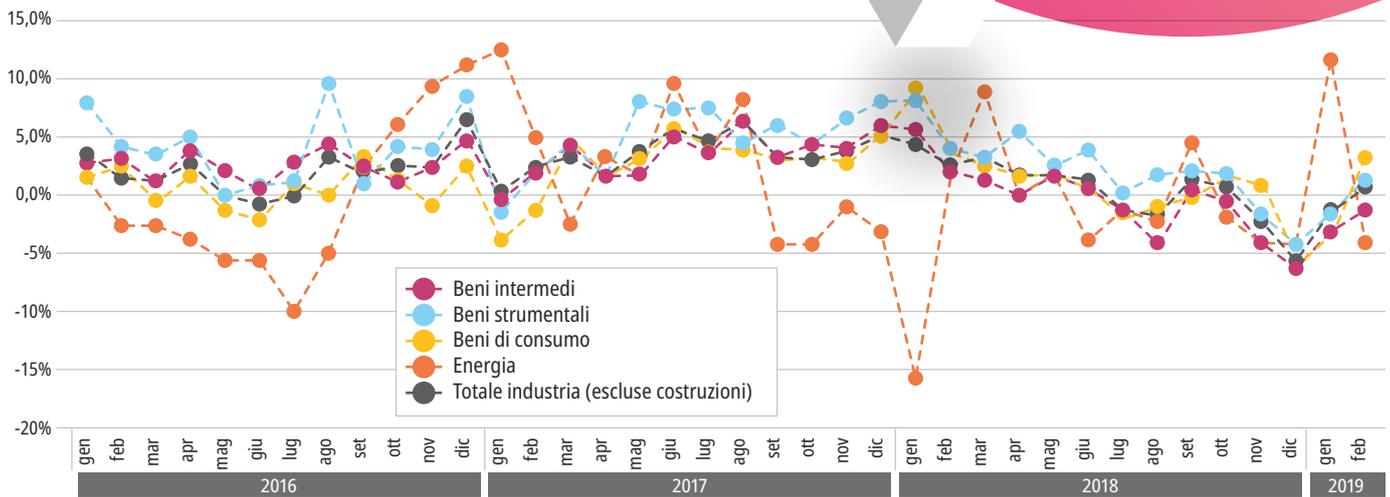
Figura 2 – Indice mensile del clima di fiducia delle imprese e delle imprese manifatturiere (base 2015=100; dati destagionalizzati)



Fonte: Istat

Figura 3 – Andamento mensile dell'indice di produzione industriale per raggruppamenti delle principali industrie (variazioni tendenziali percentuali; dati corretti per gli effetti di calendario)

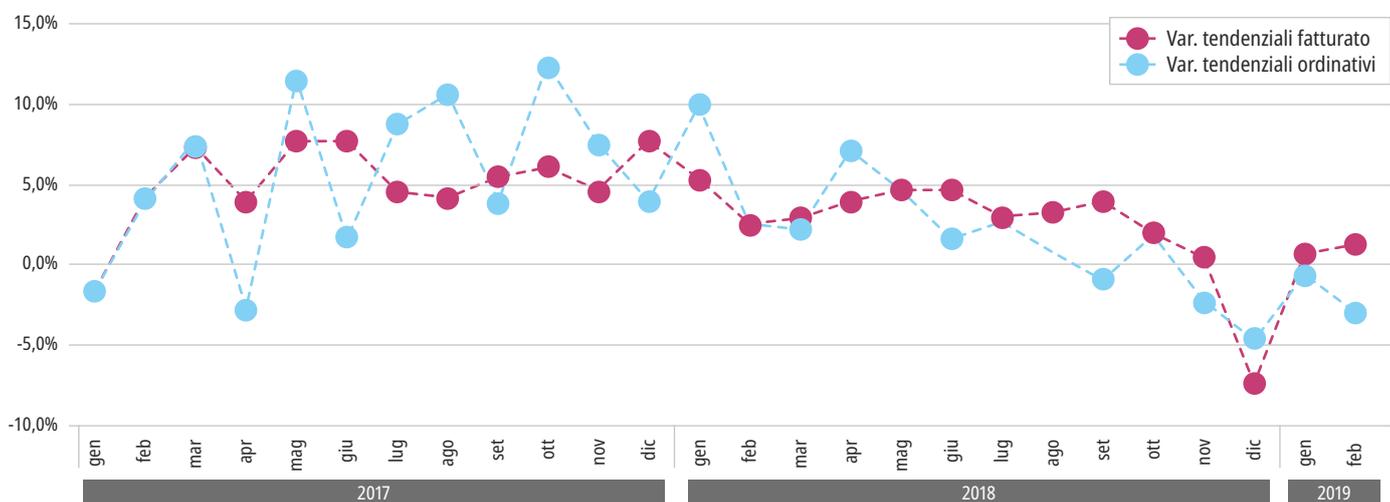
Fonte: Istat



Con riferimento ai raggruppamenti principali di industrie, a febbraio gli indici destagionalizzati del fatturato segnano un aumento tendenziale considerevole per i beni durevoli (+4,6%) e una crescita più contenuta, pari all'1,6% per i beni strumentali. Risultano invece in riduzione per l'energia (-4,1%) e per i beni intermedi (-1,1%) [cfr. Fig. 3].

A febbraio il fatturato dell'industria aumenta in termini tendenziali dell'1,3%, con incrementi dell'1,1% sul mercato interno e dell'1,6% su quello estero, proseguendo la dinamica positiva di gennaio (+0,7%). Gli ordinativi invece registrano una diminuzione tendenziale del 2,9% a febbraio [cfr. Fig. 4].

Figura 4 – Tendenzia del fatturato e degli ordinativi nell'industria (base 2015=100)



L'Istat sta sperimentando l'utilizzo di nuove fonti e l'applicazione di metodi innovativi nella produzione di dati, facendo ricorso in particolare a fonti non ufficiali basate su risultati di sperimentazioni su Big Data.

Ha reso disponibile a ottobre 2018 un nuovo indice sperimentale, basato sui dati di Twitter: **il Social Mood on Economy Index**. L'indice fornisce misure giornaliere del *sentiment* italiano sull'economia, derivate da campioni di tweet pubblici in lingua italiana, catturati in tempo reale. Il periodo di osservazione attualmente coperto dall'indice è compreso tra il 10 febbraio 2016 ed il 31 dicembre 2018. La procedura di produzione dell'indice usa la Streaming API di Twitter per raccogliere campioni di tweet che soddisfino un filtro appositamente progettato, costituito da 60 parole chiave (parole o locuzioni).

A tale scopo sono state sviluppate procedure che selezionano ed elaborano unicamente messaggi il cui testo contenga almeno una parola appartenente ad un determinato filtro, vale a dire ad uno specifico insieme di parole chiave rilevanti. I filtri utilizzati dall'Istat sono stati predisposti da esperti di dominio con l'intento di eliminare sin dall'inizio messaggi che, qualora venissero catturati, si rivelerebbero con elevata probabilità non pertinenti rispetto all'obiettivo di produzione statistica previsto.

Maggiore è il valore dell'indice, migliore è il *sentiment*. In Figura 5 viene riportata le serie storica delle medie mensili dell'indice Social Mood on Economy grezzo e destagionalizzato. Si può notare che mentre la serie mensile grezza è in crescita, perché influenzata dal sentiment positivo delle feste natalizie, quella destagionalizzata è in calo a dicembre in linea con l'andamento negativo dell'economia.

Figura 5 – Social Mood on Economy Index



Fonte: Istat

10.2

DINAMICHE E PROSPETTIVE DEL LEASING NEL 2019

	Numero	Valore (migliaia di €)	Var % Numero	Var % Valore
Autovetture in leasing*	25.758	923.493	-44,3%	-46,4%
Autovetture NLT*	73.438	1.793.895	-14,2%	-5,1%
Veicoli commerciali in leasing*	9.293	298.560	3,6%	4,7%
Veicoli commerciali NLT*	9.683	204.984	5,3%	14,0%
Veicoli Industriali	5.085	512.208	-12,2%	-11,7%
AUTO	123.257	3.733.140	-20,9%	-19,8%
Strumentale finanziario	23.185	1.562.689	0,0%	-5,6%
Strumentale operativo	30.391	408.613	7,5%	16,2%
STRUMENTALE	53.576	1.971.302	4,1%	-1,8%
AERONAVALE E FERROVIARIO	70	110.893	-11,4%	-6,9%
Immobiliare costruito	717	462.126	-14,2%	-16,2%
Immobiliare da costruire	191	411.414	-14,4%	17,9%
IMMOBILIARE	908	873.540	-14,3%	-3,0%
TOTALE GENERALE	177.811	6.688.875	-14,7%	-12,9%

Tabella 3 – Stipulato leasing da gennaio a marzo 2019 (al netto del comparto energy)

(*) Fonte: elaborazioni Assilea su dati Centro Studi e Statistiche UNRAE

Il mercato del leasing e del noleggio, nei primi tre mesi del 2019, registra 178 mila nuovi contratti per un valore di circa 6,7 mld di euro [cfr. Tab. 3]. In particolare, nel comparto automotive, si registra una buona dinamica dei veicoli commerciali, che vedono un aumento sia sul numero che sui valori dei contratti, con una performance migliore per la formula del noleggio a lungo termine. Il numero dei contratti di leasing strumentale risulta in crescita, trainato, anche in questo caso, dalla buona dinamica della formula priva di opzione finale d'acquisto, che segna un +7,5% sul numero dei nuovi contratti ed un +16,2% sui valori.

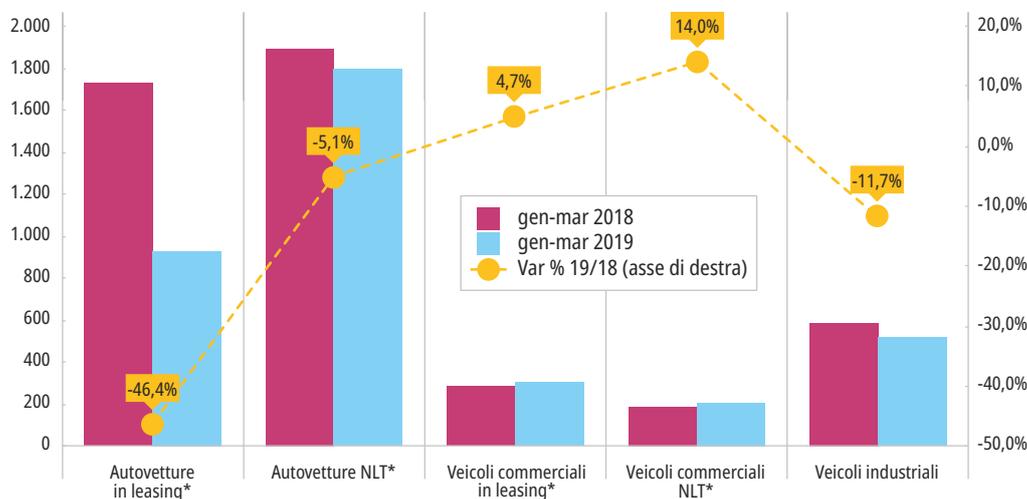
A fronte di un rallentamento del leasing su immobili finiti, cresce il volume di stipulato sugli immobili da costruire, con un +17,9% rispetto al primo trimestre del 2018 e un valore complessivo erogato, molto vicino a sfiorare quello del comparto del leasing su immobili costruiti.

Il rallentamento del leasing nel comparto aeronavale e ferroviario risente delle minori performance registrate sul fronte dell'aeronautico e del ferroviario, mentre risulta in forte crescita la dinamica della nautica da diporto che segna un +25,0% nel numero e +39,2% nel valore.

(*) Fonte: elaborazioni Assilea su dati Centro Studi e Statistiche UNRAE

Nel comparto auto, le migliori performance sono legate al segmento dei veicoli commerciali sia finanziati in leasing (+4,7%), che in noleggio a lungo termine (+14,0%), la cui forte crescita, come per il comparto del leasing operativo, esprime l'intento di alcuni operatori di integrare la gamma dei prodotti offerti garantendo soluzioni complementari al prodotto puramente finanziario [cfr. Fig. 6].

Figura 6 – Stipulato leasing auto per sotto-comparto da gennaio a marzo 2019 (val. in migliaia di euro)



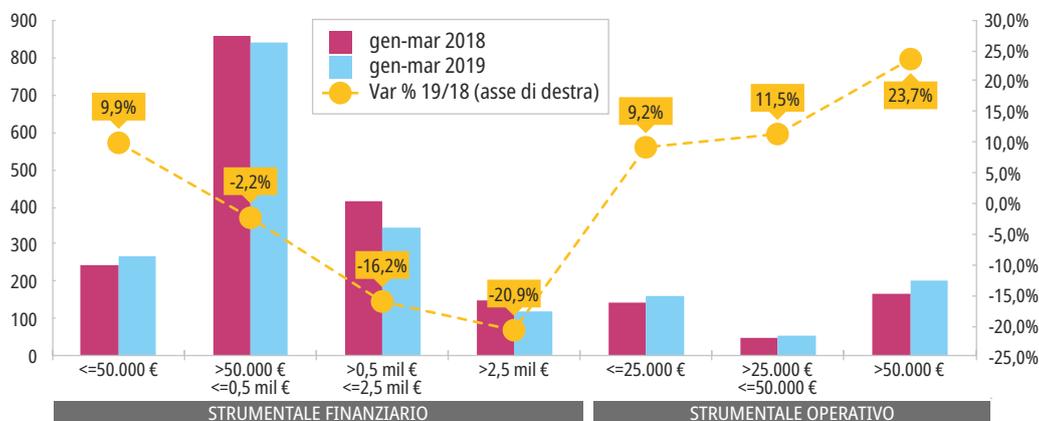


Figura 7 – Stipulato leasing strumentale per sotto-comparto da gennaio a marzo 2019 (val. in migliaia di euro)

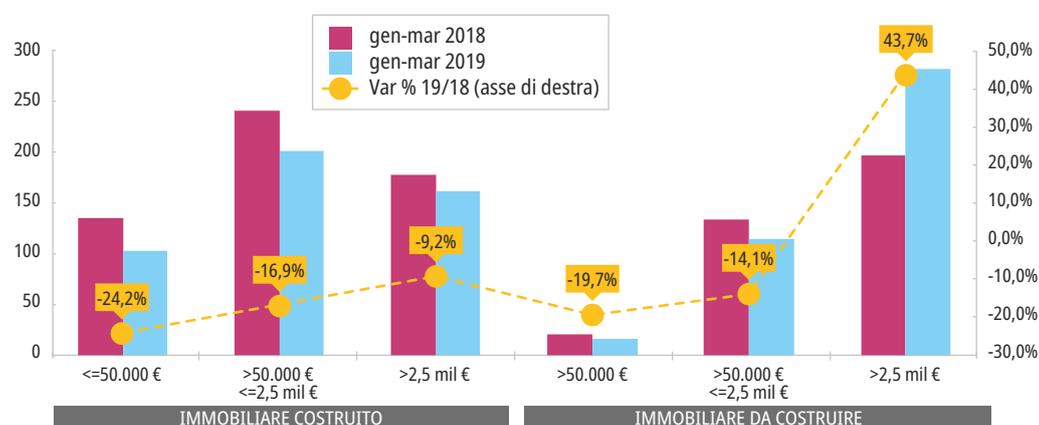


Figura 8 – Stipulato leasing immobiliare per sotto-comparto da gennaio a marzo 2019 (val. in migliaia di euro)

In Figura 7 viene messa in evidenza la dinamica del leasing strumentale, in cui si osserva un importante aumento dei volumi nell'operativo in tutte le fasce d'importo, specie nelle operazioni superiori ai 50 mila euro che crescono del +11,1% nel numero e +23,7% nel relativo valore. Differente è la tendenza osservata nella categoria del leasing strumentale finanziario dove si vede una crescita rilevante nei volumi degli small ticket (+9,9%) ed una contrazione per i contratti di importo superiore.

Una crescita a due cifre si osserva nel leasing immobiliare «da costruire» nella fascia d'importo più elevata con il +23,7% nel numero dei nuovi contratti stipulati ed il +43,7% negli importi finanziati, mentre nel sotto-comparto del «costruito» si registra una riduzione dei volumi finanziati diffusa per tutte le fasce d'importo [cfr. Fig. 8].

Alla luce dei recenti trend e del clima di incertezza economica, gli operatori prevedono una chiusura al ribasso dello stipulato leasing nel 2019. La frenata dell'auto potrebbe portare ad un forte rallentamento soprattutto in quel comparto; la riapertura degli incentivi di cui alla Nuova Sabatini, con un prospettato innalzamento del tetto di finanziamento agevolabile (da 2 a 4 milioni) e la reintroduzione della misura del superammortamento (per investimenti fino ad un massimo di 2,5 milioni di

euro) potrebbero consentire la ripresa della crescita del leasing strumentale [cfr. Tab. 4].

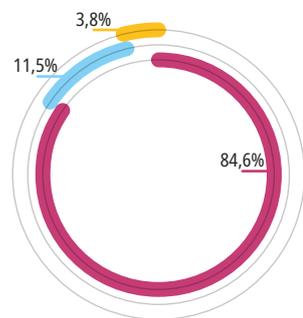
Gli operatori prevedono una neutralità degli eco-incentivi sulla dinamica complessiva delle immatricolazioni auto [cfr. Fig. 9]. I dati del mese di aprile, tuttavia, hanno mostrato un primo rialzo delle immatricolazioni complessive, dopo tre mesi continuativi di flessioni, dovuto in parte ad un giorno lavorativo in più rispetto ad aprile 2017. L'apertura della piattaforma e l'emanazione del Decreto attuativo per l'ottenimento dell'Ecobonus ha già impattato sulla tipologia di autovetture immatricolate, con una drastica riduzione delle autovetture diesel, a favore di quelle a benzina, ibride e gpl.

Tab. 4 – Previsioni stipulato 2019 (valori in milioni di euro)

	Anno 2019 (previsioni)	Anno 2018	Var.% 2018/2017 (previsioni)
Auto	14.300	15.721	-9,0%
Strumentale	9.800	9.343	4,9%
Aeronavale e ferroviario	480	516	-7,0%
Immobiliare	3.540	4.110	-13,9%
Energy	100	84	19,0%
TOTALE	28.220	29.774	-5,2%

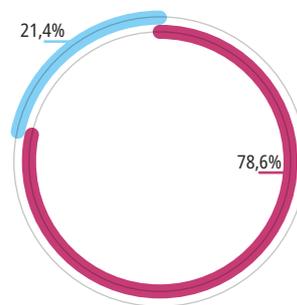
Fonte: elaborazione risultati del questionario d'indagine Assilea; marzo 2019

Figura 9 – Quale sarà l'effetto complessivo secondo lei dell'incentivo bonus/malus sulla domanda di leasing auto?



- La domanda resterà stabile con una diversa ricomposizione nelle tipologie di veicoli finanziati
- Diminuirà la domanda di leasing auto
- Aumenterà la domanda di leasing auto

Figura 10 – Sta crescendo la domanda di leasing operativo? (% delle risposte)



- SI (società che operano nel comparto)
- SI (società che non operano nel comparto)

Fonte: elaborazione risultati del questionario d'indagine Assilea; marzo 2019

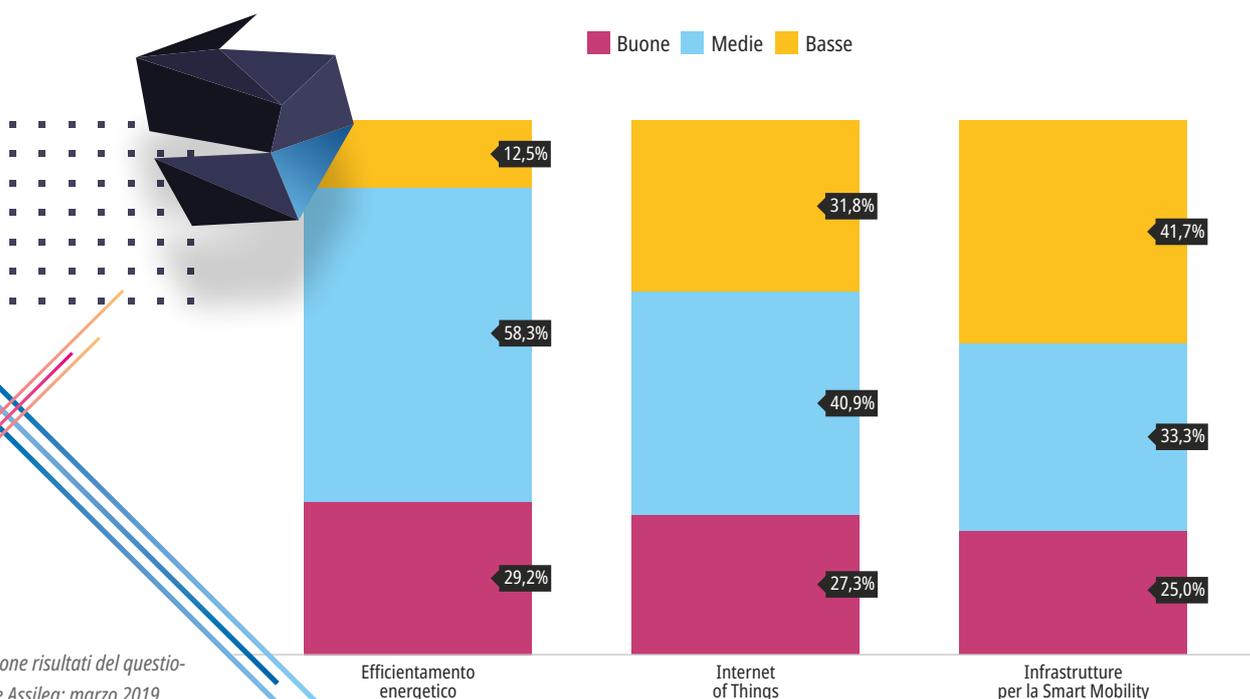
Interessanti le prospettive di crescita segnalate dagli operatori in alcuni comparti emergenti. Alto il numero delle società che indicano una crescita della domanda di leasing operativo. Nello specifico, tutte le società che operano nel comparto osservano tale dinamica e ad esse si aggiunge una piccola percentuale di società che ancora non opera nel comparto, ma ne prevede una crescita [cfr. Fig. 10].

Tali dinamiche risultano in linea con quanto affermato dal Politecnico di Milano, secondo il quale il settore dell'efficienza energetica è in grande fermento in Italia. Infatti, oltre alla crescita degli investimenti anno su anno, è anche il trend cui si è assistito nell'ultimo quinquennio a offrire motivi di ottimismo. Anche il mercato italiano dell'Internet of Things e delle infrastrutture per la Smart Mobility è in sviluppo: prosegue la crescita con un'importante evoluzione delle tecnologie.

In Figura 11 si osserva che il comparto in cui si intravedono le prospettive di crescita maggiori è quello dell'efficiamento energetico, per il quale il 29,2% dei rispondenti avverte buone prospettive di crescita. In ordine di importanza seguono, subito dopo, l'Internet of Things (27,3%) e la Smart Mobility (25,0%).

Figura 11 – Quali prospettive di crescita intravede nei seguenti comparti? (% delle risposte)

- Buone
- Medie
- Basse



Fonte: elaborazione risultati del questionario d'indagine Assilea; marzo 2019

10.3

LA SPINTA DELLE AGEVOLAZIONI A PMI

Come osservato nei capitoli precedenti, il leasing si rivela uno strumento particolarmente adatto a veicolare le agevolazioni. Da un lato, la riapertura dello sportello di cui alla Nuova Sabatini si tramuterà in un incremento degli investimenti leasing delle PMI.

Dall'altro, il Fondo di Garanzia offre la possibilità di aumentare il ricorso ai finanziamenti da parte delle PMI e quindi può essere un valido supporto a sostegno della crescita del leasing nei prossimi anni.

10.3.1

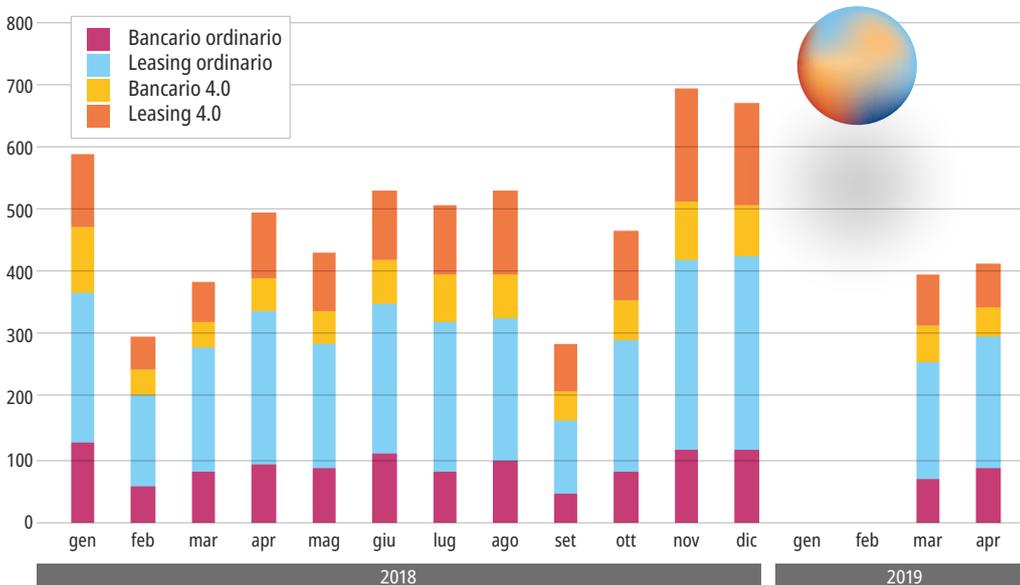
RIPARTONO LE PRENOTAZIONI DI CUI ALLA NUOVA SABATINI

È stato riaperto a marzo lo sportello per le prenotazioni di cui alla Nuova Sabatini. Si tratta di uno strumento agevolativo diretto alle PMI finalizzato ad incentivare l'acquisizione di beni strumentali. Tale strumento presenta molteplici vantaggi in termini di: semplicità e chiarezza; unicità di applicazione su tutto il territorio nazionale, su tutti i beni strumentali e a tutte le attività produttive; certezza dei tempi e della disponibilità dei fondi; agilità delle procedure che consente alle imprese tempi elastici per l'acquisizione dei beni; appeal del contributo.

Il contributo è erogato dal MISE ed è commisurato agli interessi pagati dalla PMI su un piano di investimento convenzionale di 5 anni ad un tasso del 2,75% (in caso di bene strumentale ordinario) o del 3,575% (in caso di bene tecnologicamente avanzato). Attualmente il finanziamento, per essere ammesso al contributo deve essere di: durata non superiore a 5 anni, compreso tra 20.000 euro e 2 milioni di euro, interamente utilizzato per coprire gli investimenti ammissibili.

Il contributo è cumulabile con altre agevolazioni, quali l'Iper-ammortamento, previsto per gli investimenti di cui al Piano Industria 4.0. Tale agevolazione consente, ai titolari di reddito d'impresa, di beneficiare di un incremento della quota annua di ammortamento (o del canone annuo di leasing) fiscalmente deducibile. La percentuale di deducibilità è stata portata dal 240% del 2017 al 230% nel 2018 e a partire dal 2019 viene così

Figura 12 – Dinamica mensile delle prenotazioni della Nuova Sabatini (valori in milioni di euro)



Fonte: elaborazioni Assilea su dati MISE

segmentata per le diverse fasce d'importo: è pari al 170% dell'investimento fino ad un importo di 2,5 milioni di euro; al 100% per gli investimenti oltre all'importo di 2,5 milioni di euro e fino a 10 milioni di euro; al 50% oltre all'importo di 10 milioni di euro e fino ad un massimo di 20 milioni di euro (oltre tale importo non è ammessa agevolazione).

Nella Figura 12 viene riportata la dinamica mensile delle prenotazioni per le agevolazioni di cui alla Nuova Sabatini riferite sia al 2018 che ai primi mesi del 2019, dopo il rifinanziamento e la riapertura dello sportello di agevolazioni. I dati 2018 confermano il successo della combinazione tra il leasing e le misure a sostegno degli investimenti. Complessivamente lo scorso anno sono state effettuate prenotazioni per oltre 5,9 miliardi di euro, di queste, 3,8 miliardi circa per la Sabatini ordinaria e 2,1 per la Tecno-Sabatini (investimenti in tecnologie digitali). Il 68% delle prenotazioni «Nuova Sabatini ordinaria» più «Tecno Sabatini 4.0», pari ad oltre 3.987 mln di €, sono state effettuate attraverso lo strumento del leasing, con un peso superiore al 70% nell'ordinaria e al 60% nella Tecno-Sabatini [cfr. Fig. 13a]. Questi dati comprendono le prenotazioni che erano rimaste in sospeso a dicembre (per esaurimento fondi) e che poi sono state accolte a gennaio dell'anno successivo.

I risultati delle prenotazioni sono incoraggianti. Il ricorso al leasing al riavvio della misura agevolativa è cresciuto rispetto al finanziamento bancario, raggiungendo il 67% delle prenotazioni totali. Nel solo aprile sono stati prenotati in leasing il 69,3% degli investimenti Nuova Sabatini ordinaria ed il 58,8% per la Tecno-Sabatini 4.0 [cfr. Fig. 13b].

Figura 13a – Prenotazioni 2018 Nuova Sabatini (valori in milioni di euro)

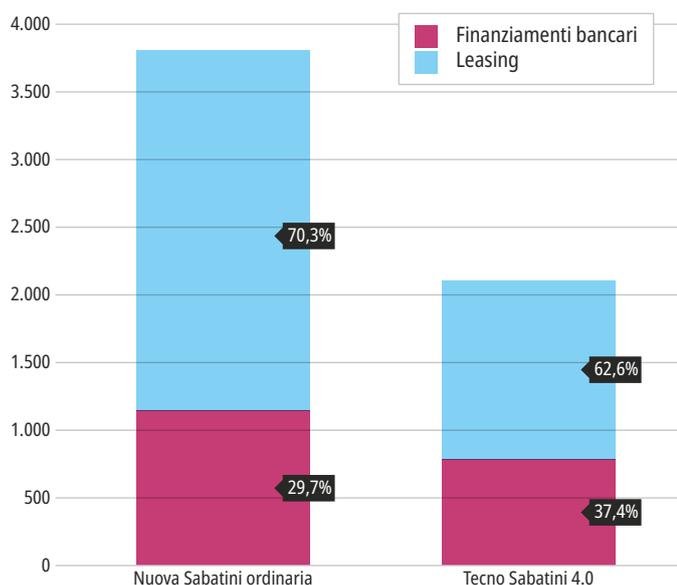
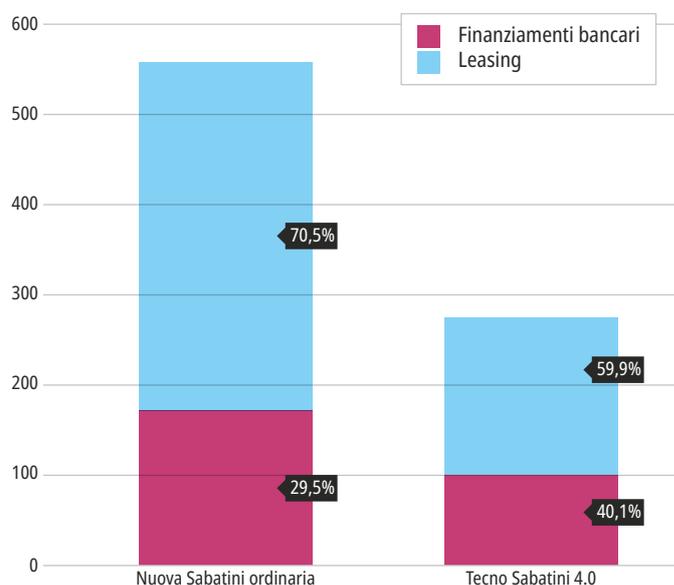


Figura 13b – Prenotazioni marzo-aprile 2019 Nuova Sabatini (valori in milioni di euro)



Fonte: elaborazioni Assilea su dati MiSE

10.3.2

LA CUMULABILITÀ CON IL “FONDO DI GARANZIA”

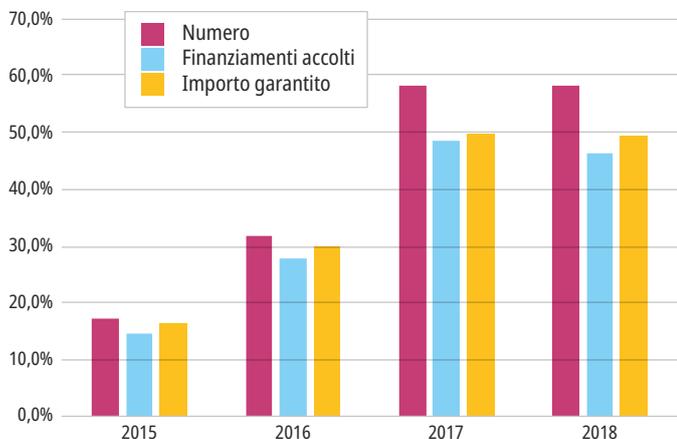
Le agevolazioni di cui alla Nuova Sabatini e alla Tecno Sabatini sono cumulabili con quelle del Fondo di Garanzia.

Il Fondo di Garanzia per le PMI sostiene lo sviluppo delle piccole e medie imprese italiane e dei professionisti mitigando il rischio di credito al fine di favorire un loro accesso al credito. L'intervento del Fondo è assistito dalla garanzia di ultima istanza dello Stato, che comporta l'“attenuazione del rischio di credito” sulle garanzie dirette e sulle controgaranzie a prima richiesta¹, azzerando l'assorbimento di capitale per banche e intermediari finanziari sulla quota di finanziamento garantita. La garanzia dello Stato consente a Banche e intermediari finanziari di ridurre il fabbisogno di capitale ai fini del patrimonio di vigilanza consentendo, a parità di ogni altra condizione, di praticare condizioni di miglior favore alle imprese finanziate.

La garanzia diretta del Fondo è concessa fino ad un massimo dell'80% dell'ammontare delle operazioni finanziate; l'importo massimo che può essere garantito è pari a 2,5 milioni. Le garanzie concesse possono riguardare qualsiasi operazione purché finalizzata ad attività d'impresa e riguardanti PMI o professionisti finanziariamente sani, in base a specifici criteri che variano per settore di attività e regime contabile. I criteri di concessione si distinguono per tipologia di operazione finanziaria, categoria di impresa beneficiaria, settore economico di appartenenza e area geografica.

L'incidenza delle operazioni ammesse all'intervento del Fondo di Garanzia ai sensi della Nuova Sabatini è cresciuta nel tempo, fino a raggiungere una quota sul numero dei contratti pari al 58,2% nel 2018 [cfr. Fig. 14], per un importo finanziato superiore ai 366 milioni di euro.

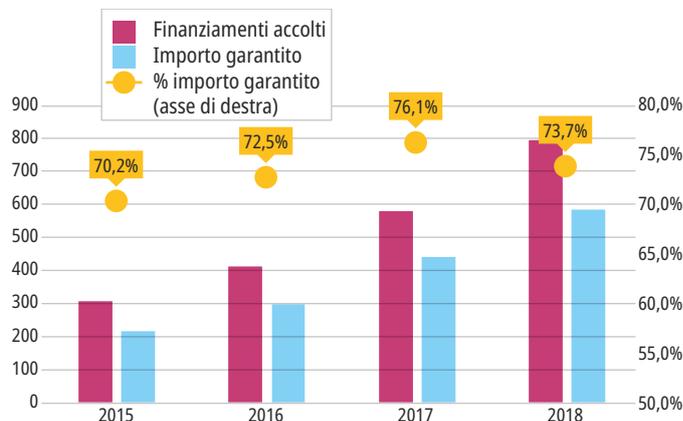
Figura 14 – Incidenza operazioni di leasing ammesse all'intervento del Fondo ai sensi della Nuova Sabatini



Fonte: Banca del Mezzogiorno – Mediocredito Centrale

1- La garanzia è concessa “a prima richiesta” a favore delle banche e intermediari finanziari e a favore dei Confidi che prestano una garanzia esplicita, incondizionata, irrevocabile.

Figura 15 – Finanziamenti leasing accolti e importo garantito dal Fondo di Garanzia (val. in milioni di euro)



Fonte: Banca del Mezzogiorno – Mediocredito Centrale

Le operazioni leasing accolte dal Fondo nei quattro anni 2015-2018, sono state in totale 6.593 per un valore dei finanziamenti di oltre 2 miliardi di euro, con un importo garantito pari a 1,54 mld di € di cui oltre 474 milioni di leasing immobiliare e oltre 1 miliardo di euro di leasing mobiliare.

Nel 2018 il numero delle operazioni accolte è aumentato del 50% e ha riguardato 2.874 contratti a fronte dei 1.919 dello scorso anno. L'importo complessivo dei finanziamenti accolti è cresciuto del 36,7% rispetto al 2017 ed è stato di quasi 800 milioni di euro, con un importo garantito pari a 585 mln. di euro [cfr. Fig. 15]. La percentuale di garantito sul totale dei finanziamenti accolti, dopo una crescita fino al 2017, scende nel 2018 di 2,4 p. p. rispetto allo scorso anno, risultando pari al 73,7%.

In Figura 16 viene riportata la ripartizione per tipologia di leasing dei finanziamenti accolti. Con riferimento al leasing immobiliare, dopo la contrazione della sua quota avvenuta tra il 2016 e il 2017, si osserva una crescita di 4,4 p. p. nel 2018, con 254 milioni di finanziamenti accolti. L'importo dei finanziamenti accolti sul leasing mobiliare è stato pari a 540 milioni, in crescita del 28% rispetto al 2016, con una quota sul totale pari al 68%.

Anche per il 2018 i finanziamenti accolti dal Fondo di Garanzia crescono in tutte le regioni, concentrandosi in quelle del nord d'Italia. In particolare, come rappresentato in Figura 17, si nota una prevalenza della quota a livello nazionale del Veneto (23,9%) che, con quasi 190 mln. di euro rispetto ai 130 mln. dello scorso anno, supera la Lombardia. Il Veneto risulta la prima regione anche per numero di finanziamenti accolti dal Fondo di Garanzia. Al secondo posto troviamo la Lombardia, che pesa per il 22,6% sul totale, seguita dall'Emilia-Romagna (12%). Significativa anche la quota della Campania (6,9%), che registra un incremento rispetto allo scorso anno di 12 mln. di euro di finanziamenti accolti, del Lazio (4,8%) e delle Marche (3,7%).

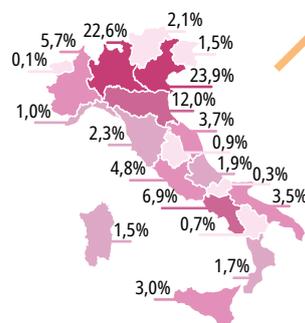
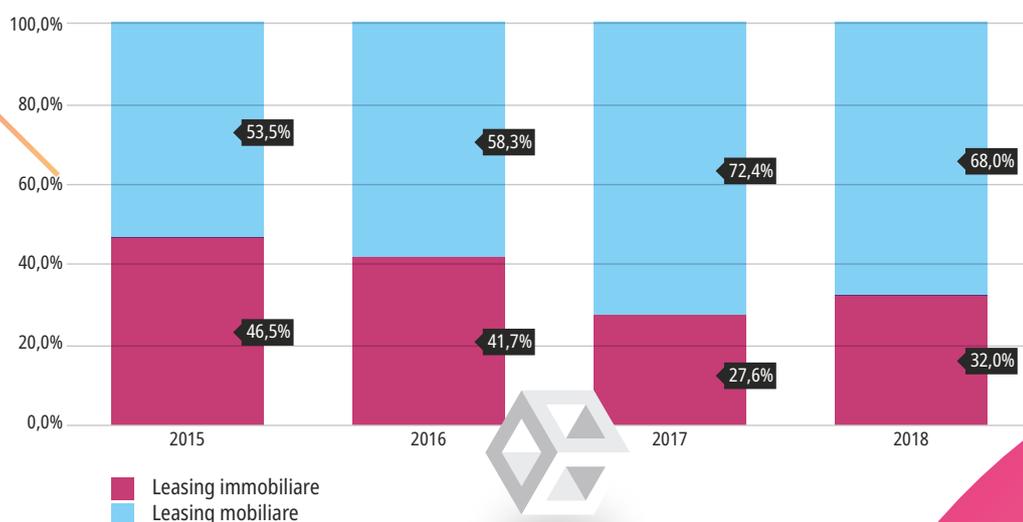


Figura 17 – Distribuzione regionale dei finanziamenti accolti dal Fondo di Garanzia nel 2018

A livello di macro-aree quella che registra la crescita maggiore rispetto al 2016 è il Mezzogiorno, con un incremento del 56% per importo e dell'87% per numero di finanziamenti accolti. Si osserva una dinamica positiva, anche se più contenuta, al Centro, con valori in aumento in tutte le regioni per una crescita complessiva del 33%, e al Nord (32%).

Politiche incentivanti per la piccola e media impresa, come il Fondo di Garanzia, sono la leva su cui, anche attraverso il leasing, è possibile sostenere gli investimenti dell'industria per migliorare la competitività complessiva del sistema.

Figura 16 – Ripartizione dei finanziamenti leasing accolti dal Fondo di Garanzia (in valore)



Fonte: Banca del Mezzogiorno – Mediocredito Centrale

10.4.1

AGRICOLTURA, MOBILITÀ SOSTENIBILE
E INTELLIGENZA ARTIFICIALE

Il progetto "Leasing del Futuro" presentato a Lease 2019, nato dalla collaborazione di Assilea con il blog MondoLeasing e realizzato dagli studenti dell'Università Cattolica di Milano, ha lo scopo di riflettere sul ruolo futuro del prodotto leasing.

Come temi cardine troviamo lo sviluppo tecnologico e, in particolare, l'utilizzo estensivo e approfondito dei big data come fattori strategici del successo delle imprese più profittevoli a livello mondiale unito alla capacità di sapere cogliere e anticipare i cambiamenti e le necessità della società.

Il lavoro degli studenti dell'Università Cattolica di Milano si è concentrato in particolare sul leasing strumentale e automotive, partendo da una prima fase di analisi dei megatrend del mercato per poi focalizzarsi sulle nuove dinamiche e su come evolverà il mercato.

In particolare, con riferimento al leasing **strumentale** sono stati individuati come concetti chiave:



1. **Agricoltura biologica:** fattore che si sta sempre di più sviluppando nell'economia di oggi e lo dimostrano anche i dati: territori destinati all'agricoltura biologica sono aumentati del 53% dal 2012 al 2017. Lo sviluppo dell'*agricoltura biologica* in particolare riguarda la produzione biologica basata su tecniche di coltivazione avanzate capaci di rispondere ai bisogni del territorio e la *precision farming* che consiste nell'utilizzo di particolari strumenti come robot e droni, che possono essere utilizzati per aumentare l'efficienza nella produzione agricola e biologica



2. **Ecosostenibilità:** i due fattori principali connessi a questo trend sono la *plastic strategy*, che mira all'aumento di utilizzo di plastica riciclabile e la *ricerca di materiali ecosostenibili* come ecoallene e packaging biodegradabile in sostituzione della plastica.



3. **Cambiamenti climatici:** i cambiamenti climatici hanno effetti sul territorio e si manifestano come terremoti e forti temporali. In particolare, bisogna prestare attenzione *all'esaurimento delle risorse naturali* e alla *messa in sicurezza del territorio*. Date queste esigenze potrebbe crescere la domanda di macchinari sempre più tecnologicamente avanzati in grado di rispondere alle esigenze del territorio.

Alla luce dei *megatrend* individuati sono ipotizzati modelli di leasing che possano andare incontro alle necessità del mercato italiano:

1. LEASING FOR LEARNING un contratto leasing che sia accompagnato da una formazione continua del personale delle aziende per rispondere al rinnovamento continuo dei macchinari spinto dall'evoluzione tecnologica;
2. USE-ONLY CONTRACT contratto sempre più flessibile e modulare che sia compatibile con la durata della vita utile del bene la quale si prevede che diventerà sempre più breve.

Tra i *megatrend* del leasing **automotive** sono stati individuati:



1. **Mobilità sostenibile:** cresce la necessità di una mobilità sempre più sostenibile, che presuppone lo sviluppo di veicoli a *motorizzazione alternativa ed ecobatterie* mentre per le merci il *trasporto intermodale* rappresenta la soluzione principale.



2. **Service economy:** il cui primo impatto è un aumento dello *sharing* ma anche lo sviluppo della *servitizzazione* del prodotto, che si basa sul cambiamento dell'offerta non più basata sul prodotto ma sui servizi collegati ad esso.



3. **Intelligenza artificiale:** altra tendenza che porta con sé lo sviluppo di *veicoli a guida autonoma* e ad un maggiore utilizzo di *software nei veicoli*.

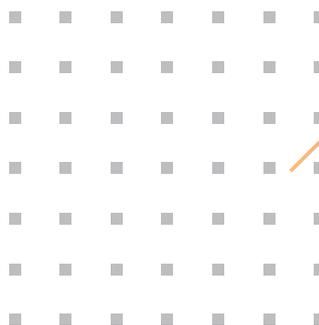


4. **E-commerce:** che cambia l'esperienza d'acquisto del consumatore portando a *nuovi stili di acquisto*. La digitalizzazione infatti che consente la connessione istantanea porta all'*abbattimento delle frontiere*.

I modelli di contratto leasing ipotizzati per andare incontro alle necessità del mercato sono:

1. **MODULAR LEASING:** un contratto flessibile e modulare che consentirebbe ad esempio per le auto elettriche di separare il leasing del veicolo da quello della sua batteria dotata di una vita utile e tecnologica molto più breve;
2. **ECONOMY SERVICIFICATION LEASING:** basato principalmente sul servizio che poi contiene anche il prodotto al suo interno;
3. **ONLINE LEASING:** opportunità di distribuzione del leasing online;
4. **SHARING ECONOMY LEASING:** indirizzato al mondo delle imprese che dovranno seguire il trend del car sharing sempre più richiesto dalle famiglie.

Il leasing del futuro dovrà quindi essere in grado di rispondere e conformarsi fornendo soluzioni concrete a ecosostenibilità, digitalizzazione e intelligenza artificiale che sempre più veloci irrompono, portando all'acquisizione di nuove risorse per le imprese.



10.4.2

INDAGINE E PROSPETTIVE DEL LEASING NEL MERCATO DELLE ENERGIE RINNOVABILI

Nel 2018 si è osservata una timida ripresa del numero di operazioni di finanziamento leasing nel settore delle energie rinnovabili. Le potenzialità del mercato sono molteplici, sia sul fronte del non agevolato, in considerazione dell'abbassamento dei costi delle nuove tecnologie e delle conseguenti nuove opportunità di investimento nel settore, sia in vista di imminenti provvedimenti che potranno presto andare ad incentivare gli investimenti energetici.

Quest'anno Assilea ha patrocinato l'evento di presentazione del Renewable Energy Report redatto dell'Energy Strategy Group del Politecnico di Milano invitando ad estendere il questionario di indagine anche agli operatori leasing.

Il numero di adesioni leasing all'iniziativa è stato importante e già denota di per sé l'interesse che esiste intorno a questo mercato. Il 41,2% delle società rispondenti già opera in questo mercato, mentre il 58,8% ancora no. La quasi totalità delle società che vi opera ha sinora finanziato esclusivamente impianti situati sul nostro territorio. La dimensione del mercato annuale del leasing su energie rinnovabili "percepito" è molto differente da operatore a operatore. Si va da un minimo di 0,3 milioni di euro ad un massimo di 12,7 milioni di euro, con valori intermedi molto variegati tra di loro.

Rispetto ad una percentuale del 35% degli operatori che hanno provato a quantificare tale mercato, più elevata è stata la percentuale di rispondenti (76,4%) che ha dichiarato che andrà ad operare in questo mercato, pur se con volumi anche in questo caso molto differenziati.

Il 50,0% delle società rispondenti ha individuato come clientela sia le PMI che le Grandi Imprese [cfr. Fig. 18]. Il 37,5% dei rispondenti si rivolge unicamente a PMI ed un più contenuto 12,5% solo a grandi imprese.

Per approcciare il cliente, non sembra prevalere una strategia sulle altre. La metà dei rispondenti adotta sia una strategia cosiddetta "push", processo di scouting attraverso il quale la società di leasing appropria il cliente, sia una strategia "pull", processo

per il quale è il cliente ad approcciare la società di leasing. L'altra metà è equiripartita tra le due strategie, dove la strategia push può essere effettuata direttamente dalla società di leasing o tramite la rete bancaria [cfr. Fig. 19].

Figura 19 – Modalità di approccio alla clientela nel leasing di impianti energetici su fonti rinnovabili

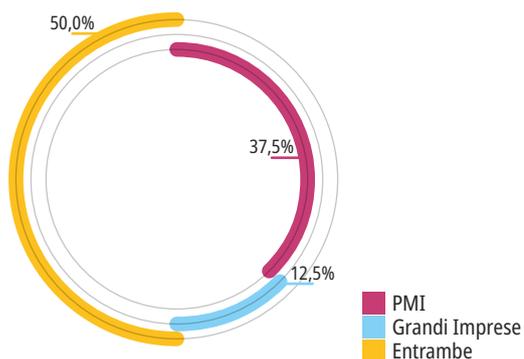
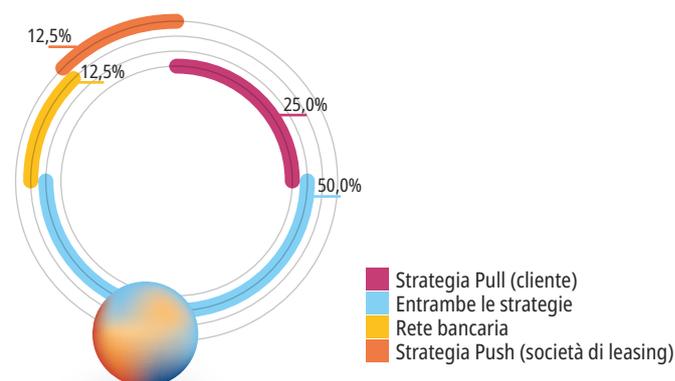


Figura 18 - Clientela a cui ci si rivolge nel leasing di impianti energetici su fonti rinnovabili

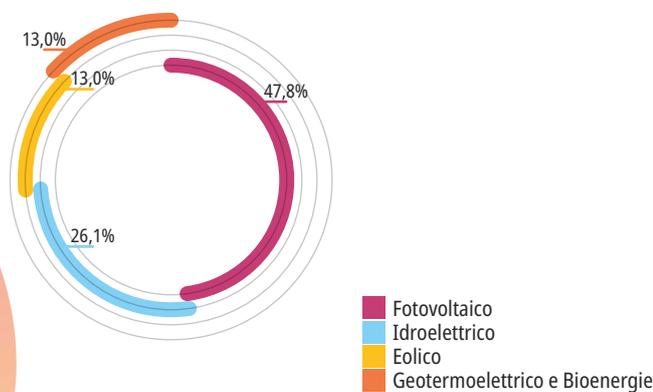
Fonte: elaborazione dati leasing Indagine Politecnico di Milano

È senz'altro il settore del fotovoltaico quello in cui le società di leasing sono più attive (47,8%), seguito dal settore idroelettrico in cui è attiva una società rispondente su quattro (26,1%); nel settore eolico e in quello geotermoelettrico e delle bioenergie, sono rispettivamente attive il 13,0% delle società rispondenti [cfr. Fig. 20].

Per le PMI, la dimensione media di impianti installati più frequentemente è quella da 100 a 500kW (45,8%), mentre per le grandi imprese prevale la dimensione tra 500kW a 1MW (40,9%) delle risposte [cfr. Fig. 21].

L'ultima parte del questionario si focalizza sui finanziamenti sui contratti di lungo termine per le fonti rinnovabili (PPA, *Power Purchase Agreement*), con cui un'azienda accetta di acquistare elettricità direttamente da un produttore di energia. Hanno una durata di oltre 10 anni, così da permettere all'investitore di ripagare il finanziamento iniziale, e prevedono la vendita di elettricità a un prezzo fisso per kWh (così da consentire la copertura dalla fluttuazione dei prezzi energetici). Solo il 29,4% già prevede questa forma di finanziamento, è più alta però la percentuale di coloro che prevedono uno sviluppo di tale formula contrattuale nei prossimi 10 anni [cfr. Fig. 22].

Figura 20 – Formula di impianto più comunemente finanziata



Fonte: elaborazione dati leasing
Indagine Politecnico di Milano

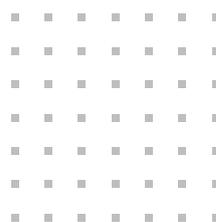


Figura 21 – Dimensione impianto installato in leasing

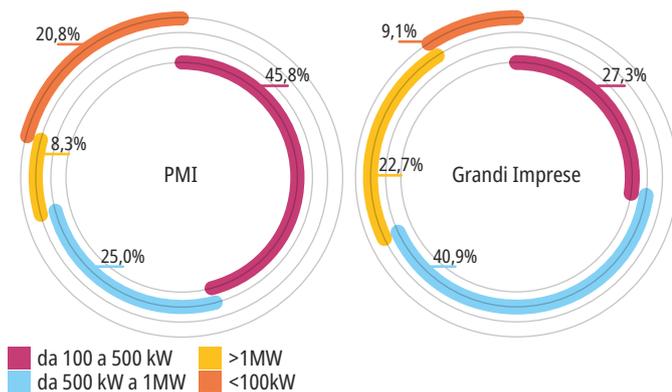
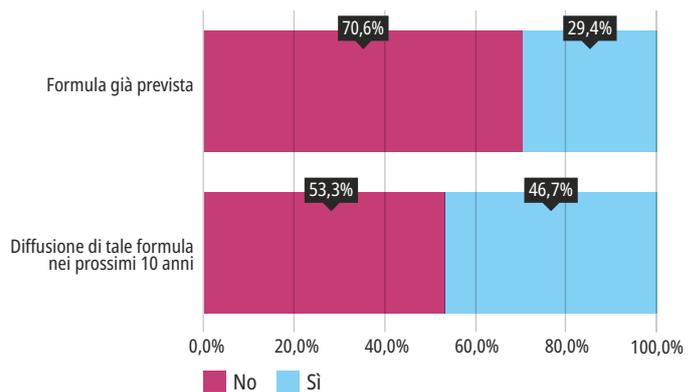


Figura 22 – Finanziamenti leasing sui contratti PPA



10.4.3

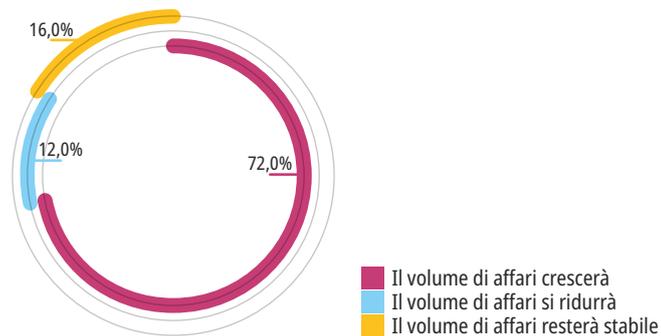
IL SENTIMENT DEL SETTORE LEASING A LIVELLO EUROPEO

Le aspettative di crescita dello stipulato leasing, rilevate da Leaseurope in collaborazione con Invigors (società di consulenza finanziaria internazionale), su un campione rappresentativo di società europee di leasing, testimoniano l'ottimismo degli operatori per il 2019 [cfr. Fig. 23].

Il 72% degli intervistati a dicembre prevedeva la crescita di nuovi affari durante la prima metà del 2019. Tuttavia, la percentuale di intervistati che prevede una stabilità del mercato è passata dal 6% al 16% e il numero che prevede un calo delle nuove attività è raddoppiato dal 6% di giugno 2018 al 12% di dicembre.

Queste testimonianze riflettono le incertezze sul contesto economico e politico europeo, ma allo stesso tempo mostrano la robustezza del mercato del leasing e la disponibilità degli operatori a finanziare gli investimenti delle imprese e dei consumatori europei.

Figura 23 - Attese degli operatori leasing europei sull'andamento dei nuovi volumi di affari nel 2019 (% di risposte a dicembre 2018)



Fonte: elaborazione Assilea su dati Leaseurope/Invigors

CLASSIFICA PER STIPULATO LEASING TOTALE 2018

N.	Associate	Numero contratti	Valore bene in migliaia di euro
1	BNP Paribas Leasing Solutions	54.775	2.261.088
2	SGEF Leasing	71.213	2.224.042
3	UniCredit Leasing	7.290	1.712.498
4	Alba Leasing	12.651	1.524.023
5	Mediocredito Italiano - Gruppo ISP	3.256	1.293.371
6	DLL Group	23.924	1.092.983
7	Gruppo Iccrea BancaImpresa	19.704	979.453
8	Credemleasing	4.440	820.472
9	Gruppo Banca IFIS	30.855	775.532
10	MPS Leasing e Factoring	4.105	650.771
11	UBI Leasing	4.516	646.983
12	Crédit Agricole Leasing Italia	3.937	637.324
13	BPER Leasing - SARDALEASING	1.844	623.915
14	Grenke Locazione	70.119	566.029
15	Selmabipiemme Leasing	4.215	480.437
16	Sella Leasing	5.148	362.627
17	Gruppo Deutsche Leasing Italia	2.036	259.771
18	VFS Servizi Finanziari	2.695	227.473
19	Scania Finance Italy	1.313	214.090
20	Findomestic Banca	4.806	154.866
21	Caterpillar Financial Corporacion Financiera	926	114.080
22	Hypo Vorarlberg Leasing	130	110.687
23	Banca Privata Leasing	1.239	96.649
24	CHG-Meridian Italia	856	81.455
25	Sofim-Gefina	598	68.489
26	Paccar Financial Italia	755	65.452
27	Banca Popolare di Cividale	386	55.588
28	Cabel Leasing	366	49.155
29	Santander Consumer Bank	1.439	39.309
30	Banca Carige	235	35.622
31	Claris Leasing	183	31.783
32	Fiditalia Spa	734	31.059
33	CNH Industrial Financial Services	208	26.680
34	Zoomlion	133	25.054
35	A-Leasing	327	22.514
36	Euroconsult Rental Division S.p.A.	3.332	15.428
	Altre società	380.034	11.397.568
	Totale generale	724.723	29.774.320

CLASSIFICA OUTSTANDING LEASING TOTALE AL 31.12.2018

N.	Associate	Numero contratti	Valore bene in migliaia di euro
1	Mediocredito Italiano - Gruppo ISP	30.601	11.868.235
2	Unicredit Leasing	44.038	11.267.001
3	BNP Paribas Lease Group	188.279	6.359.261
4	UBI Leasing	26.689	5.842.530
5	Gruppo Iccrea BancaImpresa	75.668	5.542.564
6	Alba Leasing	57.627	5.031.734
7	MPS Leasing e Factoring	25.799	3.464.439
8	SGEF Leasing	28.110	3.277.980
9	BPER Leasing - SARDALEASING	9.722	2.902.971
10	Credemleasing	19.129	2.577.695
11	Selmabipiemme Leasing	23.670	1.997.677
12	Crédit Agricole Leasing Italia	15.849	1.879.656
13	Banco BPM	4.101	1.630.965
14	Gruppo Banca IFIS	100.278	1.437.589
15	ING Bank	4.550	1.388.800
16	DLL Group	23.924	1.092.983
17	Sella Leasing	20.814	998.629
18	Hypo Vorarlberg Leasing	1.751	804.469
19	Gruppo Deutsche Leasing Italia	9.719	573.776
20	Claris Leasing	3.356	537.550
21	Banca Carige	1.699	513.491
22	Scania Finance Italy	5.445	423.162
23	Banca Privata Leasing	5.353	290.336
24	Findomestic Banca	13.452	232.668
25	VFS Servizi Finanziari S.p.A.	2.722	229.999
26	Caterpillar Financial Corporacion Financiera	2.971	218.019
27	A-Leasing	1.102	207.591
28	Hypo Alpe-Adria-Bank	838	204.344
29	Cabel Leasing	1.423	198.849
30	RK Leasing	533	195.102
31	CNH Industrial Financial Services	2.253	175.702
32	Sofim-Gefina	2.442	140.115
33	Paccar Financial Italia	2.288	133.124
34	Banca Mediocredito del Friuli Venezia Giulia	151	95.948
35	Santander Consumer Bank	4.319	66.253
36	Banca Popolare di Cividale	386	55.588
37	Zoomlion	517	41.724
38	ViviBanca	61	17.332
	Altre società	269.910	7.420.141
	Totale generale	1.031.539	81.335.993

