

20  
/21

---

# TO LEASE LE POTENZIALITÀ DELLA RIPRESA

---

I NUMERI DEL LEASING  
E DEL NOLEGGIO



assilea

*Chiuso in redazione il 28 Aprile 2021*  
edito da Assilea Servizi S.u.r.l.

*responsabile del progetto*  
**Beatrice Tibuzzi**

*realizzato con la collaborazione di*  
**Eleonora Pontecorvi, Nadine Cavallaro, Federica Sist**

*coordinatrice del progetto*  
**Danila Parrini**

*progetto e realizzazione grafica*  
**[www.dplace.biz](http://www.dplace.biz)**

---

# TO LEASE: LE **POTENZIALITÀ** DELLA RIPRESA

---

<b>Premessa - To Lease: le potenzialità della ripresa</b> .....	5
<b>1.0 Il lease nel nuovo contesto economico</b> .....	7
Dinamiche e prospettive dell'economia italiana .....	9
<b>1.1</b> Credito, investimenti e incidenza del leasing.....	14
<b>1.2</b> Le dinamiche del Lease.....	16
Un indicatore sintetico predittivo della dinamica degli investimenti fissi lordi .....	20
<b>2.0 Le dinamiche del lease auto</b> .....	23
Trend e prospettive del mercato auto in Italia.....	25
<b>2.1</b> Il mercato auto vede aumentare le immatricolazioni ai privati .....	27
<b>FOCUS</b> L'analisi europea del settore automotive: dal trasporto all'ambiente .....	30
<b>2.2</b> Autovetture sempre più green .....	32
<b>2.3</b> Immatricolazioni e alimentazione dei veicoli leggeri.....	35
<b>FOCUS</b> Classifiche dei modelli di autovetture maggiormente richiesti .....	37
<b>2.4</b> Ripresa del settore automotive nella seconda metà dell'anno.....	38
<b>2.5</b> Anticipo, riscatto e durata contrattuale .....	40
<b>2.6</b> Più autovetture usate in leasing .....	41
<b>3.0 Leasing strumentale</b> .....	43
Le dinamiche del mercato delle macchine utensili in Italia.....	45
<b>3.1</b> La crisi colpisce lo strumentale, ripresa a fine 2020.....	47
<b>3.2</b> Circa il 60% del lease strumentale è riconducibile a player esteri .....	49
<b>3.3</b> I principali beni strumentali finanziati in leasing.....	50
<b>3.4</b> Durata media, anticipo e opzione finale di acquisto .....	52
<b>FOCUS</b> Il potenziale del leasing di beni elettromedicali .....	54
Le apparecchiature elettromedicali in leasing nel 2020.....	57
Sanità e assistenza sociale.....	59
<b>4.0 Leasing immobiliare, una svolta nel 2021?</b> .....	61
Il 2021 segnerà un cambio di rotta nell'immobiliare?.....	63
<b>4.1</b> Leasing immobiliare: ripresa congiunturale a fine 2020 .....	65
<b>4.1.1</b> Ai primi posti il leasing di immobili industriali e commerciali.....	67
<b>4.1.2</b> Anticipo e opzione finale d'acquisto per tipo immobile.....	68
<b>5.0 La ripresa e le sfide del leasing nautico</b> .....	71
Industria della nautica tra ripresa ed effetti del Covid-19.....	73
<b>5.1</b> Buona la dinamica dell'Aeronavale e Ferroviario nonostante la crisi.....	75
<b>5.2</b> Il Leasing Nautico traina la crescita del comparto .....	76
<b>FOCUS</b> Come districarsi tra le nuove regole del settore.....	79

<b>6.0 La dinamica leasing per regione</b> .....	<b>83</b>
La congiuntura in Lombardia e a Bergamo .....	85
<b>6.1</b> Gli effetti del Covid-19. Le potenzialità di ripresa in Lombardia e Campania .....	<b>88</b>
L'economia in Friuli Venezia Giulia .....	90
<b>6.2</b> Dinamiche e tendenze territoriali dei principali comparti .....	<b>91</b>
<b>6.2.1</b> Le immatricolazioni continuano a concentrarsi nel Trentino-Alto Adige .....	<b>93</b>
<b>6.2.2</b> Trend positivo per lo strumentale in Abruzzo e Molise .....	<b>94</b>
L'economia ligure .....	95
<b>6.2.3</b> Boom dell'immobiliare in Sicilia nel 2020 .....	<b>96</b>
<b>6.3</b> L'analisi geo-settoriale. Logistica e agricoltura in crescita nel Centro .....	<b>97</b>
<b>7.0 I lessee: settori, dinamiche e previsioni</b> .....	<b>101</b>
Le PMI all'indomani della pandemia .....	103
<b>Premessa</b> .....	<b>104</b>
<b>7.1</b> Le imprese della clientela leasing nel 2020 .....	<b>105</b>
<b>7.1.1</b> Aumenta l'importanza dei settori: agricoltura, servizi sanitari e autostrada .....	<b>106</b>
<b>FOCUS</b> Leasing, export e capacità innovativa, cosa ci dicono gli score .....	<b>109</b>
<b>7.1.2</b> Indici di bilancio a confronto .....	<b>111</b>
<b>7.2</b> Previsioni su redditività e rischiosità della clientela leasing .....	<b>112</b>
<b>8.0 Leasing e agevolazioni a PMI</b> .....	<b>115</b>
<b>8.1</b> La misura agevolativa "Beni Strumentali - Nuova Sabatini" e la dinamica delle prenotazioni .....	<b>117</b>
<b>8.2</b> Sempre più leasing alle PMI che ricorrono alla Sabatini .....	<b>119</b>
<b>8.3</b> Leasing e Fondo di Garanzia. Le novità introdotte nel 2020 .....	<b>124</b>
<b>9.0 Leasing sostenibile</b> .....	<b>127</b>
<b>9.1</b> Dalla finanza sostenibile al leasing sostenibile .....	<b>129</b>
<b>9.2</b> Osservatorio sostenibilità .....	<b>130</b>
<b>9.3</b> Il Progetto ABI "Sustainable loan" .....	<b>133</b>
<b>FOCUS</b> L'applicazione della tassonomia ai prodotti bancari .....	<b>134</b>
<b>9.4</b> Le sfide del leasing sostenibile .....	<b>135</b>
<b>9.5</b> Roadmap della finanza sostenibile .....	<b>137</b>
<b>FOCUS</b> Best practices di settore .....	<b>139</b>
<b>10.0 Leasing e agricoltura</b> .....	<b>145</b>
Evoluzione e prospettive degli investimenti in macchinari agricoli .....	147
<b>10.1</b> Un quinquennio di crescita per il settore agroalimentare e per il leasing all'agricoltura .....	<b>148</b>
<b>10.2</b> Trend e prospettive in termini di rischiosità e fatturato del settore, le nuove sfide della distribuzione .....	<b>151</b>
<b>10.3</b> Il ruolo del leasing nell'agricoltura 4.0 .....	<b>153</b>
<b>10.4</b> L'agricoltura sostenibile .....	<b>156</b>
<b>10.5</b> Effetti del Covid-19 sulle politiche europee per l'agricoltura .....	<b>158</b>
<b>10.6</b> I fabbisogni di finanziamento nel settore .....	<b>159</b>
<b>11.0 Dinamiche di portafoglio, NPL e moratorie</b> .....	<b>163</b>
<b>11.1</b> Dinamiche e composizione del portafoglio leasing .....	<b>165</b>
<b>FOCUS</b> I finanziamenti in leasing per dimensione della clientela .....	<b>167</b>
<b>11.2</b> Qualità del credito .....	<b>168</b>
<b>11.3</b> Le moratorie leasing .....	<b>172</b>
<b>FOCUS</b> Un quarto del portafoglio leasing è "sospeso" .....	<b>175</b>
<b>12.0 Canali di vendita e previsioni</b> .....	<b>179</b>
<b>12.1</b> Offerta leasing: il canale di vendita prevalente .....	<b>181</b>
<b>FOCUS</b> Analisi dell'offerta Agenti .....	<b>183</b>
<b>12.2</b> Il Lease nel 2021 .....	<b>187</b>
<b>APPENDICE</b> .....	<b>191</b>

---

# TO LEASE: LE **POTENZIALITÀ** DELLA RIPRESA

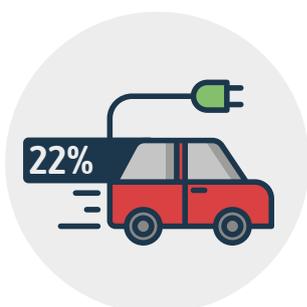
---

Dopo un anno molto particolare, che a causa dello shock legato alla pandemia Covid-19 ha avuto caratteristiche uniche nella storia, To Lease 2021 apre con un'analisi del contesto economico passato, presente e futuro ed ha l'obiettivo di evidenziare le potenzialità ed i settori in cui si potrà concretizzare la ripresa economica. Le testimonianze di autorevoli rappresentanti dei centri studi del mondo delle imprese a cui il lease si rivolge ci aiuteranno in questo percorso che vi sintetizziamo nei seguenti paragrafi.



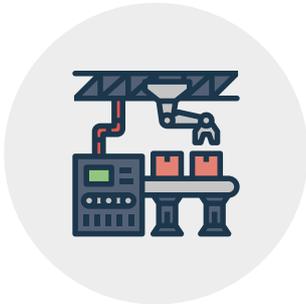
Lo shock di domanda e offerta nel 2020 ha avuto conseguenze rilevanti, ma il lease ha saputo confermare il proprio ruolo nella nostra economia. La penetrazione del leasing rispetto ai finanziamenti a medio-lungo termine destinati agli investimenti produttivi nel 2020 si è avvicinata al **30%** (35% nel solo mobiliare). La correlazione tra leasing e investimenti ha continuato a crescere e il valore dello stipulato ha superato il **18%** degli investimenti privati in beni materiali al netto delle abitazioni.

Il numero ed il valore dei contratti di lease stipulati nel 2020 ha registrato una variazione negativa a due cifre rispetto all'anno precedente, seguito da un progressivo miglioramento della dinamica negli ultimi mesi dell'anno, che si concretizza in un **+25%** nel primo trimestre del 2021. Gli effetti del Covid-19 si sono diffusi su tutto il territorio nazionale. Il Nord Italia è stata l'area maggiormente colpita, ma si osservano segnali di ripresa importanti anche dai territori più interessati dalla pandemia.



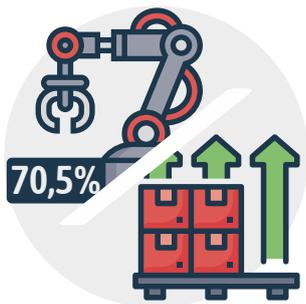
Il lease auto si conferma il comparto più importante, in netta ripresa a partire da settembre 2020. Crescono le autovetture green che arrivano a pesare per oltre il **22%** del totale delle immatricolazioni lease. Il modello della Fiat Panda si conferma l'autovettura con il maggior numero di immatricolazioni di proprietà, mentre tra i modelli maggiormente richiesti dalla clientela leasing si annoverano la Bmw Serie1, la Bmw X1, la Renault Clio e la Nissan Qashqai.

Il lease vede aumentare la penetrazione sugli investimenti in macchinari per l'agricoltura, foreste e pesca. Cresce di circa il **40%** il valore di tale comparto, in cui il lease può giocare un ruolo rilevante nel soddisfare il fabbisogno di finanziamenti a medio-lungo termine del settore verso una trasformazione digitale e sostenibile. Si conferma, dunque, e si rafforza la dinamica positiva del leasing alle imprese agricole, ma cresce anche l'incidenza del leasing a imprese che operano nei servizi sanitari e nell'autotrasporto. Tra i settori più promettenti per il 2021 troviamo soprattutto quelli dell'efficientamento energetico e dell'agro-alimentare, seguiti dal trasporto e magazzinaggio e dal leasing di beni elettromedicali.



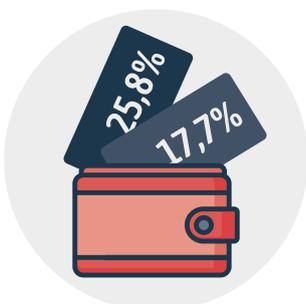
Il leasing immobiliare sta cogliendo la maggiore vivacità che si osserva nel settore, con incrementi importanti di stipulato nel primo trimestre 2021, soprattutto nel costruito, che aveva registrato una performance peggiore nell'anno precedente.

Studieremo la dinamica del leasing nautico ed il boom di contratti che si è potuto osservare nel 2020, nonché il mutato contesto che si prospetta per gli operatori del settore.



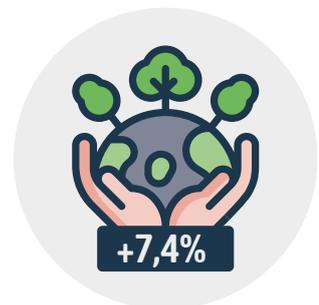
La misura di cui alla Nuova Sabatini per gli investimenti delle PMI, anche nel 2020 ha ricoperto l'importante ruolo di facilitatore dei finanziamenti: il ricorso al leasing rispetto ai finanziamenti bancari è cresciuto sempre di più fino a raggiungere oltre il **70,5%** delle prenotazioni totali, con un ampio ricorso anche a investimenti di cui al Piano 4.0. Il leasing è utilizzato perlopiù dalle PMI e nel 2020 è cresciuta la percentuale di clienti privati consumatori/professionisti. La clientela leasing si caratterizza per un'elevata percentuale di imprese con alto grado di innovazione. Alta è la percentuale di imprese con forte propensione all'export.

Il Green New Deal della Commissione UE individua chiaramente il lease come strumento a supporto della transizione verso un'economia sostenibile e circolare. La roadmap da seguire nei prossimi anni nel percorso verso la sostenibilità è articolata e offre importanti opportunità. Nel presente Rapporto riportiamo le best practices delle società di leasing rilevate dal nostro osservatorio permanente sulla sostenibilità.



Prosegue anche nel 2020 la riduzione dei crediti leasing non performing. Attualmente, però, un quarto del portafoglio leasing è di fatto "sospeso": le moratorie ancora attive pesano per il **17,7%** del numero dei contratti e per il **25,8%** dell'outstanding leasing. Sarà importante porre in atto misure che vadano a prevenire un cliff effect a conclusione della moratoria e a gestire i costi legati al deprezzamento aggiuntivo dei beni leasing nel periodo di sospensione dei canoni.

In un contesto in cui già a marzo 2021 il leasing ha recuperato i volumi che registrava nell'era pre-Covid, il settore si attende una ripresa con un **+7,4%** di nuovo stipulato nel corso dell'anno, rispetto al precedente. Buone prospettive di mercato si intravedono nei settori strategici del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza, in particolare: digitalizzazione, agricoltura e transizione green potranno essere le leve per il rilancio.



---

# IL LEASE NEL NUOVO CONTESTO ECONOMICO

---

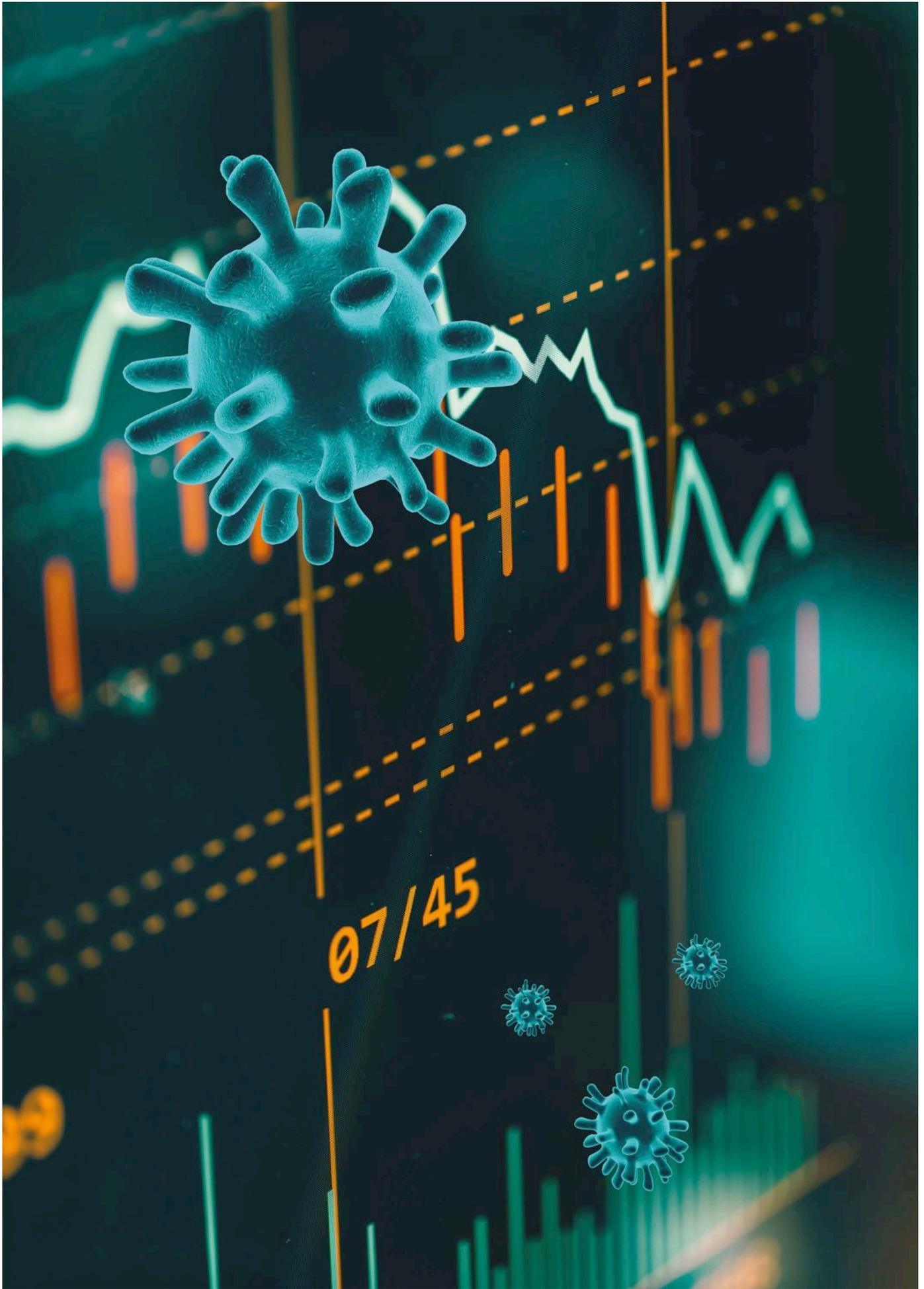
Dopo quella che gli economisti definiscono la “gola ciclica” del secondo trimestre 2020 segnata dal lockdown, l’economia italiana ha avuto una dinamica “stop and go” ritmata dalle fasi altalenanti della pandemia, ma comunque proiettata verso un sentiero di graduale ripresa.

I crediti alle imprese nell’anno passato hanno finanziato soprattutto i fabbisogni di liquidità, ma il forte incremento del risparmio e dei depositi bancari potrà tradursi in nuove risorse per finanziare i progetti di finanziamento a medio-lungo termine. Il leasing continua a incidere per il 30% sui finanziamenti oltre il breve termine per l’acquisizione di beni strumentali e il valore dello stipulato supera il 18% degli investimenti privati in beni materiali al netto delle abitazioni.

Nel 2020 il mercato del leasing e del noleggio a lungo termine è stato influenzato dalla forte frenata della domanda di investimenti da parte delle imprese e dal perdurante clima di incertezza economica dovuto alla pandemia Covid-19. Si è assistito comunque a un progressivo miglioramento della dinamica negli ultimi mesi dell’anno, con importanti crescite nei segmenti delle autovetture e veicoli commerciali in NLT e nel comparto dei beni strumentali finanziati attraverso il lease.

## SOMMARIO

Dinamiche e prospettive dell’economia italiana .....	9
<b>1.1</b> Credito, investimenti e incidenza del leasing .....	14
<b>1.2</b> Le dinamiche del Lease .....	16
Un indicatore sintetico predittivo della dinamica degli investimenti fissi lordi .....	20



# DINAMICHE E PROSPETTIVE DELL'ECONOMIA ITALIANA

A cura di Massimo Rodà  
Centro Studi Confindustria

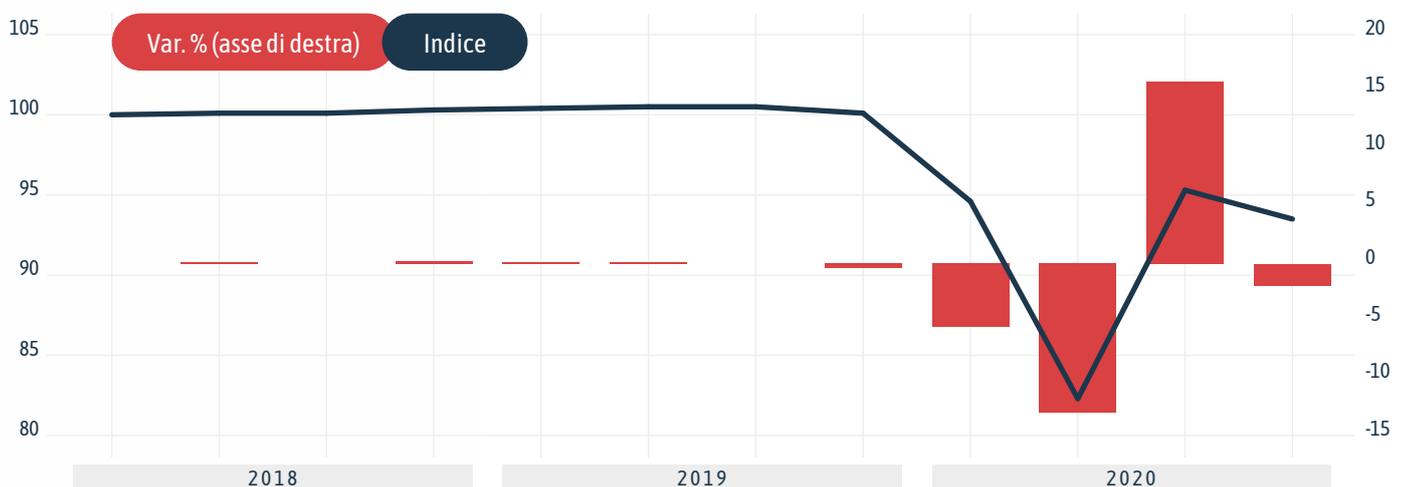
L'uscita di questo rapporto avviene a poco più di un anno dallo scoppio della pandemia da Covid-19 che ha prodotto la più grave crisi recessiva in tempo di pace. Una crisi nata da uno shock inatteso, diffuso globalmente e prolungato, che ancora oggi continua a intaccare le fondamenta del sistema economico e produttivo nazionale e che rischia di generare effetti duraturi sul potenziale di crescita italiano.

## L'ITALIA PRIMA DEL COVID

Lo shock causato dal virus ha colpito l'Italia in una fase di stagnazione del ciclo economico, con il PIL cresciuto dello 0,2% nel 2019, dopo un biennio di robusto incremento (+3,1% cumulato nel 2016-2017). Se si osserva la dinamica trimestrale, si evidenzia una sostanziale stagnazione del PIL italiano da inizio 2018 a fine 2019, quando i livelli erano dello 0,1% superiori a quelli di due anni prima [cfr. Fig. 1].

La debolezza dell'economia italiana immediatamente prima della crisi sanitaria era stata causata da un lento peggioramento di entrambe le componenti della domanda, che si è accentuato nel corso del 2019. La domanda interna aveva risentito soprattutto della diminuzione degli investimenti, penalizzati da un contesto interno e internazionale di crescente incertezza, che aveva frenato anche le decisioni di consumo delle famiglie. Inoltre, la flessione del commercio internazionale, dovuta in gran parte alle tensioni provocate dalle aggressive politiche commerciali USA, aveva determinato un rallentamento della domanda estera italiana.

Figura 1 - PIL italiano stagnante prima del Covid-19 (indice Var. % trimestrali congiunturali, 1° trimestre 2018=100, dati in volume)



## L'IMPATTO DEL COVID

L'impatto del Covid sull'economia italiana si è manifestato a partire da febbraio 2020 e si è sviluppato attraverso un doppio shock di domanda e offerta, indotto dal blocco normativo delle attività in numerosi settori dell'industria e dei servizi (in quei comparti ritenuti "non essenziali" dai vari DPCM che si sono susseguiti a partire da marzo) e dalle limitazioni agli spostamenti delle persone. Una "tempesta perfetta" che ha prodotto conseguenze dirompenti per l'economia: il PIL è diminuito del 5,5% nel primo trimestre e del 13,0% nel secondo, la produzione industriale dell'8,9% e del 16,6% rispettivamente, il fatturato nei servizi del 6,1% e del 21,3%.

L'introduzione di misure di contenimento negli altri Paesi interessati dai contagi ha determinato numerose interruzioni lungo la catena di forniture globali (specie nel comparto automotive), generando strozzature dell'offerta che hanno limitato gli scambi

commerciali e colpito anche l'export italiano, caduto di quasi il 33% cumulato nei primi due trimestri del 2020. Anche la domanda interna è stata pesantemente intaccata in entrambe le componenti. I consumi delle famiglie sono diminuiti complessivamente di quasi il 19% nei primi due trimestri, a causa delle restrizioni di movimento e per l'impossibilità di acquistare determinati beni e servizi (a causa della chiusura di alcune attività commerciali) e per l'incertezza su tempi e modi di uscita dalla crisi sanitaria; tale incertezza ha indotto le famiglie a rinviare le spese non necessarie (in particolare i consumi di beni durevoli) e ad accantonare una quota crescente di risparmio a scopo precauzionale che rappresenta un "tesoretto" in grado di dare un forte boost ai consumi quando la situazione sanitaria andrà verso una normalizzazione. Un peggioramento delle valutazioni sull'andamento della domanda corrente e attesa ha portato anche a un crollo del 25% degli investimenti fissi lordi nei primi due trimestri.



## LA RIPARTENZA E LA FRENATA

La fine del lockdown - che aveva imposto anche il blocco di quasi il 60% delle imprese manifatturiere - ha consentito a tutte le imprese (sia del manifatturiero che dei servizi) di riprendere l'attività e agli individui di potersi spostare liberamente. Ciò ha contribuito a una robusta ripartenza della domanda e a un recupero del PIL forte (+15,9% nel terzo trimestre) ma parziale rispetto alla caduta registrata nel semestre precedente. Nel settore terziario la ripartenza è stata frenata dalla caduta dei flussi turistici, specie quelli stranieri (per effetto dei vincoli agli spostamenti ancora in vigore in molti paesi), che ha avuto un impatto drammatico lungo tutta la filiera del turismo,

il cui peso sul PIL arriva a quasi il 14%<sup>1</sup>. L'industria, invece, ha mostrato una forte velocità di recupero tanto che la produzione manifatturiera già in agosto era tornata - temporaneamente - sui livelli pre-Covid. La risalita dei contagi nei mesi autunnali ha fermato il recupero che si era avviato nel terzo trimestre, intaccando soprattutto il comparto terziario. La rapida diffusione del virus ha infatti reso necessario un rafforzamento delle misure di contenimento, limitando gli spostamenti delle persone e chiudendo parzialmente alcune attività (specie nel comparto dell'alloggio e ristorazione), incluse quelle legate al turismo invernale. In termini di PIL la seconda ondata pandemica è costata all'Italia quasi due punti (-1,9% congiunturale) nel quarto trimestre,

con la produzione industriale in lieve arretramento (-0,4%) e il fatturato dei servizi in diminuzione del 2,2% rispetto al trimestre precedente. Alla fine del 2020 i livelli di PIL erano ancora inferiori del 6,6% rispetto a quelli pre-Covid (quarto trimestre 2019). Il minor impatto economico della seconda ondata è dipeso dall'introduzione di misure più selettive rispetto a quanto deciso all'inizio della pandemia, essendo limitate a un numero ristretto di settori nei servizi e modulate in maniera diversa a livello territoriale. Inoltre, l'esperienza maturata durante la prima fase della crisi sanitaria ha permesso alle imprese di limitare gli effetti della pandemia facendo, ove possibile, ampiamente ricorso allo smart working e utilizzando al meglio i luoghi di lavoro.

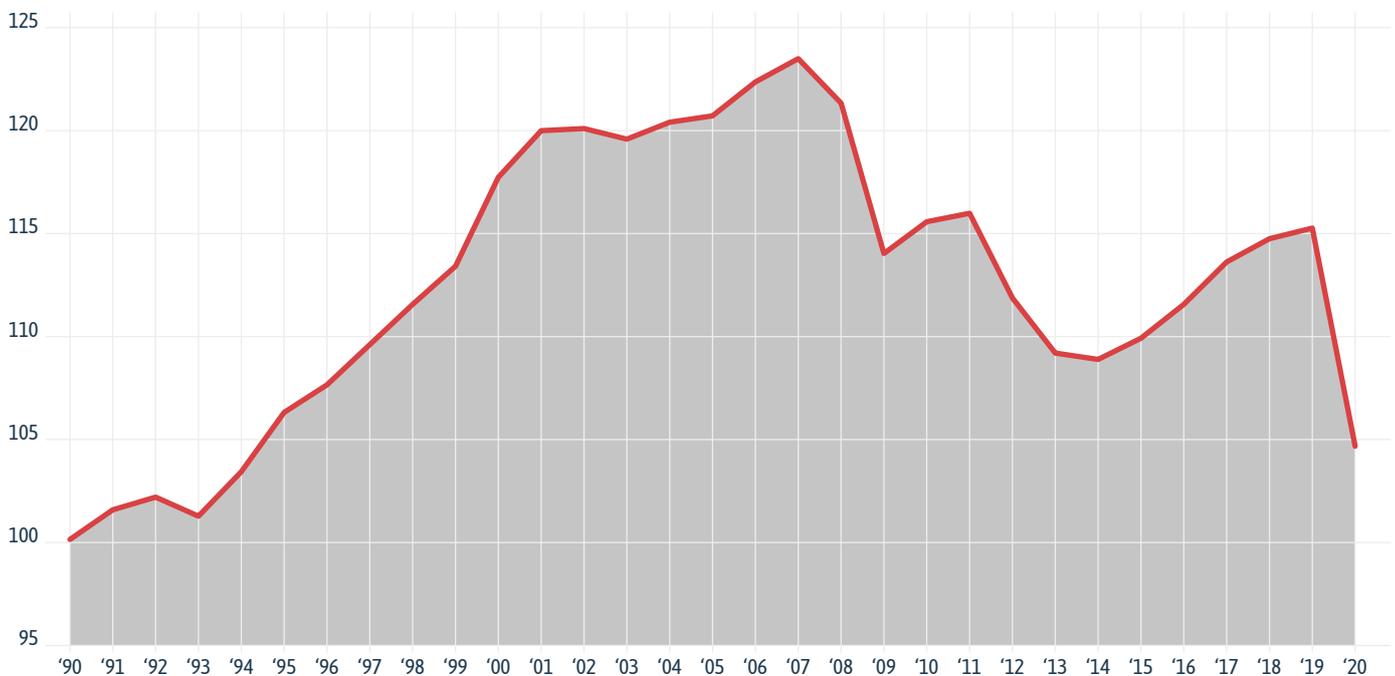
<sup>1</sup>Secondo l'ISTAT il peso della filiera del turismo - che include, tra gli altri, l'alloggio e la ristorazione, le agenzie di viaggio, una parte del settore dei trasporti, i musei e gallerie d'arte - vale quasi il 14% del PIL, includendo gli effetti indiretti e indotti.

## LE FERITE DELLA PANDEMIA E LE PROSPETTIVE

Nel 2020 il PIL italiano è diminuito dell'8,9% rispetto al 2019; in termini pro-capite si tratta di un ritorno sui livelli del 1994 [cfr. Fig.2]. Tra le componenti, la spesa delle famiglie è arretrata del 10,7% e gli investimenti del 9,1%, mentre più marcata è stata la caduta della domanda estera (-13,8% le esportazioni); l'occupazione in termini di ULA è diminuita del 10,3% e l'indebitamento si è attestato al 9,5% in rapporto al PIL [cfr. Tab. 1]. L'industria, grazie al forte rimbalzo nel terzo trimestre del 2020, sostenuto da una robusta ripartenza di entrambe le componenti della domanda (interna ed estera) ha fermato al -11,4% la variazione rispetto al 2019, nonostante l'arretramento rilevato dall'Istat nell'ultimo trimestre del 2020.

All'interno dell'industria vi è una forte eterogeneità settoriale, con andamenti molto negativi in comparti quali abbigliamento, pelle, stampa, raffinerie e tessile (dove nel quarto trimestre il calo tendenziale dell'attività va dal -39% dell'abbigliamento al -13% nel tessile) e, invece, un ritorno sopra i livelli di fine 2019 nei settori di produzione di autoveicoli, mobili, gomma-plastica, apparecchiature elettriche, metalli di base e legno. Nonostante queste dinamiche positive, a causa della profonda caduta dell'attività nel primo semestre dell'anno, nella media del 2020 la produzione risulta in tutti i settori inferiore rispetto a quella del 2019, in un range che va dal -2,4% dell'alimentare al -33,6% dell'abbigliamento. Quali sono le prospettive? L'andamento economico dipende dall'evoluzione della crisi pandemica, difficile da prevedere.

Figura 2 - PIL pro-capite italiano indietro sui livelli di 25 anni fa (Italia, indice 1990=100, dati annuali a prezzi costanti)



Fonte: elaborazioni e stime Centro Studi Confindustria su dati ISTAT

Tabella 1 - Le previsioni del CSC per l'Italia (Variazioni %)

	2020	2021	2022
Prodotto interno lordo	-8,9	4,1	4,2
Consumi delle famiglie residenti	-10,7	3,6	4,6
Investimenti fissi lordi	-9,1	9,2	9,8
Esportazioni di beni e servizi	-13,8	11,4	6,8
Occupazione totale (ULA)	-10,3	3,8	3,7
Indebitamento della PA <sup>1</sup>	9,5	7,8	4,8

<sup>1</sup> Valori in % del PIL.  
ULA = unità equivalenti di lavoro a tempo pieno.

Fonte: elaborazioni e stime Centro Studi Confindustria su dati ISTAT

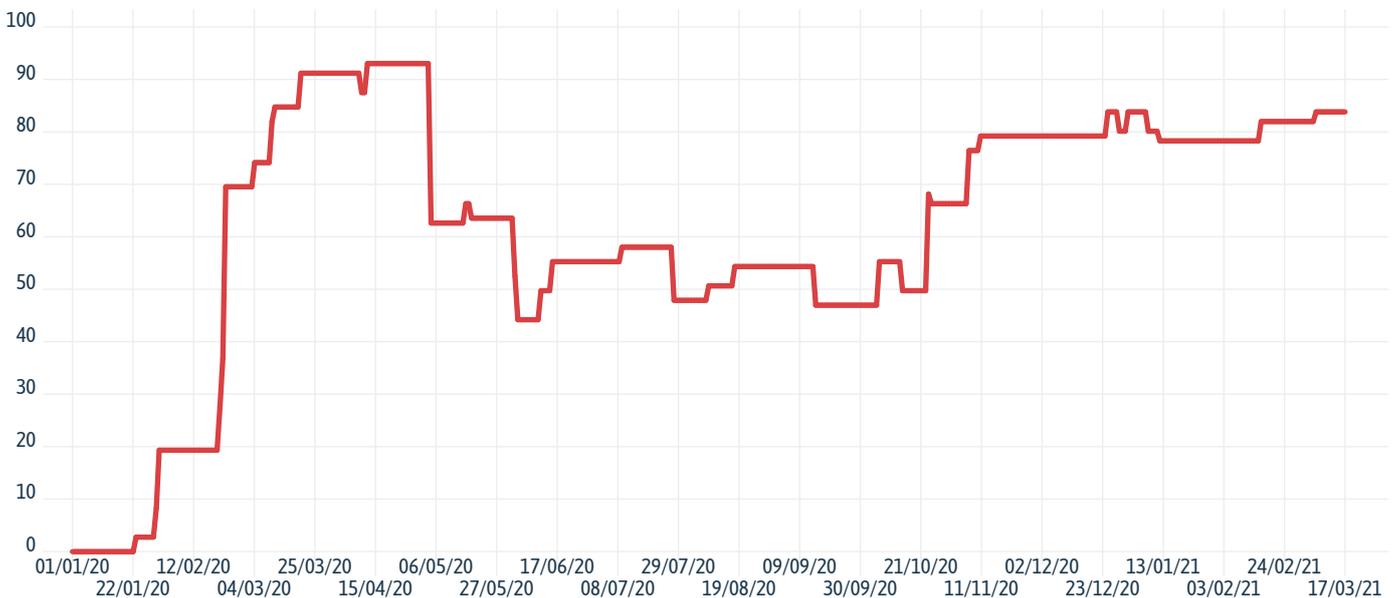
Ciò comporta che qualsiasi previsione sia soggetta a rischi in entrambe le direzioni (al ribasso e al rialzo).

Lo scenario sul quale si incardinano le previsioni del Centro Studi Confindustria è fondato sull'ipotesi che si vada verso una veloce vaccinazione, che acceleri a partire dai mesi primaverili e raggiunga l'80% della popolazione italiana entro l'autunno, come il Governo si è impegnato a fare. La dinamica del PIL nel primo trimestre è attesa in marginale calo, in conseguenza di un rafforzamento delle misure di contenimento del virus [cfr. Fig. 3] che impatta negativamente sul comparto terziario, a fronte di una buona tenuta dell'industria; nel secondo trimestre è prevista avanzare in misura graduale, accelerando nei mesi estivi e consolidandosi nell'ultimo quarto

del 2021. Tale profilo di crescita del PIL seguirebbe dunque la progressiva diminuzione dei contagi e il conseguente allentamento delle misure di contenimento del Covid-19. Nel 2022 la crescita si consoliderebbe grazie al miglioramento del contesto internazionale, anche in conseguenza dei progressi sul piano sanitario raggiunti nel resto del mondo, e a un'accelerazione della domanda interna, avanzando con dinamica media trimestrale dello 0,6%. Alla fine del periodo di previsione il PIL tornerebbe sui livelli sostanzialmente analoghi a quelli precedenti la pandemia. In media d'anno, nel 2021 il PIL italiano è previsto crescere del 4,1 rispetto al 2020 e nel 2022 mantenere lo stesso ritmo di espansione (+4,2% rispetto all'anno precedente). Un importante contributo

alla risalita del PIL sarà fornito dagli effetti derivanti dalle risorse europee che spetterebbero all'Italia: secondo una simulazione econometrica del Centro Studi Confindustria, senza il programma NG-EU il recupero del PIL sarebbe minore di 0,7% nel 2021 e di 0,6% nel 2022. Lo scenario di previsione del CSC include tali risorse nella misura di 14,4 miliardi per il 2021 e 20 per il 2022: oltre alle risorse assegnate con la Legge di Bilancio 2021, incorpora le ulteriori somme non ancora finalizzate che si è ipotizzato vengano utilizzate per investimenti pubblici.

Figura 3 - In Italia si accentuano le misure di contenimento del Covid-19 (Italia, Stringency Index, dati giornalieri)



Fonte: Hale, Angrist, Goldszmidt, Kira, Petherick, Phillips, Webster, Cameron-Blake, Hallas, Majumdar, Tatlow (2021). "A global panel database of pandemic policies (Oxford COVID-19 Government Response Tracker)." *Nature Human Behaviour*.

## ANDAMENTI PREVISTI PER LE PRINCIPALI VARIABILI ECONOMICHE

Le esportazioni italiane, dopo la profonda caduta registrata nel 2020 (-13,8%), sono attese recuperare nel biennio successivo: +11,4% nel 2021 e +6,8% nel 2022, sostenute dalla ripresa della domanda mondiale. Le vendite all'estero di beni sono viste in recupero già nel 2021, grazie al rimbalzo della domanda UE e USA; quelle di servizi, invece, zavorrate dalla crisi del turismo, sono attese chiudere il gap solo alla fine del biennio, riprendendo slancio con l'uscita dall'emergenza pandemica nel mondo.

Dopo l'ampia perdita nel 2020 (-9,1%), gli investimenti sono previsti aumentare a ritmi elevati. Nel 2021 del +9,2%, anche se gran parte del recupero è stato già "acquisito" nella seconda parte del 2020, e nel 2022 del 9,8% (raggiungendo livelli superiori a quelli pre-Covid), grazie al più dinamico contesto internazionale e ad una maggiore fiducia generata dal miglioramento globale della situazione pandemica. Quelli privati saranno frenati dal debito "emergenziale" delle imprese (secondo una simulazione econometrica CSC, un allungamento del rimborso dei debiti avrebbe un impatto positivo sul PIL di +0,3% nel 2021 e di +0,2% nel 2022) mentre sarà positivo il contributo degli investimenti pubblici, previsti in aumento del 19% annuo nel 2021-2022, e attesi raggiungere una quota del 3,6% del PIL. Un forte impulso alla domanda di beni strumentali verrà dai fondi europei, a partire dalla seconda parte di quest'anno.

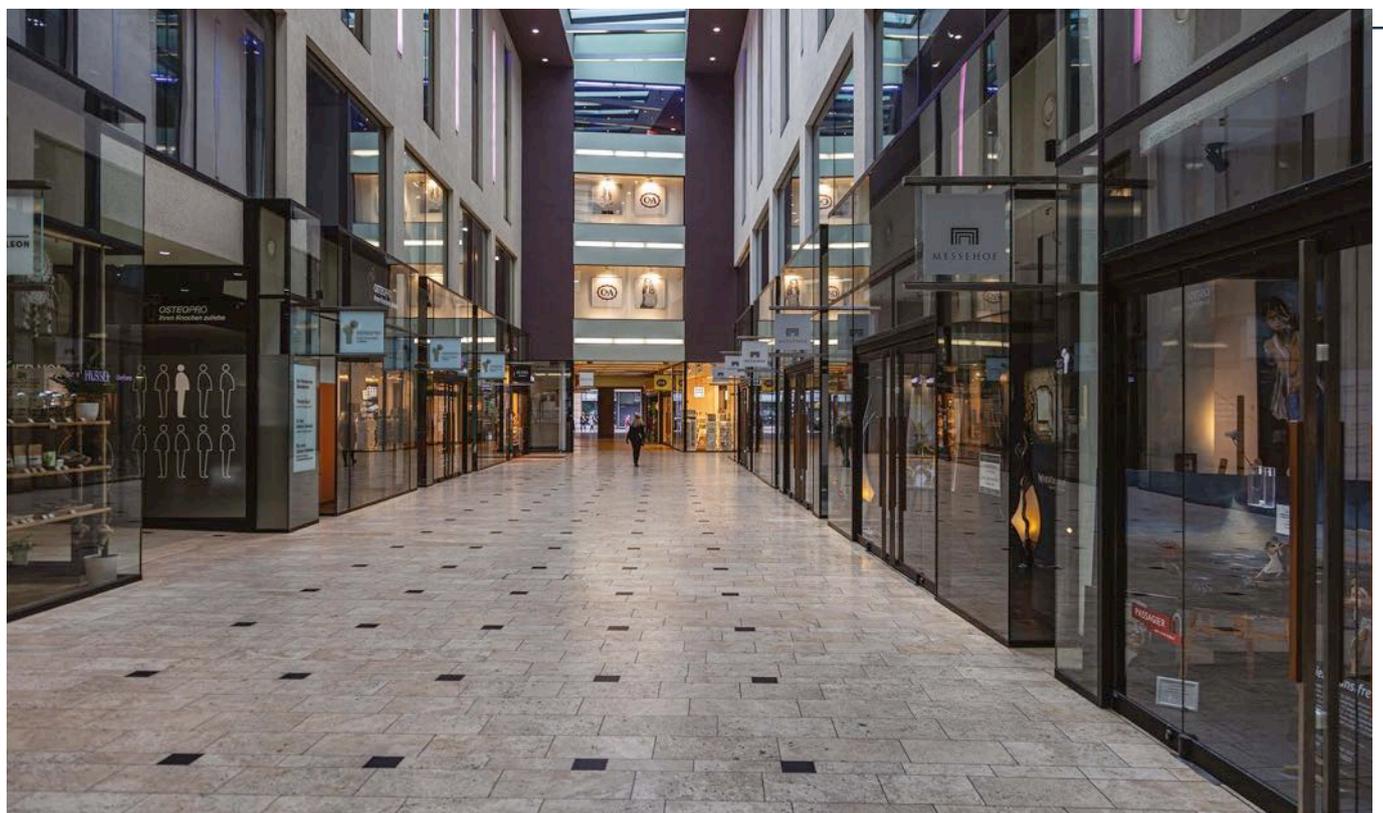
I consumi delle famiglie italiane sono la componente della domanda interna che registra la dinamica più lenta. Nel biennio di previsione sono previsti recuperare solo parzialmente la caduta rilevata nel 2020: +3,6% nel 2021 e +4,6% nel 2022, dopo il -10,7% dello

scorso anno, quando i consumatori hanno dovuto sacrificare gli acquisti di beni durevoli e soprattutto di servizi, a causa delle restrizioni anti-pandemia. L'eccesso di risparmio "forzato" accumulato così nel 2020 dalle famiglie (quelle che non hanno sofferto un crollo del reddito), secondo le stime del Centro Studi Confindustria ammonta a circa 26 miliardi di euro. Tale risparmio rappresenta una risorsa che potrà alimentare il rimbalzo dei consumi dalla seconda metà del 2021, quando si ipotizza che sarà consistente la riduzione dei contagi da Covid-19 e verranno allentate le misure restrittive. Tuttavia, la crisi economica in corso, caratterizzata dallo stretto legame con la crisi sanitaria, rischia di generare nei consumatori effetti più duraturi delle crisi passate, alterando anche nel medio periodo le abitudini di spesa, nella direzione di una maggiore prudenza che alimenterebbe un tasso di risparmio ancora elevato (sebbene sotto i picchi del 2020): non tutto il risparmio accumulato verrà speso. Questo atteggiamento è, in particolare, legato alle incertezze sulle prospettive occupazionali.

L'occupazione totale, in termini di unità lavorative, ULA, nel 2020 è diminuita del 10,3% (-11,2% come monte ore lavorate). Gran parte di questo crollo è stato registrato nelle ore lavorate pro-capite (-8,6%), mentre il calo del numero di persone occupate è stato limitato al 2,8% (770mila occupati in meno nel quarto trimestre 2020 rispetto a fine 2019). Ciò grazie a un'ampia gamma di forme di riduzione degli orari, tra cui la CIG, ampliata e rafforzata, e al blocco dei licenziamenti. Nella risalita attesa per il 2021, concentrata nella seconda metà dell'anno, le ULA viaggeranno quasi al ritmo dell'attività economica (+3,8%), trainate dal riallungamento delle ore lavorate pro-capite. Il numero di persone occupate, invece, è atteso in calo (-1,7%) complici gli inevitabili processi di ristrutturazione e ricomposizione

settoriale che avranno luogo in uscita dalla crisi. Nel 2022, secondo anno di risalita del PIL, il ritmo delle ULA è previsto meno intenso (+3,7%). Ci sarà spazio anche per un recupero del numero di occupati (+1,4%, pari a +313mila unità).

Il deficit pubblico è stimato in graduale calo ma su valori ancora elevati: 7,8% del PIL nel 2021 e 4,8% nel 2022, dal picco di 9,5% nel 2020 legato alla caduta del PIL e alle misure adottate per fronteggiare la crisi pandemica. Il debito pubblico in rapporto al PIL, dopo il balzo di 21 punti nel 2020, arriverà al 155,7% quest'anno. Inizierà gradualmente a scendere, al 152,9% nel 2022, per il miglioramento del deficit e la risalita del PIL. Cruciale, in questa situazione di alti debiti, è preservare la fiducia riconquistata dall'Italia sui mercati finanziari. Il tasso di interesse sui BTP decennali è sceso ai minimi storici (0,6% a marzo): un elemento molto favorevole dello scenario.



## RISCHI NELL'ORIZZONTE DI PREVISIONE

Come già sostenuto, nello scenario previsivo vi sono rischi in entrambe le direzioni. Al rialzo possono agire notizie più favorevoli di quanto atteso sulla produzione di vaccini, la loro distribuzione e l'efficacia delle terapie, fattori che anticiperebbero la fine dell'emergenza sanitaria rispetto a quanto ipotizzato, contribuendo a rafforzare ulteriormente la

fiducia degli operatori economici (imprese e famiglie) e favorendo, di conseguenza, una più forte ripresa dei consumi, degli investimenti e dell'occupazione.

Al ribasso, la crescita potrebbe risultare più debole rispetto a quanto previsto se il tasso di contagio del virus riprendesse a crescere anche a causa di nuove varianti - le infezioni e i decessi aumentassero prima che i vaccini potessero essere efficaci e pienamente disponibili, se vi fossero ritardi nella distri-

buzione dei vaccini: ciò determinerebbe un prolungamento delle misure di distanziamento sociale e delle restrizioni alle attività (specie nei servizi) che indebolirebbe la fiducia e frenerebbe la domanda, accentuando il risparmio. Infine, anche il venir meno del sostegno a imprese e famiglie prima che la ripresa si consolidi, potrebbe generare una crescita dei fallimenti, ulteriori perdite occupazionali e di reddito, allungando i tempi di recupero del PIL perso nel corso del 2020.

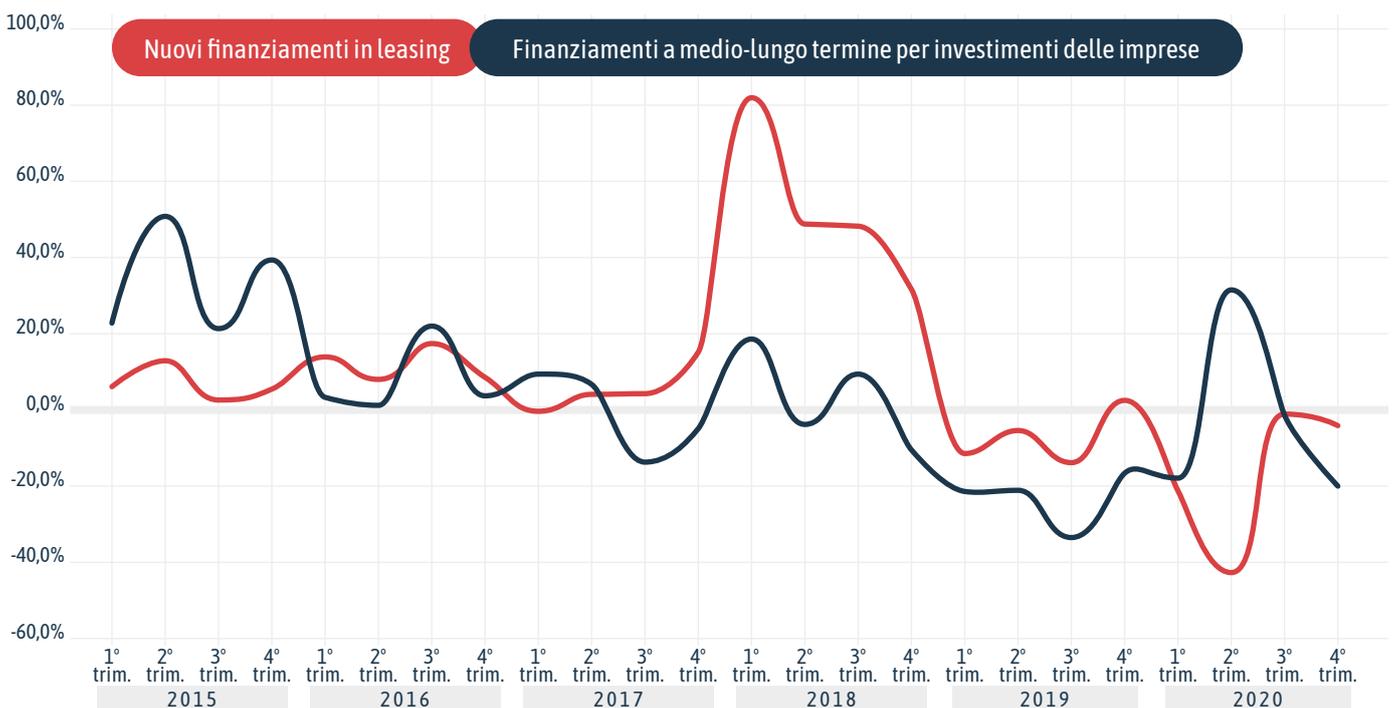
# CREDITO, INVESTIMENTI E INCIDENZA DEL LEASING

I prestiti alle imprese sono cresciuti nel corso del 2020, beneficiando degli interventi internazionali e nazionali che hanno favorito la liquidità e l'accesso al credito. Hanno toccato un picco, con un incremento al +8,5% annuo a dicembre, senza però che il maggior debito si potesse ancora tradurre in investimenti, data l'erosione del cash flow in molti settori. Le aziende prefigurano un aumento della spesa degli investimenti nel 2021, rispetto ai minimi del 2020. Guardando alla durata e alla destinazione dei finanziamenti alle imprese, a fronte di una crescita dei finanziamenti a società finanziarie e famiglie produttrici, nel corso del 2020 si è osservata una contrazione dei crediti oltre il breve termine destinati agli investimenti in beni strumentali e mezzi di

trasporto ed un incremento temporaneo nel terzo trimestre dell'anno degli investimenti in immobili non residenziali [cfr. Fig. 1]. In questo contesto, il peso del leasing rispetto ai finanziamenti a medio-lungo termine destinati agli investimenti produttivi nel 2020 si è avvicinato al 30%, raggiungendo un peso del 35% sui finanziamenti per gli investimenti in beni mobili. Tale penetrazione, in lieve contrazione rispetto al 2019, è comunque tornata a crescere già a partire dal terzo trimestre del 2020, in concomitanza con la ripresa dello stipulato. Nei primi mesi di quest'anno la dinamica dei prestiti alle imprese si conferma vivace, con una domanda ancora elevata di finanziamenti garantiti dallo Stato; le condizioni di offerta si sono mantenute

distese. Sia il costo della raccolta bancaria sia i tassi sui nuovi prestiti sono rimasti invariati su livelli molto bassi. Tale ripresa, come vedremo, si è già concretizzata in un incremento del 25% dello stipulato leasing nel primo trimestre 2021. Gli investimenti fissi lordi delle imprese nel 2020 sono diminuiti del 9% circa, mostrando tuttavia una ripresa già a partire dal terzo trimestre dell'anno nella componente immobiliare. Il leasing ha visto crescere negli ultimi anni la propria correlazione con gli

Figura 1 - Dinamica dei finanziamenti a medio lungo termine destinati ad investimenti delle imprese vs. leasing



Fonte: elaborazioni Assilea su dati Banca d'Italia

investimenti e la sua dinamica 2020 è stata sostanzialmente in linea con il loro trend, mostrando una caduta più profonda nel secondo trimestre dell'anno ed una più consistente ripresa alla fine dell'anno. Tali dinamiche sono ben rappresentate nella **Figura 2** e consentono di inserire il leasing all'interno di un nuovo indicatore sintetico degli investimenti che sta mettendo a punto il CSC Confindustria. Il leasing è così riuscito a mantenere anche nel 2020 una penetrazione sugli investimenti fissi lordi materiali del settore privato (escluse le abitazioni) vicina al 18% del totale [cfr. **Fig. 3a**]. Ha inoltre registrato, a partire dal terzo trimestre dell'anno, una ripresa nel comparto auto che ha portato ad un incremento della sua penetrazione sugli investimenti fissi lordi in mezzi di trasporto rispetto al 2019, arrivando a

finanziare quasi un terzo degli investimenti del settore [cfr. **Fig. 3b**]. L'attività industriale si è rafforzata nel primo trimestre del 2021 e, sulla base delle indagini Banca d'Italia, le valutazioni delle imprese sul quadro economico generale sono divenute meno sfavorevoli e restano

più ottimistiche rispetto alla prima metà del 2020. Un'ampia quota di aziende programma di espandere gli investimenti nell'anno in corso, dopo la forte caduta del 2020.

Tabella 1 - Investimenti fissi lordi

	Valori in milioni di euro a prezzi correnti		Var.% a prezzi costanti
	2020	Var% 20/19	
Costruzioni	135.078	-6,1	-6,3
Macchine e attrezzature*	87.628	-11,8	-12,1
Mezzi di trasporto	17.399	-26,2	-28,1
Prodotti della proprietà intellettuale	53.391	-2,7	-2,9
<b>Investimenti fissi lordi</b>	<b>293.497</b>	<b>-8,8</b>	<b>-9,1</b>

(\*) Apparecchiature ICT, altri impianti e macchinari, armamenti e risorse biologiche coltivate.

Figura 2 - Valori trimestrali destagionalizzati degli investimenti fissi lordi e del leasing (valori in milioni di euro)

Fonte: Istat, Conti Economici Nazionali, 2021

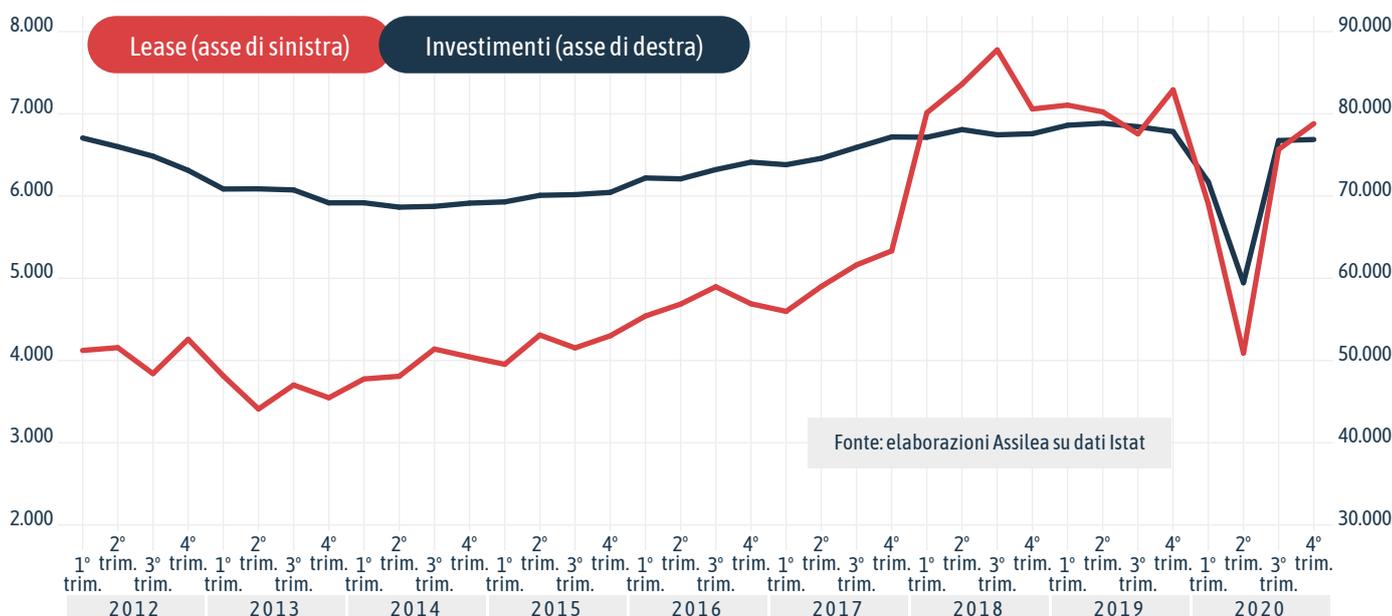
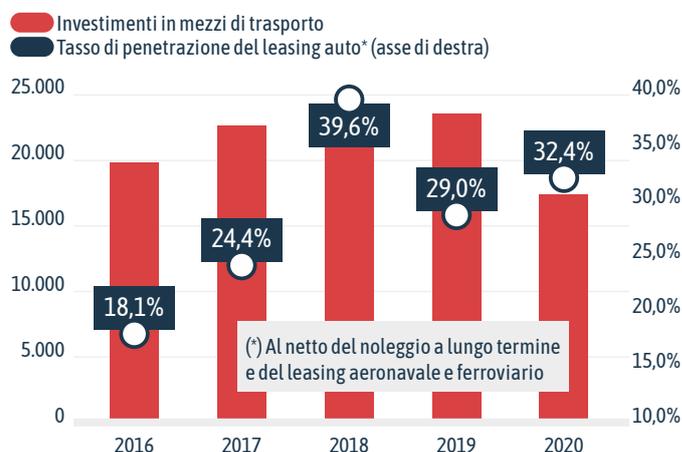
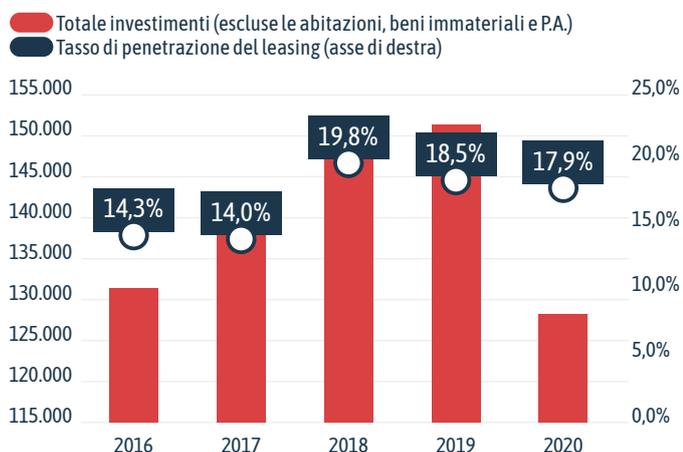


Figura 3a - Tasso di penetrazione % del leasing sugli investimenti fissi lordi (valori in milioni di euro)

Figura 3b - Tasso di penetrazione % del leasing sugli investimenti fissi lordi in mezzi di trasporto (valori in milioni di euro)



Fonte: elaborazioni Assilea su dati Istat

# LE DINAMICHE DEL LEASE

Il mercato del leasing e del noleggio a lungo termine ha chiuso il 2020 con circa 537 mila nuovi contratti dal valore di 22,9 miliardi di euro. A seguito della forte frenata della domanda di investimenti da parte delle imprese e del perdurante clima di incertezza economico dovuto dalla pandemia da Covid-19, il lease ha registrato nel 2020 una forte flessione, con segno negativo sia nel numero delle stipule (-23,2%) sia nei valori finanziati (-18,0%), ma comunque lievemente al di sopra delle attese e del picco negativo registrato nell'ultima crisi del debito sovrano. In **Figura 4** si osserva come il nuovo business - dopo cinque anni ininterrotti di crescita - avesse subito un rallentamento già nel 2019, anche se, grazie agli incentivi auto e alla crescita del nuovo "lease" (senza opzione d'acquisto), quell'anno si era comunque chiuso con 27,8 miliardi di nuovo stipulato, solo in lieve rallentamento rispetto all'anno precedente (-3,3%).

Guardando alla composizione dello stipulato lease del 2020 si conferma, come per l'anno precedente, una quota preponderante - e in crescita - sul totale dell'erogato per il settore dell'automotive. In tale comparto si concentra oltre la metà del valore dei contratti stipulati. Segue, subito dopo, lo strumentale che rappresenta oltre 1/3 dello stipulato complessivo. Diminuisce l'incidenza per il comparto immobiliare che si attesta all'11,9%, a fronte di un sensibile aumento del peso del comparto aeronavale e ferroviario (+0,7 p.p.); mentre l'energy resta stabile con un contributo pari allo 0,1% [cfr. Fig. 5].

In **Tabella 2** viene riportato l'andamento dello stipulato in numero e valore per ogni comparto. In controtendenza rispetto al calo generalizzato del 2020, il leasing

**Figura 4 – Serie storica dello stipulato leasing (valori in milioni di euro)**



aeronavale e ferroviario, che registra una dinamica in aumento e una crescita tendenziale del +20,7% nel numero e del +9,1% nel valore, trainata dall'impennata di nuove stipule che ha interessato il segmento della nautica da diporto.

Dalla dinamica mensile riportata in **Figura 6**, si osserva quanto l'emergenza Coronavirus abbia influenzato lo stipulato: i mesi di marzo ed aprile riportano un'importante flessione, mentre già a partire dal mese di maggio, con la progressiva riapertura delle attività, il numero e il valore dei contratti

Fonte: Assilea ed elaborazioni su dati Centro Studi e Statistiche UNRAE

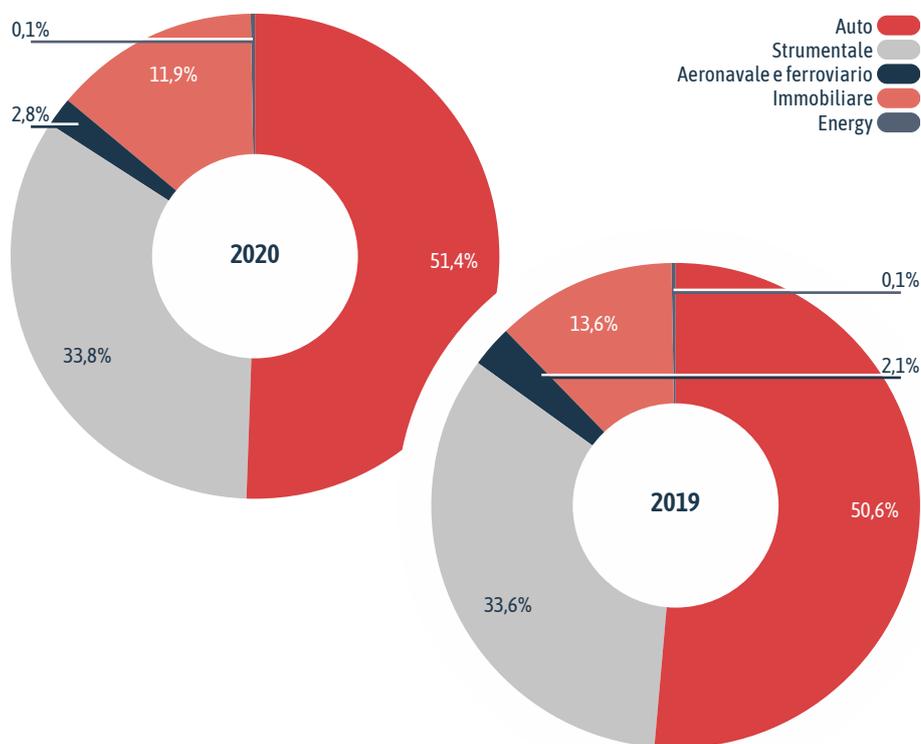


Figura 5 – Composizione dello stipulato leasing per comparto (valore contratti)

Fonte: Assilea ed elaborazioni su dati Centro Studi e Statistiche UNRAE

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

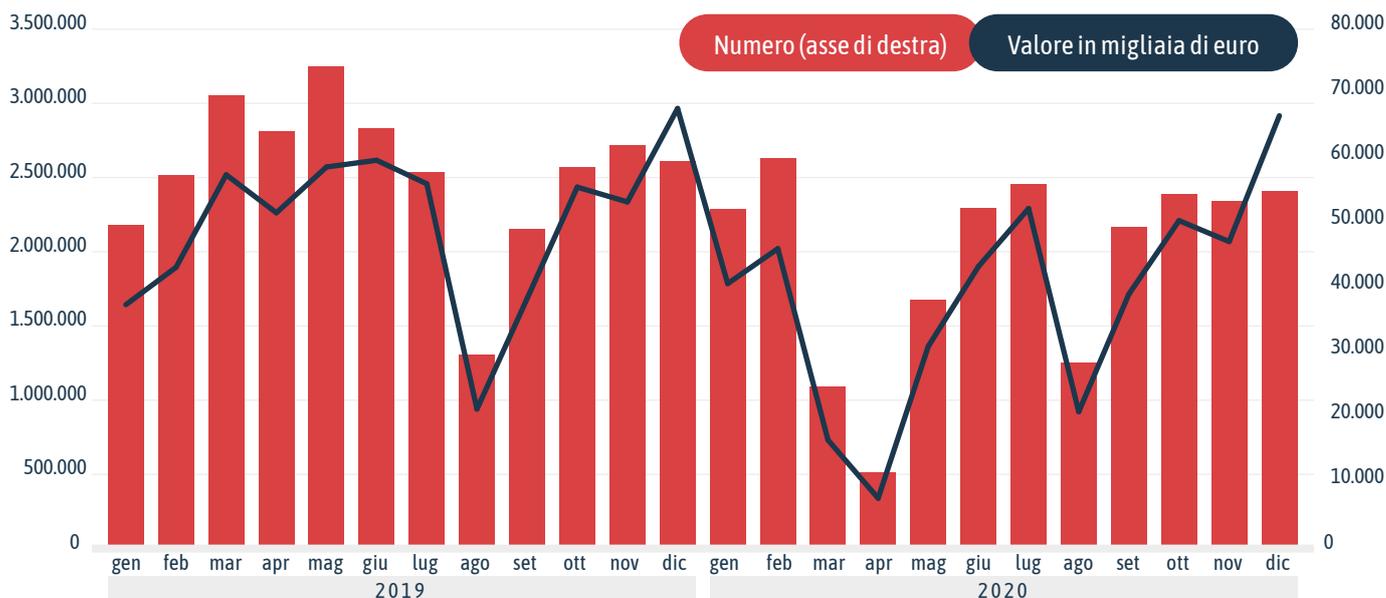
Stipulato leasing (gen-dic 2020)	Numero	Valore (migliaia di euro)	Var % numero	Var % valore
Autovetture in leasing*	64.687	2.612.146	-31,7%	-20,7%
Autovetture NLT*	210.867	5.451.429	-24,2%	-16,7%
Veicoli commerciali in leasing*	33.497	1.203.069	-19,3%	-14,2%
Veicoli commerciali NLT*	33.224	689.757	-10,6%	-7,5%
Veicoli Industriali	17.827	1.818.369	-16,0%	-14,7%
<b>Auto</b>	<b>360.102</b>	<b>11.774.770</b>	<b>-23,8%</b>	<b>-16,6%</b>
Strumentale finanziario	86.408	6.422.297	-15,7%	-16,8%
Strumentale operativo	86.920	1.315.240	-27,1%	-21,1%
<b>Strumentale</b>	<b>173.328</b>	<b>7.737.537</b>	<b>-21,8%</b>	<b>-17,6%</b>
Aeronavale e ferroviario	437	631.493	20,7%	9,1%
Immobiliare costruito	2.344	1.492.755	-25,2%	-26,7%
Immobiliare da costruire	639	1.227.475	-27,1%	-30,6%
<b>Immobiliare</b>	<b>2.983</b>	<b>2.720.230</b>	<b>-25,6%</b>	<b>-28,5%</b>
Energy	77	23.753	-28,7%	-41,9%
<b>Totale generale</b>	<b>536.927</b>	<b>22.887.783</b>	<b>-23,2%</b>	<b>-18,0%</b>

\*Fonte: Assilea ed elaborazioni su dati Centro Studi e Statistiche UNRAE

mostrano una ripresa. In particolare, è il mese di dicembre quello che ha segnato la performance migliore. Complessivamente, in termini percentuali, lo stipulato di questo ultimo mese cresce del +31,8% rispetto al mese di novembre, anche a livello tendenziale rallenta la frenata sui valori posizionandosi su una flessione del -1,8%. Sul risultato complessivo dell'ultimo anno hanno pesato soprattutto i mesi di lockdown, ma dinamiche con il segno meno si sono registrate anche in seguito. Differenti sono stati i momenti di ripresa

dei principali comparti nell'arco dei diversi trimestri. Analizzando più nel dettaglio i trend delle serie di stipulato mensili dei maggiori comparti, in **Figura 7** si osserva come, nel terzo trimestre 2020, il lease auto (con l'avvio degli incentivi) abbia visto una crescita importante, del +15,2%, rispetto al corrispondente trimestre 2019. Il comparto strumentale ha invece avuto una dinamica migliore sul finire dell'anno, attingendo per circa metà dei finanziamenti dagli investimenti di cui alla Nuova Sabatini, ed in particolare alla Tecno-Saba-

Figura 6 – Dinamica mensile dello stipulato 2019 e 2020



tini. È così che a dicembre lo stipulato lease strumentale ha segnato una crescita del +7,1% rispetto allo stesso mese del 2019. La frenata indotta dalla pandemia ha avuto riflessi pesanti anche sul comparto dell’immobiliare che, dopo aver visto una crescita tendenziale a gennaio del +6,2%, è rimasto in territorio negativo per tutto il 2020. Nel mese di dicembre si è comunque registrato un incremento del +86,4% rispetto al mese precedente. Le modifiche al regime sul calcolo dell’imponibile IVA hanno portato privati e professionisti ad anticipare la decisione di stipulare contratti di leasing nautico, con crescita a due cifre da agosto a ottobre 2020 rispetto all’anno precedente, che

hanno consentito di chiudere il 2020 con un +9,1% nell’intero comparto leasing aeronavale e ferroviario rispetto al 2019. Il leasing di impianti di produzione di energia da fonti rinnovabili, pur se in contrazione, ha visto dinamiche in controtendenza rispetto agli altri comparti nei mesi del lockdown; tale comparto rappresenta solo una parte degli investimenti green finanziati attraverso il leasing e già ricompresi nei dati complessivi. Osserviamo peraltro, con riferimento alle specifiche tipologie di beni finanziati, interessanti incrementi nel leasing di impianti di trattamento aria e gas (+39,1%) e di impianti di cogenerazione, che pur rappresentando un’incidenza ancora contenuta sullo stipulato comples-

Fonte: Assilea ed elaborazioni su dati Centro Studi e Statistiche UNRAE



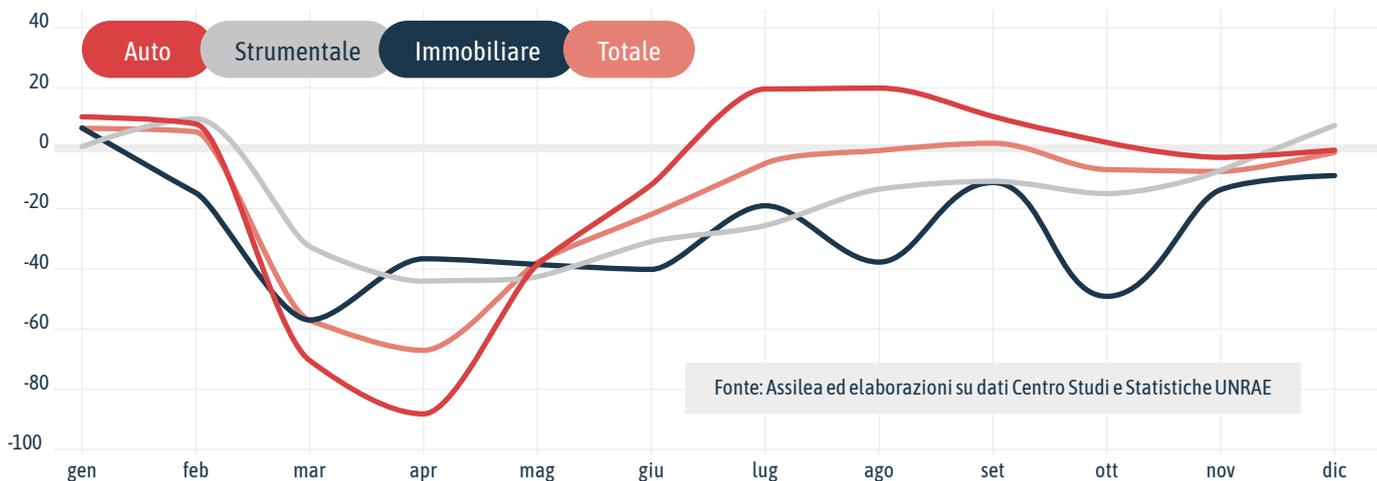
sivo, hanno visto un importo sette volte maggiore rispetto a quello che si registrava nel 2019.

In **Figura 8** si osserva come la dinamica relativa allo strumento del leasing finanziario abbia chiuso con una forte crescita nel mese di dicembre 2020, soprattutto grazie alla spinta della misura agevolativa Nuova Sabatini. L'andamento delle curve del leasing finanziario e del leasing operativo/noleggio a lungo termine, seguono - sia in

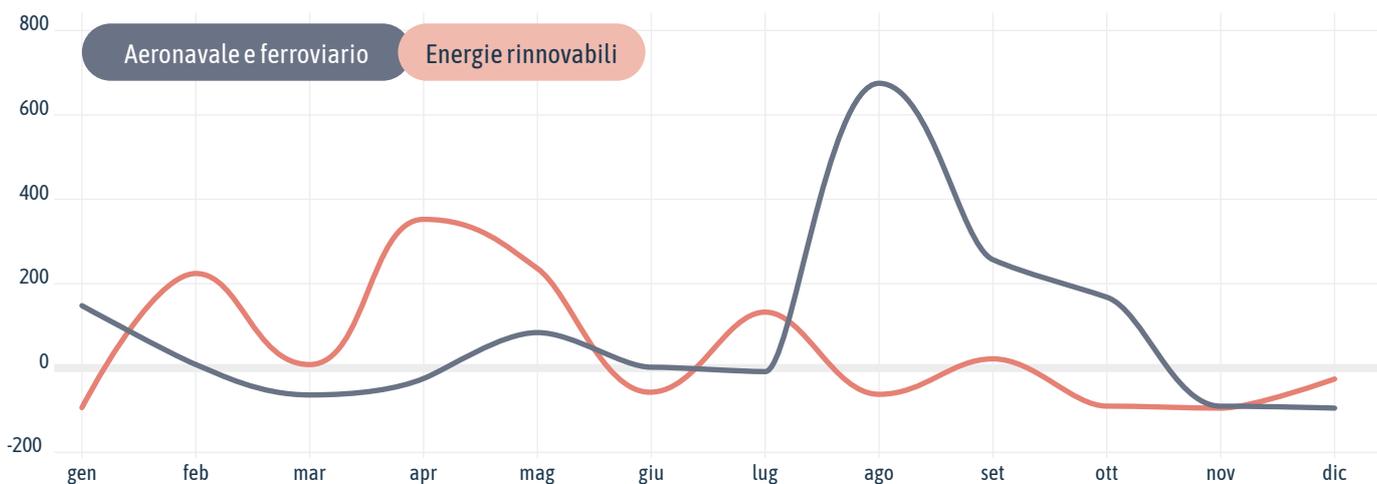
numero sia in valore - la dinamica mensile del leasing complessivo che, come già osservato in precedenza, ha visto un brusco rallentamento nei mesi di marzo e aprile e una lenta ripresa nei mesi successivi. Inoltre, si osserva come il numero dei contratti di leasing operativo/noleggio a lungo termine sia più elevato a fronte di valori più bassi, per quanto negli ultimi mesi dell'anno si sia osservato un incremento del numero dei contratti anche nel leasing

finanziario, a fronte però di un incremento di importi ancora più consistente.

*Figura 7 - Dinamica mensile tendenziale per comparto del lease nel 2020 (Var.%)*

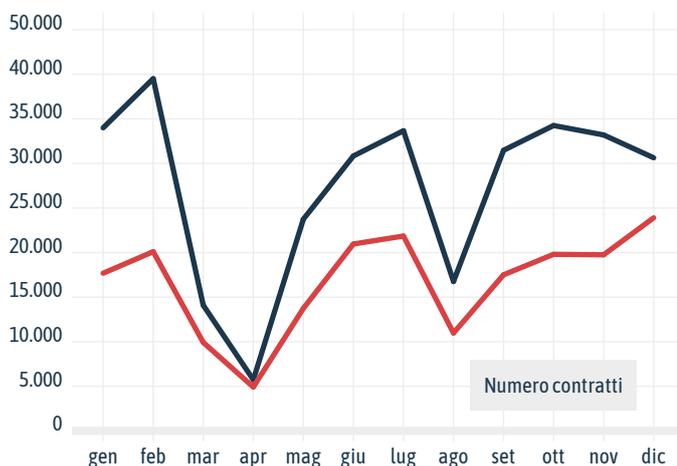


Fonte: Assilea ed elaborazioni su dati Centro Studi e Statistiche UNRAE



*Figura 8 - Dinamica del leasing finanziario e del leasing senza opzione d'acquisto 2020*

Fonte: Assilea ed elaborazioni su dati Centro Studi e Statistiche UNRAE



# UN INDICATORE SINTETICO PREDITTIVO DELLA DINAMICA DEGLI INVESTIMENTI FISSI LORDI

Realizzato con la collaborazione di

Francesca G. M. Sica

Senior Economist  
del Centro Studi Confindustria

Il Centro Studi Confindustria<sup>1</sup>, ispirandosi ad un modello messo a punto da Morgan Stanley<sup>2</sup> (2017), ha elaborato un nuovo indicatore sintetico di previsione della dinamica degli investimenti che, partendo dai risultati delle indagini periodiche sulle imprese della Commissione Europea a cadenza sia mensile sia trimestrale<sup>3</sup>, riesce a cogliere la dinamica trimestrale tendenziale degli investimenti fissi lordi (destagionalizzati e a valori concatenati). L'indicatore composito costruito dal CSC, pur mostrando un'ottima capacità anticipatrice della dinamica degli investimenti per il complesso dell'Eurozona e per le altre principali economie dell'area, si rivela anche con riferimento ai risultati delle survey sull'Italia un buon predittore dell'accumulazione di nuovo stock di capitale fisico, componente fondamentale per la crescita di medio-lungo periodo.

Le variabili elementari prese in considerazione per la costruzione dell'indice sintetico sono le seguenti:

1. Dalla Monthly Joint Harmonised EU Industry Survey:
  - 1.1 L'indicatore di fiducia riferito alle imprese di tutti i settori, risultante dalla combinazione delle risposte date alle domande su:
    - livello degli ordini con segno (+)
    - stock di prodotti finiti con segno (-)
    - aspettative di produzione per il trimestre successivo con segno (+)
2. Dalla Quarterly Joint Harmonised EU Industry Survey:
  - 2.1 Il giudizio sull'adeguatezza dell'attuale capacità produttiva alla luce del livello della domanda, catturato dagli ordini. Tale variabile è a priori correlata inversamente con la dinamica degli investimenti: se il saldo del giudizio è negativo prevalgono coloro che ritengono inadeguata la capacità per cui stimola la decisione di spesa per investimenti e viceversa;
  - 2.2 Il grado di utilizzo della capacità produttiva in percentuale della capacità massima.
3. Dall'indagine mensile sull'industria per sotto-settori (MIG – Main Industrial Groupings), riferito all'industria:
  - 3.1 L'indicatore di fiducia delle imprese industriali che producono beni strumentali, risultante dalla combinazione delle risposte date alle domande su:
    - livello degli ordini con segno (+)
    - stock di prodotti finiti con segno (-)
    - aspettative di produzione per il trimestre successivo con segno (+)
  - 3.2 il trend della produzione di beni di investimento osservato nei mesi recenti

<sup>1</sup> Dal 2017 Francesca G.M. Sica ha ideato e calcolato empiricamente un indice sintetico anticipatore degli investimenti che perfeziona la metodologia proposta da Morgan Stanley, in quanto utilizza quale tecnica di sintesi l'analisi in componenti principali anziché la media aritmetica semplice che, al contrario, attribuisce arbitrariamente a priori peso unitario a tutte le variabili.

<sup>2</sup> Global Macro Briefing, Investment growth: Bottoming out, acceleration ahead, 8 marzo 2017 <https://www.morganstanley.com/im.it.html>.

<sup>3</sup> [https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/indicators-statistics/economic-databases/business-and-consumer-surveys\\_en](https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/indicators-statistics/economic-databases/business-and-consumer-surveys_en).



4. Dall'indagine congiunturale sulle costruzioni, si utilizza l'indicatore di fiducia del settore, calcolato come media delle risposte date in merito a:

- attese sugli ordini con segno (+)
- attese sull'occupazione con segno (+)

La sintesi delle variabili elencate sopra è stata effettuata tramite una tecnica statistica di riduzione dell'informazione chiamata analisi delle componenti principali<sup>4</sup>. A seguito dell'applicazione dell'ACP nella costruzione dell'indicatore sintetico vengono attribuiti i seguenti pesi:

- +0,41 e +0,43 alle variabili riferite alla "fiducia" delle imprese industriali e di quelle del raggruppamento beni strumentali;
- +0,35 alle aspettative delle imprese del settore delle costruzioni;
- +0,45 alle aspettative del totale delle imprese;
- +0,42 al grado di utilizzo della capacità produttiva;
- -0,38 alla valutazione dell'adeguatezza o meno della capacità produttiva in relazione al livello di domanda (in relazione agli ordini).

Tra il quarto trimestre 2020 ed il primo trimestre 2021 tutte le variabili considerate nell'analisi hanno registrato un miglioramento rispetto al trimestre precedente. Ciò indica che le condizioni di contesto stanno diventando progressivamente favorevoli per un nuovo ciclo di investimenti la cui realizzazione si dovrebbe concretizzare presumibilmente nel corso della seconda metà del 2021.

Sfruttando la maggiore elasticità di tutte le variabili elementari utilizzate per la costruzione dell'indicatore sintetico, in collaborazione con il CSC è stato costruito un modello di previsione in cui figura come variabile dipendente la variazione tendenziale degli investimenti e tra le variabili indipendenti (regressori) l'indicatore sintetico costruito come descritto sopra. Il modello è stato stimato<sup>5</sup> in due versioni: nella prima il regressore è l'indicatore sintetico con le sole variabili soft, nella seconda l'indicatore sintetico è stato arricchito con l'inclusione del leasing.

La previsione sulla variazione tendenziale degli investimenti nel primo trimestre 2021 calcolata sulla base di tale indicatore sintetico è pari a -0,5% e mostra, pertanto, un lieve miglioramento rispetto alla variazione del -1,2% dell'ultimo trimestre 2020. Nonostante il contesto favorevole, gli imprenditori sembrano aver posticipato la realizzazione dei loro piani di investimento presumibilmente a causa del clima di incertezza legato alla

<sup>4</sup>La prima componente principale estratta corrisponde al nostro indicatore sintetico predittivo e risulta pari alla seguente combinazione lineare:

$$Y_1 = a_{11} * X_1 + a_{12} * X_2 + \dots + a_{1j} * X_j + \dots + a_{1p} * X_p$$

In cui i termini  $a_{1j}$  ( $j=1, \dots, p$ ) rappresentano i coefficienti (pesi) della combinazione lineare.

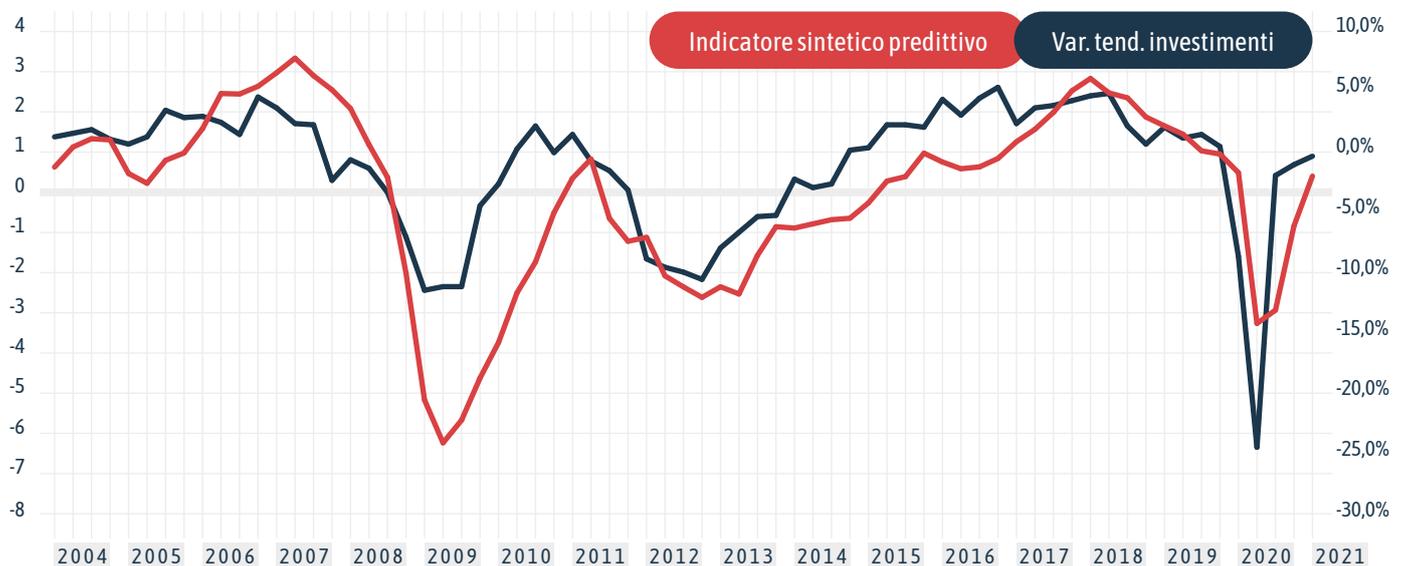
<sup>5</sup>Il modello è stato stimato utilizzando il pacchetto software Gretl ([http://gretl.sourceforge.net/win32/index\\_it.html](http://gretl.sourceforge.net/win32/index_it.html)) opensource, utilizzando il metodo dei minimi quadratici.

campagna vaccinale. Una volta raggiunta nella seconda parte dell'anno l'immunità di gregge si potrebbe concretizzare una ripresa degli investimenti a ritmi sostenuti, unitamente all'impennata dei consumi delle famiglie finora repressi in tutti i capitoli di spesa relativi ai servizi, sospesi dalle misure di contenimento dei contagi. Aggiungendo tra le variabili esplicative anche la dinamica del leasing, che da una flessione del 4,4% nell'ultimo trimestre ha visto una crescita del 25,3% nel primo trimestre 2021<sup>6</sup>, il modello prevede una sostanziale stabilità (+0,0%) degli investimenti del primo trimestre 2021 rispetto al trimestre corrispondente dell'anno precedente. Tale risultato conferma il grande clima di incertezza percepito dalle imprese industriali e che frena lo slancio atteso

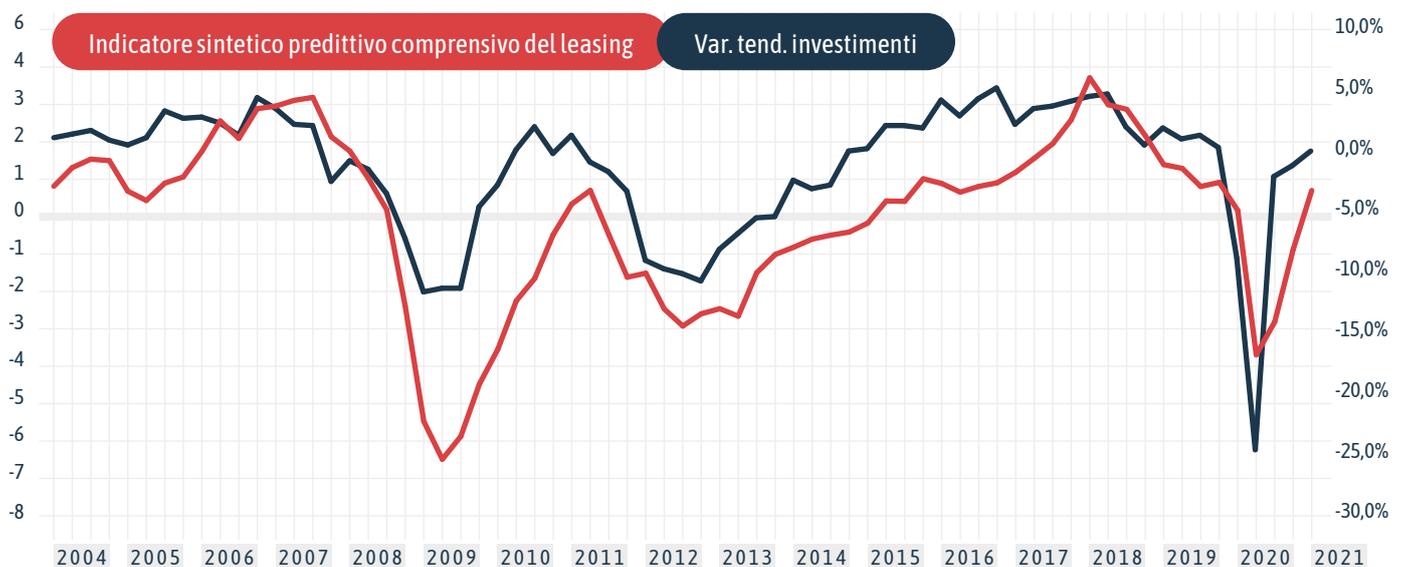
sulla base delle condizioni di contesto. La composizione dell'indice sintetico che include in aggiunta alle altre variabili il leasing attribuisce a quest'ultimo un peso dello 0,30, con una redistribuzione proporzionale dei pesi delle altre variabili considerate. Di seguito mostriamo i grafici che mettono a confronto la dinamica degli investimenti con quella dell'indicatore sintetico predittivo. Graficamente si evidenzia come l'indicatore sintetico abbia un profilo simile a quello degli investimenti e questo ne segnala la robustezza, soprattutto se si considera che in corrispondenza del secondo trimestre del 2020 l'indicatore sintetico è riuscito a catturare la gola ciclica che ha caratterizzato tutti gli indicatori economici del periodo così come quella del 2009. Il legame forte tra indicatore sintetico e dinamica degli

investimenti è ulteriormente confermata dal valore del coefficiente di correlazione calcolato che è piuttosto alto (0,74). La **Figura 1b** presenta la dinamica dell'indicatore con l'inclusione della variabile riferita al leasing e la correlazione di questo nuovo indicatore con la serie storica della variazione degli investimenti è ancor più elevata e pari allo 0,78. Si precisa che i risultati del modello qui presentati sono frutto di un'analisi pilota che verrà replicata nei prossimi trimestri quando saranno auspicabilmente assorbiti gli effetti negativi dello shock dovuto alla pandemia.

*Figura 1a – Dinamica tendenziale trimestrale degli investimenti fissi lordi (asse di destra) e dell'indicatore sintetico predittivo di tali investimenti*



*Figura 1b – Dinamica tendenziale trimestrale degli investimenti fissi lordi (asse di destra) e dell'indicatore sintetico predittivo di tali investimenti – comprensivo del leasing*



Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria e Assilea su dati Commissione Europea e Istat- Eurostat

<sup>6</sup> Variabili calcolate sui dati destagionalizzati calcolati con il modulo TRAMO-SEATS di Gretl.

# LE DINAMICHE DEL LEASE AUTO

Il comparto automotive è stato uno tra i settori maggiormente colpito dagli effetti della pandemia Covid-19; nel 2020, i mesi di chiusura totale delle attività sono stati quelli ad aver registrato le dinamiche maggiormente negative, mentre a partire dai primi mesi autunnali il settore ha iniziato a mostrare una nuova vivacità.

In particolare, il mercato del lease auto vede una forte accelerata con riferimento alla quota delle autovetture green, con crescite importanti per le ibride plug-in ed elettriche, dove queste ultime mostrano volumi di immatricolazioni più che raddoppiati, specie per i proprietari privati con auto in leasing.

In linea con le dinamiche degli scorsi anni e, a conferma che il mercato automotive delle autovetture di proprietà è orientato verso veicoli di fascia medio-bassa, il modello della Fiat Panda si conferma l'autovettura con il maggior numero di immatricolazioni. Tra i modelli maggiormente richiesti dalla clientela leasing troviamo la Bmw Serie1 per i privati, la Bmw X1 tra i veicoli in leasing più venduti alle società, la Renault Clio e la Nissan Qashqai rispettivamente destinate al settore del noleggio a lungo e a breve termine.

Cresce l'incidenza delle autovetture usate concesse in leasing che raggiunge circa il 22% in termini di numero dei nuovi contratti.

## SOMMARIO

Trend e prospettive del mercato auto in Italia .....	25
<b>2.1</b> Il mercato auto vede aumentare le immatricolazioni ai privati .....	27
<b>FOCUS</b> L'analisi europea del settore automotive: dal trasporto all'ambiente.....	30
<b>2.2</b> Autovetture sempre più green.....	32
<b>2.3</b> Immatricolazioni e alimentazione dei veicoli leggeri .....	35
<b>FOCUS</b> Classifiche dei modelli di autovetture maggiormente richiesti .....	37
<b>2.4</b> Ripresa del settore automotive nella seconda metà dell'anno .....	38
<b>2.5</b> Anticipo, riscatto e durata contrattuale .....	40
<b>2.6</b> Più autovetture usate in leasing.....	41

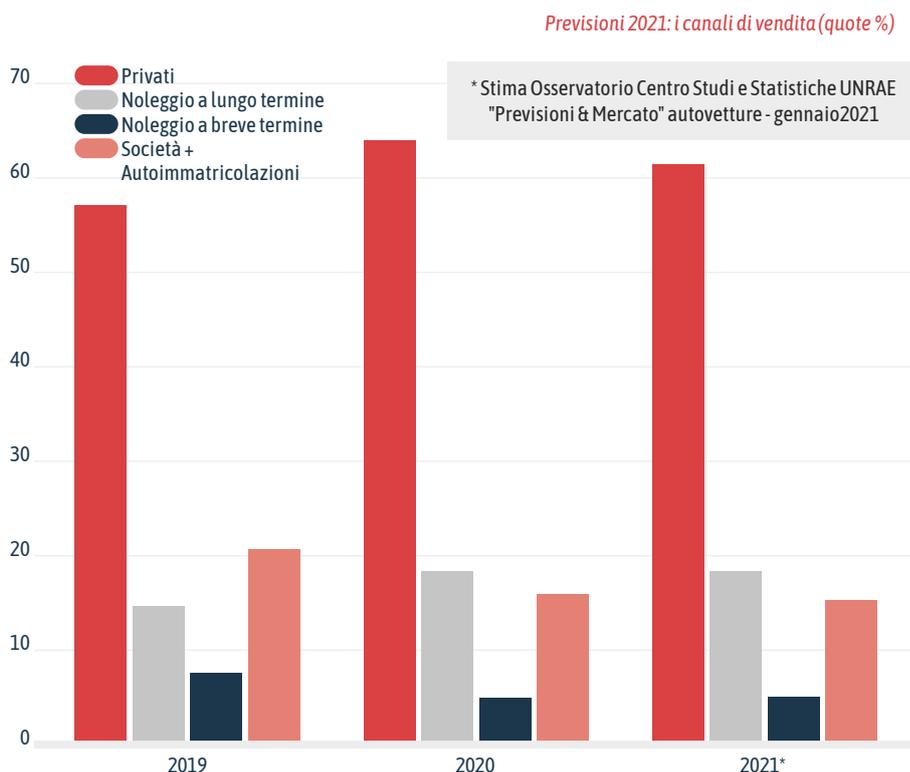


# TREND E PROSPETTIVE DEL MERCATO AUTO IN ITALIA

A cura di **Cristiana Petrucci**  
Responsabile Centro Studi  
e Statistiche UNRAE

Il 2020 verrà ricordato come drammatico anche per il settore automotive, con un crollo di immatricolazioni spaventoso, 535.000 vetture in meno rispetto al 2019 (-27,9%) e l'intera filiera in ginocchio. Una perdita di fatturato per il settore di 10 miliardi di euro rispetto al 2019 e per le casse dello Stato di 1,8 miliardi di euro di gettito IVA. Quello appena concluso, con 1,38 milioni di auto immatricolate, è il secondo anno peggiore degli ultimi 42, dopo il record negativo di 1,30 milioni nel 2013, e ben al di sotto della media di 1,9 milioni di immatricolazioni dei 4 anni precedenti.

Il rilancio del settore in Italia è cruciale per contrastare l'emergenza economica conseguente al Covid, ma anche la pluriennale problematica ambientale di un parco circolante fra i più vecchi d'Europa rappresenta una grande opportunità di sviluppo per il nostro Paese, con benefici molteplici sotto tutti gli aspetti: innovazione, tessuto economico, occupazione, sostenibilità ambientale, sicurezza dei cittadini e gettito erariale. Sulle prospettive 2021 pesano l'incertezza economica e sanitaria che vincoleranno la ripresa. Gli incentivi introdotti con la Legge di Bilancio daranno un contributo positivo



alle vendite di autovetture, ma il rimbalzo da noi stimato è del +12% a 1.550.000 immatricolazioni complessive, un livello ancora inferiore del 19% a quello pre pandemia del 2019 e largamente insufficiente rispetto ad un anno medio, che mette ancora in serio rischio la sopravvivenza di aziende e occupazione.

Tra i trend più rilevanti:

- aumentano le immatricolazioni di auto “alla spina” (BEV+PHEV), salite nel 2020 al 4,3% del mercato, grazie anche agli incentivi, ma continuano a mancare le infrastrutture di ricarica: con 2,7 colonnine ogni 100 km, contro 4,7 della media europea, l'Italia è al 14° posto nel ranking del continente. Le vetture ibride sono in rapida ascesa tanto da sorpassare il diesel e guadagnare la seconda posizione nel mese di febbraio 2021 (al 28,8% di quota);
- la crisi ha ovviamente colpito anche i carburanti: nel 2020 il consumo di diesel è sceso del 16,6% e di benzina del 21,2%, con un parallelo calo delle percorrenze medie;
- cresce il noleggio di auto a lungo termine, modalità utilizzata soprattutto dalle aziende, che ha raggiunto nel 2020 una quota di mercato del 15,2%. Nonostante ciò, il settore delle auto aziendali in Italia presenta immatricolazioni contenute rispetto ai maggiori Paesi europei (36% di quota contro il 62,9% della Germania, 54,2% del Regno Unito, 53,1% della Francia e 49,8% della Spagna), a causa di



un trattamento fiscale penalizzante che riserva alle auto del canale business in Italia una quota ammortizzabile del 20% e una detraibilità IVA del 40%, contro il 100% degli altri Paesi.

Gli investimenti necessari a perseguire una mobilità sostenibile e il rilancio del settore automotive dovrebbero lavorare su tre pilastri:

- **stimolare la mobilità green e connessa, rispettando la neutralità tecnologica:** rendere strutturale l'Ecobonus, prevedere fondi specifici per il rinnovo del parco circolante di veicoli industriali, autobus, rimorchi e allestimenti, allineare ai Paesi UE la fiscalità delle imprese operanti in Italia per le auto aziendali a bassissime emissioni, rimodulare la tassa automobilistica in chiave “green”;
- **realizzare infrastrutture di rifornimento per i veicoli di nuova generazione;**
- **rafforzare la competitività delle imprese italiane.**

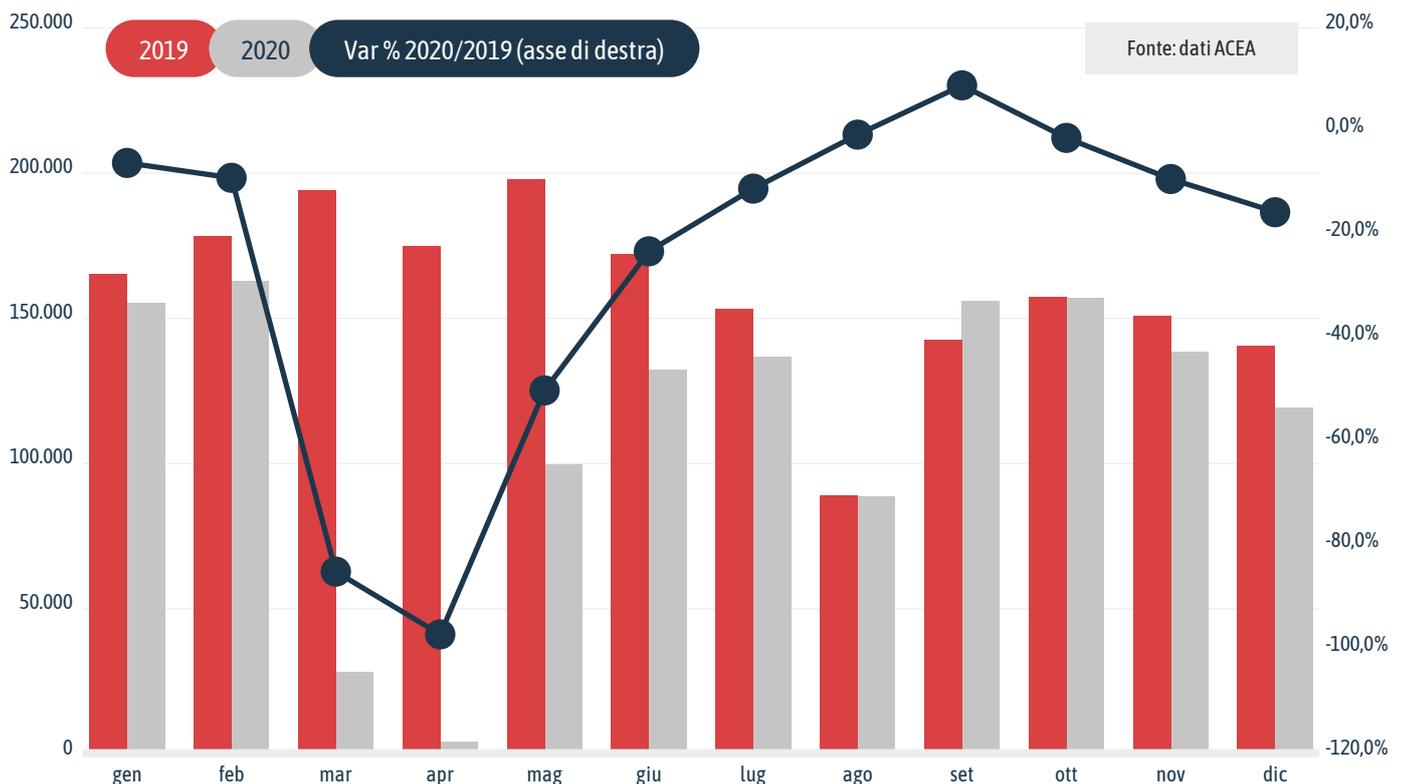
# IL MERCATO AUTO VEDE AUMENTARE LE IMMATRICOLAZIONI AI PRIVATI

La forte contrazione del mercato italiano delle immatricolazioni di autovetture e fuoristrada è stata l'effetto diretto della pandemia Covid-19; le misure di contenimento - compresi blocchi su vasta scala e altre restrizioni durante tutto l'anno - hanno avuto un impatto senza precedenti sulle vendite di auto. Dalla dinamica mensile si osserva la forte contrazione registrata nei primi mesi di lockdown, in particolare marzo ed aprile sono stati i più colpiti. Nei mesi successivi si osservano i primi incoraggianti segnali di ripresa del settore, soprattutto nel mese di settembre dove la dinamica torna in territorio positivo soprattutto grazie all'efficacia della politica

degli incentivi quale strumento necessario per il superamento della crisi di mercato [cfr. Fig. 1].

Analizzando più nel dettaglio i dati per tipologia di proprietario, in *Figura 2* si osserva che la riduzione del numero delle immatricolazioni ha riguardato principalmente le "società", mentre la quota delle nuove registrazioni rivolte ai "privati proprietari" ha visto un importante incremento di +6,7 p.p. nel 2020 raggiungendo oltre il 61,3%. Dunque, nonostante la flessione del settore generalizzata per tutte le tipologie di utilizzatori, il segmento dei privati raggiunge un'importante quota sul totale. Restano marginali e sostanzialmente stabili le per-

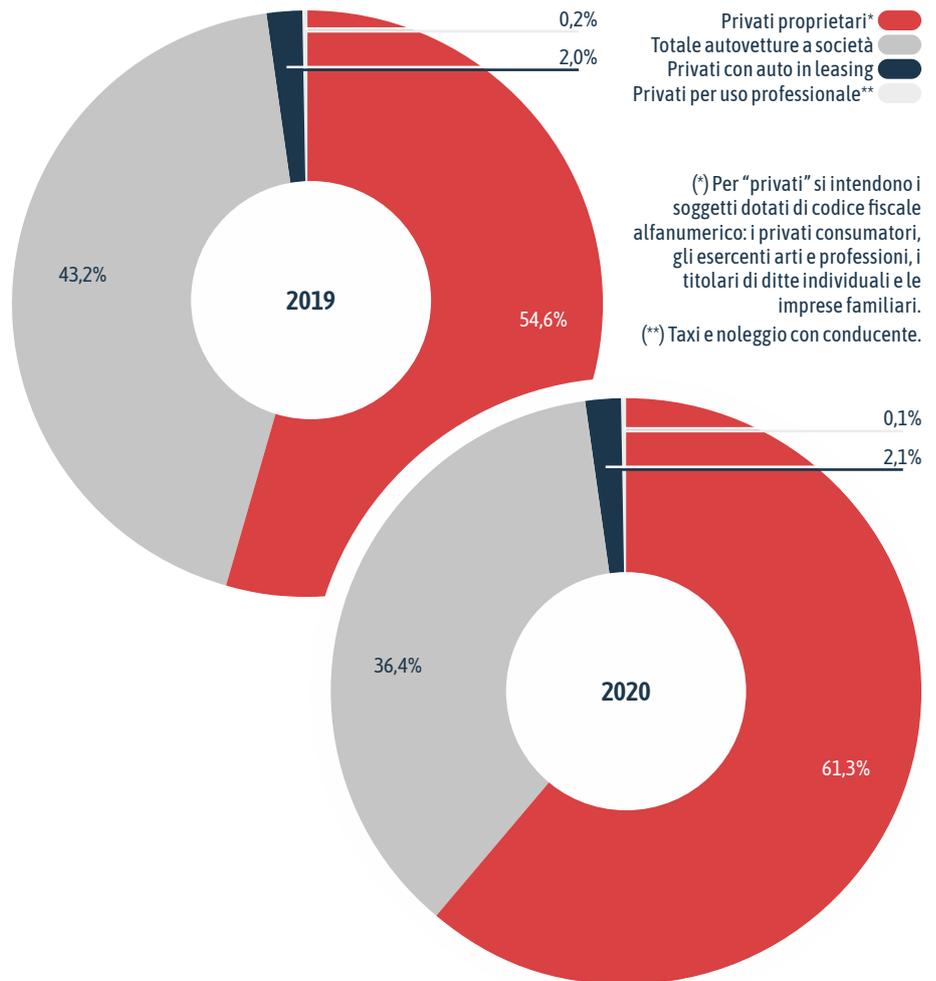
Figura 1 - Trend mensile delle immatricolazioni di autovetture e fuoristrada nel 2019 e 2020



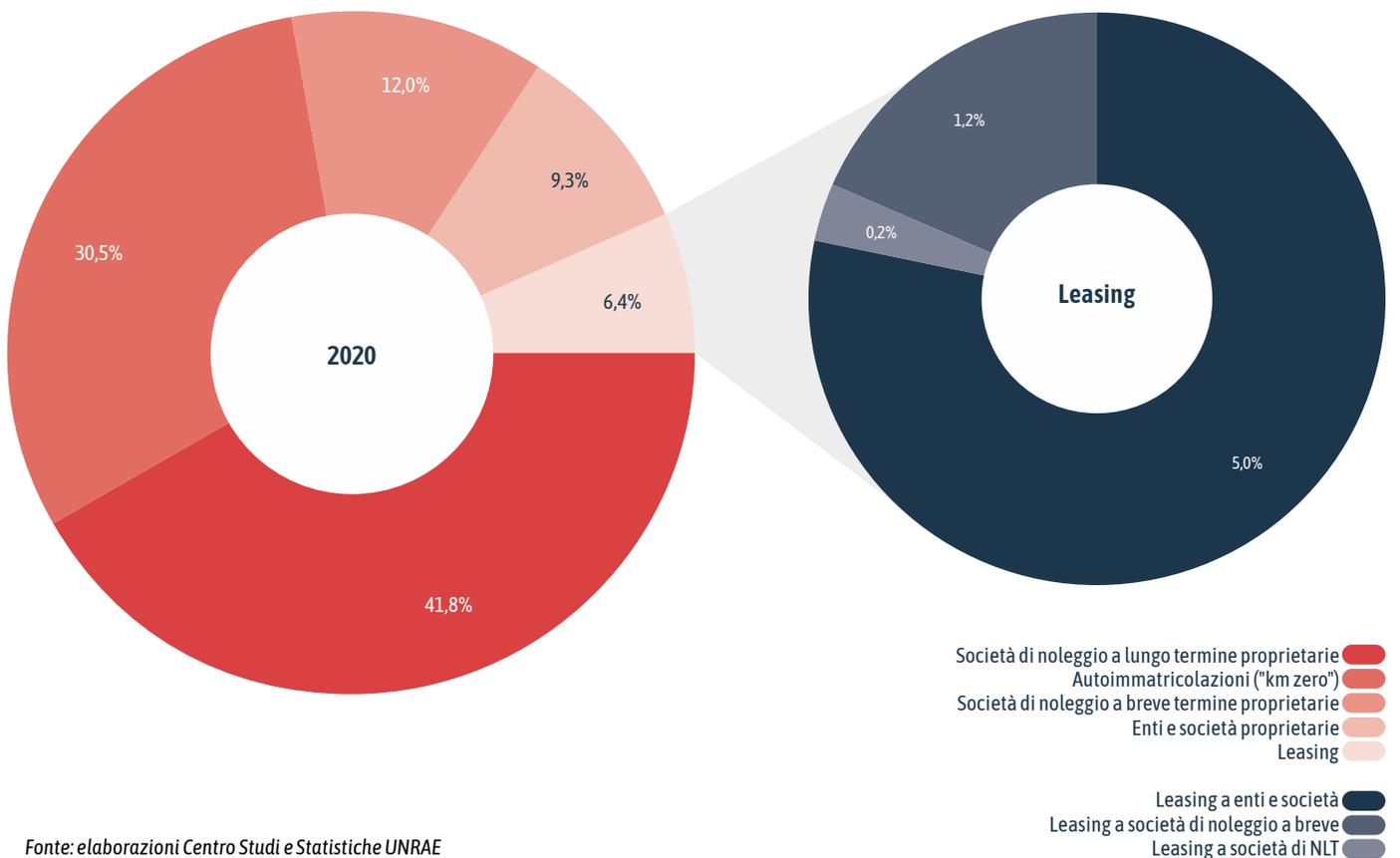
centuali attribuibili ai “privati con auto in leasing” e ai “privati per uso professionale”. Il “mercato aziendale in senso stretto” – che comprende le immatricolazioni a “enti e società” e a “società di noleggio a lungo termine” (comprese quelle finanziate in leasing), vede una variazione percentuale rispetto ai volumi dello scorso anno pari al -24,8%. La dinamica registrata è molto simile per le immatricolazioni a “enti e società” sia di proprietà sia finanziate in leasing, fatta eccezione per le società di noleggio a lungo termine, dove la diminuzione delle nuove immatricolazioni è stata molto più importante per le auto finanziate in leasing (-83,9%) piuttosto che per quelle di proprietà (-23,1%). Dalle diverse tipologie di proprietario, mostrate in **Figura 3a**, la flessione dell’intero settore, come anticipato, è diffusa per tutte le tipologie di utilizzatori. Tale tendenza ha

**Figura 2 – Ripartizione immatricolazioni auto-veicoli e fuoristrada tra privati e società**

Fonte: elaborazioni Centro Studi e Statistiche UNRAE

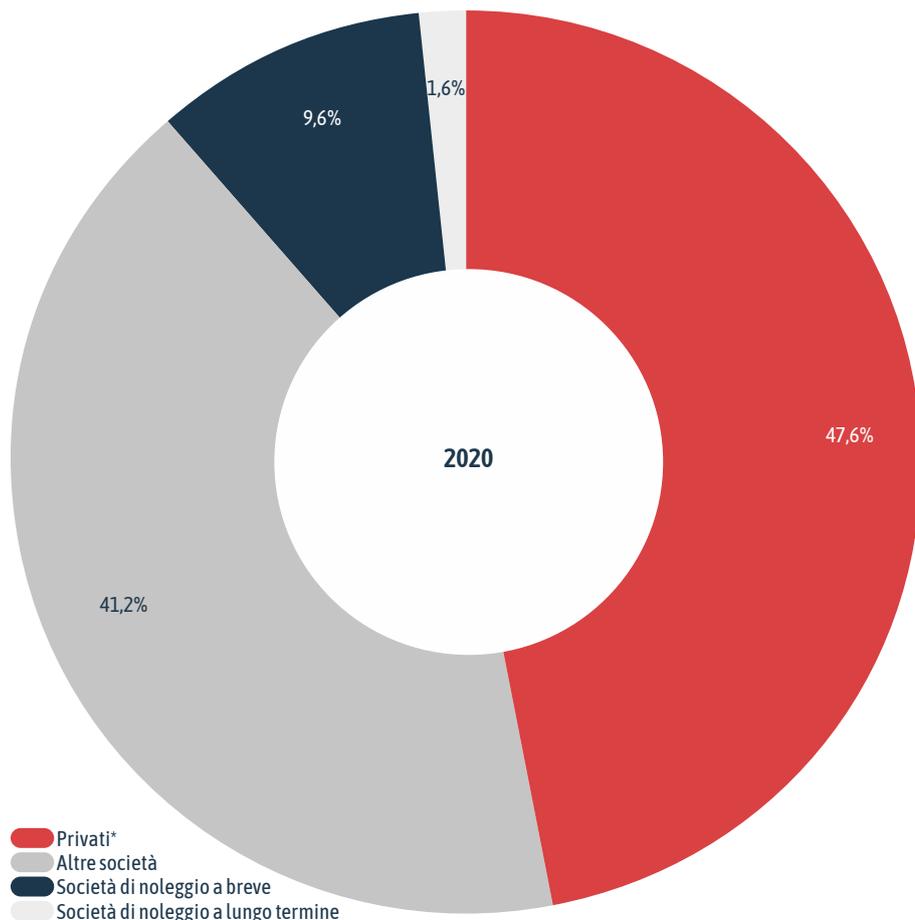


**Figura 3a – Ripartizione immatricolazioni autoveicoli e fuoristrada a società per tipologia di utilizzatore**



Fonte: elaborazioni Centro Studi e Statistiche UNRAE

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



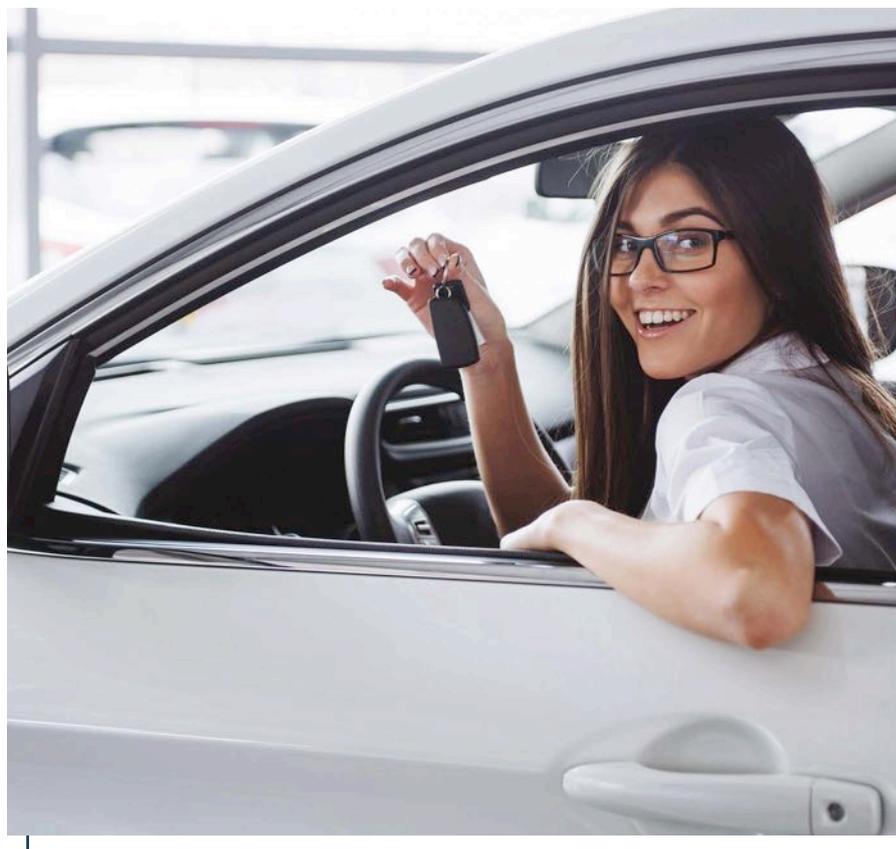
(\*) Per "privati" si intendono i soggetti dotati di codice fiscale alfanumerico: i privati consumatori, gli esercenti arti e professioni, i titolari di ditte individuali e le imprese familiari.

Le "Autoimmatricolazioni - Km zero" perdono 6,4 p.p., ma continuano a rappresentare una quota importante del 30,5%. Crescono le immatricolazioni agli enti e società proprietarie di 1,5 p.p. Nel 2020 si è assistito ad importanti cambiamenti nella ripartizione delle immatricolazioni di autovetture finanziate in leasing. Spicca, in particolar modo, la diminuzione della rappresentatività delle autovetture destinate a società di noleggio a breve termine: dal 7,1% del 2019, si è passati all'1,6% nel 2020. Tale flessione è avvenuta principalmente a favore della quota di immatricolazioni leasing a "privati", che guadagnano +3,5 p.p. e delle altre società (+3,2 p.p.) ossia alle auto intestate a società diverse da quelle di noleggio a medio/lungo e breve termine e dai concessionari, le c.d. immatricolazioni leasing di auto aziendali [cfr. Fig. 3b].

Fonte: elaborazioni Centro Studi e Statistiche UNRAE

portato ad una diversa ripartizione delle nuove registrazioni; in particolare aumenta la fetta della torta riferita alle società di noleggio proprietarie, che, per la formula del noleggio a lungo termine, nonostante la flessione del -23,1% summenzionata, mostrano un aumento di oltre +8,7 p.p. raggiungendo il 41,8% del totale delle immatricolazioni a società nel 2020. Le società di noleggio a breve termine proprietarie vedono dimezzare il numero delle immatricolazioni, con una conseguente perdita di 4,2 p.p. sulla relativa quota. Complessivamente, in termini di proprietà, il noleggio ha registrato una flessione del -33,5%, mentre a titolo di leasing ha riportato una flessione di oltre il 55,3%.

La quota relativa alle immatricolazioni di autovetture e fuoristrada a società cresce per il settore del leasing di 0,5 p.p. raggiungendo il 6,4% della torta. In particolare, aumenta il peso delle immatricolazioni leasing a enti e società (+1 p.p.), mentre il leasing a società a noleggio a lungo termine subisce una leggera riduzione della rappresentatività di -0,5 p.p.

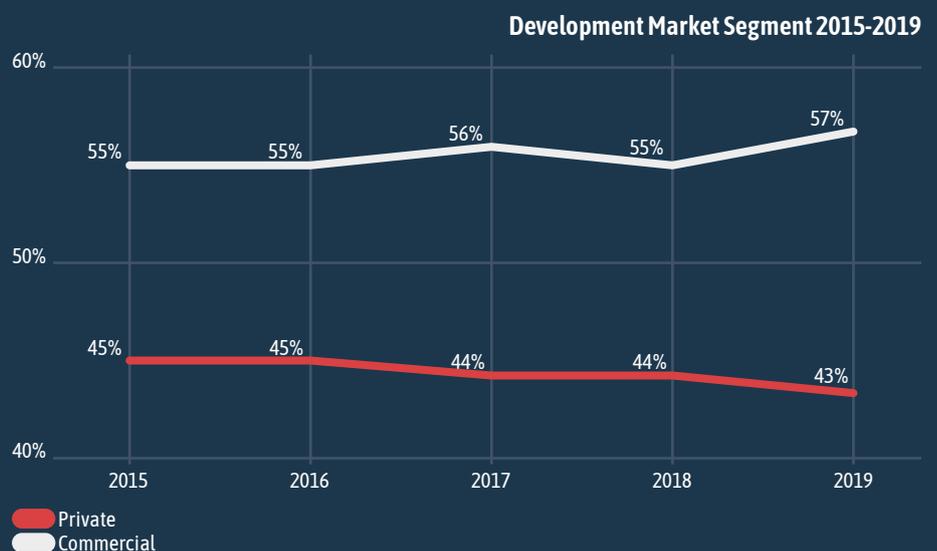
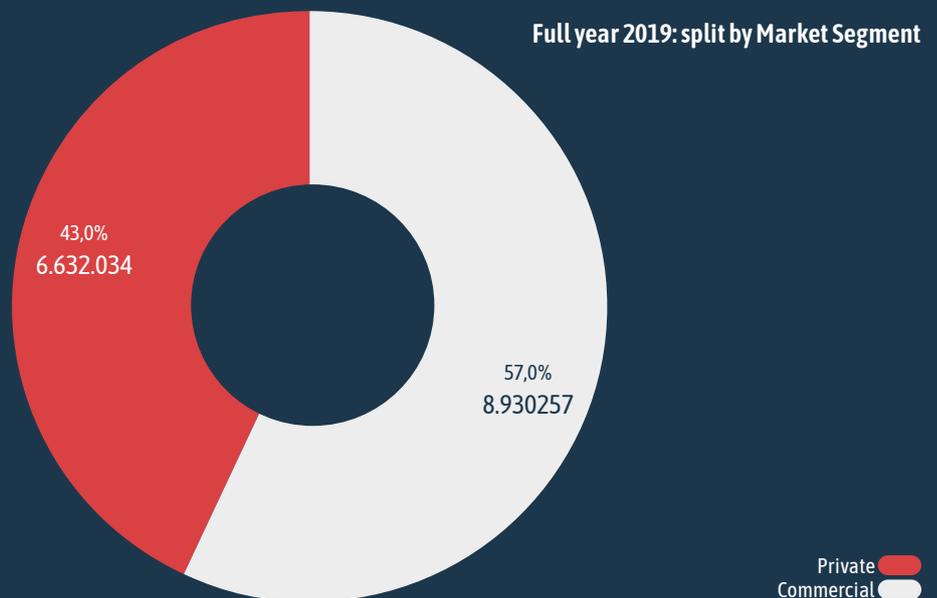


# L'ANALISI EUROPEA DEL SETTORE AUTOMOTIVE: DAL TRASPORTO ALL'AMBIENTE

“ L'analisi approfondita condotta da Dataforce, società di analisi del mercato automotive, mette in evidenza due temi tra loro fortemente connessi: il trasporto e l'ambiente. Vengono analizzati differenti fattori, quali: la composizione delle immatricolazioni in base all'incidenza delle auto aziendali rispetto a quelle private, la tassazione applicata, la composizione delle flotte per alimentazione elettrica, ibrida e combustione interna, l'efficacia degli incentivi pubblici per la sostituzione delle auto a combustione interna e, infine, il ruolo delle società di leasing nelle politiche ambientali. In **Figura 1** viene raffigurata l'analisi dei canali commerciali e della relativa clientela; tali dati sono considerati fondamentali per l'ulteriore sviluppo della mobilità e per effettuare una sintesi utile per gli operatori del mercato. In Europa (EU27 + UK) nel periodo tra il 2015 e il 2019, l'uso di auto aziendali è aumentato, grazie ad una combinazione di diversi fattori: l'auto aziendale è utilizzata come incentivo per il personale, il prevalente utilizzo del leasing e dei contratti di noleggio a lungo termine, i tassi di interesse favorevoli applicati a partire dalla ripresa dalla crisi finanziaria, i progressi della tecnologia nell'industria automobilistica. Tale incremento delle immatricolazioni delle auto aziendali può derivare da effetti concatenati, come ad esempio il più breve ciclo di vita medio in conseguenza dell'utilizzo di contratti leasing o di noleggio; ciò permette, a sua volta, un più veloce accesso alle innovazioni, che consentono di perseguire politiche aziendali volte ad un maggior rispetto dell'ambiente. Il 2019 ha rappresentato un anno con un record

Figura 1 - Immatricolazioni EU27+UK, 2019 e segmentazione del mercato 2015-2019

Fonte: Dataforce, [Company Car Report Transport & Environment](#)





di immatricolazioni di auto commerciali nuove, tuttavia l'attuale pandemia ha modificato lo scenario. *Dataforce* ritiene che, in Europa, saranno proprio le nuove immatricolazioni commerciali aziendali a recuperare più velocemente grazie agli interventi dei governi europei in sostegno del settore automobilistico.

In Italia, il mercato registra una composizione differente: le quote delle immatricolazioni di auto aziendali e quelle private sono invertite rispetto alla media europea, con una quota più significativa dei privati e minore delle auto aziendali. Tale divario si è ridotto nel tempo portando ad un incremento delle auto aziendali, secondo *Dataforce*, questo fenomeno è spiegabile con l'aumento costante del ricorso al leasing e al noleggio di lungo termine (NLT). Nel contesto europeo, il discorso sulla tassazione e sugli incentivi risulta molto variegato, tanto da generare differenze da paese a paese nell'adozione di auto green nelle flotte aziendali. Nei paesi con economie più lente, tra cui l'Italia, l'attenzione ai trasporti green è stata minore, mentre nelle economie più forti i disincentivi ad acquistare auto inquinanti ne hanno consentito un'introduzione più veloce e immediata. Questo disallineamento non favorisce la diffusione sul territorio europeo delle auto elettriche, che necessita di azioni mirate a creare un sistema unificato di ricarica e di pagamento, tenendo conto che il leasing - a livello europeo - risulta il metodo di finanziamento più utilizzato se confrontato con altri metodi di finanziamento e acquisto. Nel 2019, le flotte europee erano ancora composte per più del 90% da auto a benzina e GPL; anche se si registra una diminuzione

nel tempo della quota di auto inquinanti, è importante rilevare la lentezza con cui ciò avviene a beneficio delle auto green. Tra le immatricolazioni delle green risulta crescente la quota relativa alle ibride, seguite dalle elettriche e dalle plug-in. L'evoluzione non è semplice da stimare, ma *Dataforce* ritiene che la dinamica delle elettriche abbia una tendenza crescente irreversibile in Europa. Tuttavia, tra le auto aziendali, le auto elettriche sono ancora poche perché due caratteristiche non soddisfano le necessità aziendali:

- la poca autonomia delle batterie
- i costi che comporta rinnovare la flotta.

I costi, infatti, sembrano troppo alti e non sono compensati da minori costi operativi; costi che, al momento, risultano molto simili a quelli delle auto a benzina o GPL. Si prevede che le politiche aziendali contribu-

iranno agli obiettivi ambientali con un ricorso crescente ad auto elettriche o ibride, anche se poi tale tendenza sarà accelerata dal divieto di utilizzare motori a combustione interna pura a partire dal 2021.

*Dataforce*, nelle conclusioni del report, mette in evidenza i temi sottoposti alle istituzioni su cui porre particolare attenzione nell'immediato:

- la difficoltà della transizione a un'alimentazione green dovuta alle carenti infrastrutture che dovrebbero consentire la ricarica dei veicoli; anche qualora si convincano la maggior parte dei consumatori a migrare verso prodotti sempre più green e la gamma di modelli offerti aumenti, si corre il rischio che poi non si abbia concretamente la possibilità di ricaricare l'auto elettrica;
- le condizioni dei contratti di leasing dipendono dal valore residuo previsto per l'auto e dalla tassa automobilistica aziendale, facendo convergere gli interessi delle parti verso contratti brevi (3-4 anni) e con schemi flessibili;
- la cessione dei veicoli al mercato dell'usato al termine del leasing resta un aspetto critico per le società di leasing, soprattutto per il calcolo del valore residuo, che determina il valore di rivendita insieme ai costi di remarketing;
- gli incentivi non dovrebbero riguardare solo il sostengono all'acquisto delle auto green, ma si dovrebbe prevedere agevolazioni destinate a generare vantaggi per il cliente delle auto usate.



# AUTOVETTURE SEMPRE PIÙ GREEN



Nel 2020, l'immatricolato green del leasing è complessivamente aumentato di 10 p.p. passando da una quota del 12,5% del 2019 al 22,7% dell'anno appena trascorso [cfr. Fig. 4a, Fig. 4b], quest'ultima quota è rappresentata da una forte preferenza per l'ibrido plug-in, che ha avuto un aumento del numero delle immatricolazioni dell'85,6%. Tale incremento si riflette nelle percentuali di composizione del leasing, che nel 2020 mostrano un calo delle ibride elettriche, che sono il 61,9% del totale, permettendo un aumento delle auto elettriche e plug-in [cfr. Fig. 5].

Nella **Figura 6** possiamo osservare che la dinamica di crescita delle immatricolazioni

elettriche e ibride ripartita per proprietario nel leasing è linea con la dinamica delle immatricolazioni totali del mercato auto. Si conferma il contributo del leasing nella crescita della scelta di auto green, che risulta maggiore nel caso dei proprietari privati con auto in leasing, con un incremento addirittura del 149,5% per le auto elettriche. Anche le altre tipologie di proprietario si conformano all'andamento generale, con una percentuale di incremento pari al 36% per le società ed enti e al 97,9% per il noleggio. Quest'ultimo, si discosta di pochi punti percentuali dall'incremento del totale leasing, tuttavia, si differenziano fortemente i dati tra il

Figura 4a – Incidenza del green nel leasing - 2020

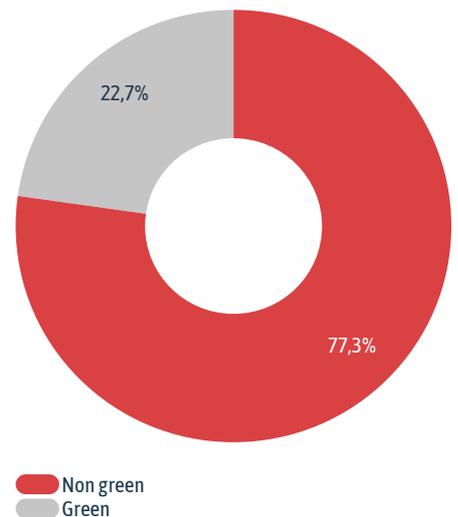
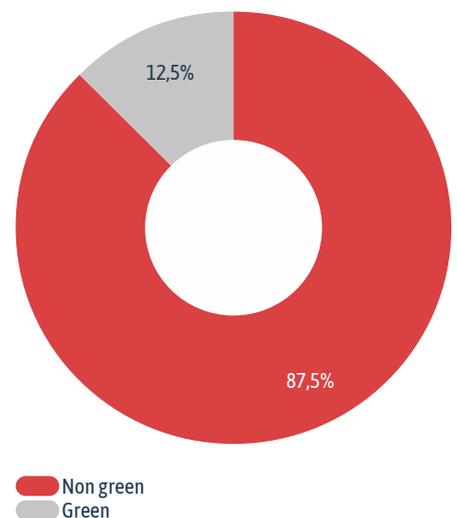


Figura 4b – Incidenza del green nel leasing - 2019



Fonte: elaborazioni Centro Studi e Statistiche UNRAE

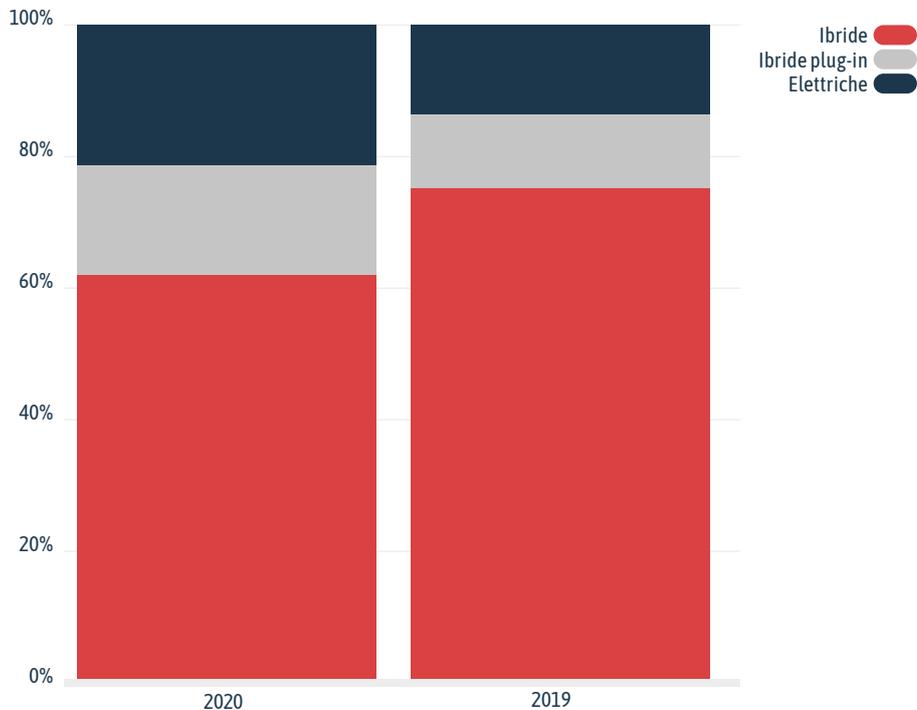


Figura 5 - Composizione del leasing di immatricolazioni green nel 2020

Figura 6 - Crescita delle immatricolazioni di auto ibride ed elettriche nel 2020 (leasing vs. totale)

noleggio a lungo e breve termine, proprio quest'ultimo ha visto aumentare sia le ibride che le auto elettriche in modo rilevante. Contrariamente, il noleggio a lungo termine ha avuto un decremento del 49,1% per le ibride e dell'87,3% per le elettriche. Queste variazioni rientrano in un quadro complessivo in cui il totale del noleggio a lungo termine ha subito un decremento importante dell'83,9% e se è vero che le relative immatricolazioni green sono diminuite è vero anche che le auto con alimentazioni più inquinanti sono comunque in diminuzione.

La Figura 7 conferma quanto anticipato dalla figura precedente. Il noleggio a breve termine vede aumentare, in modo più evidente, le

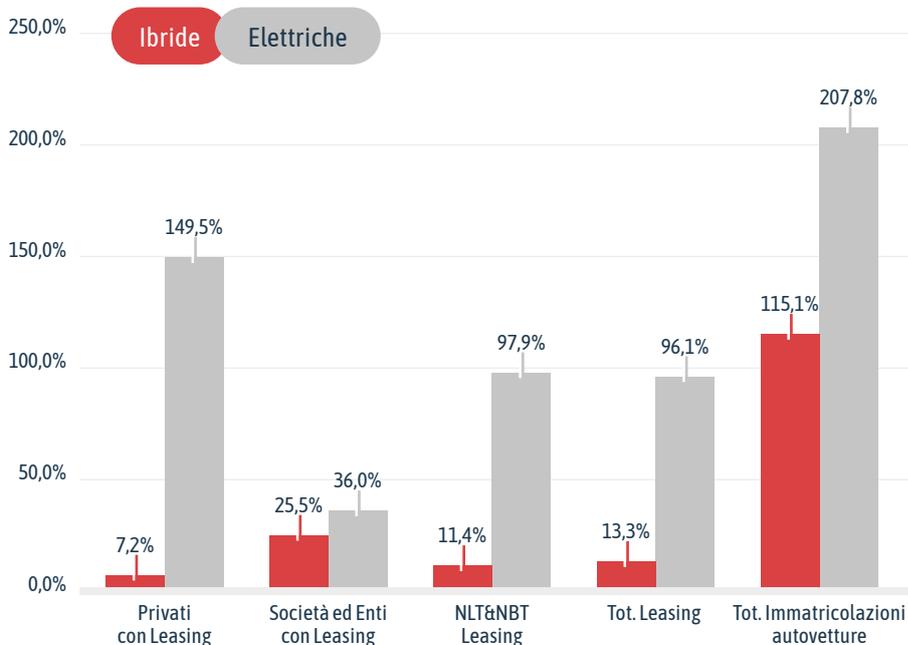
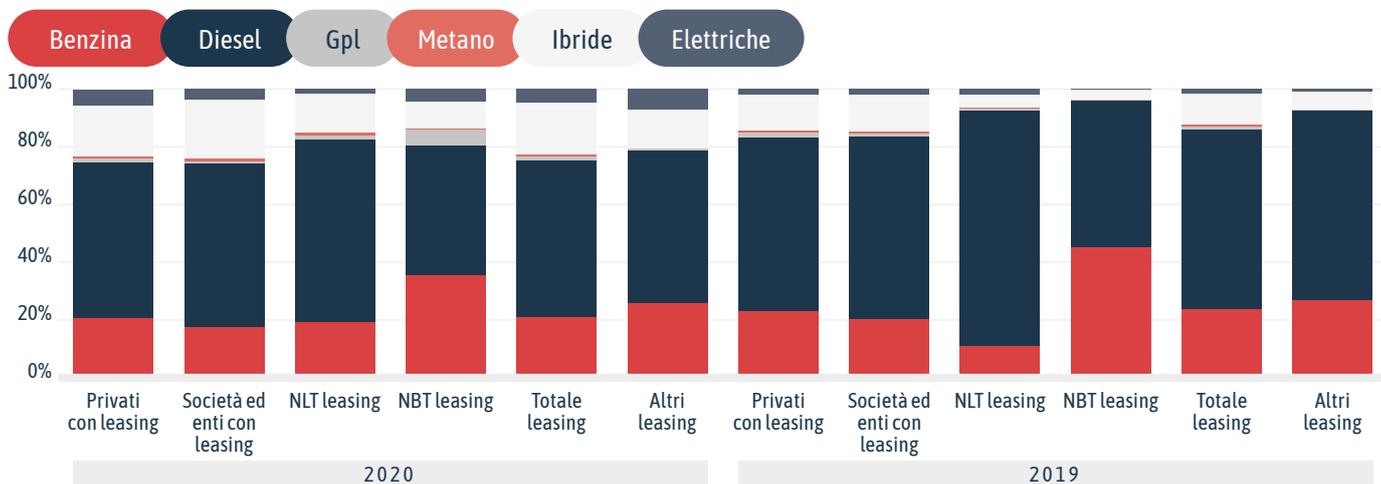


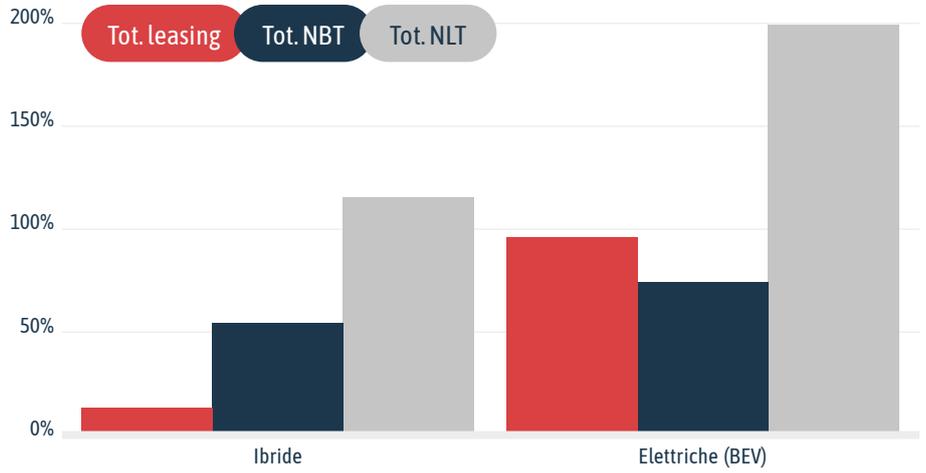
Figura 7 - Ripartizione delle immatricolazioni leasing di autovetture per tipologia di alimentazione 2020



Fonte: elaborazioni Centro Studi e Statistiche UNRAE

Figura 8 - Incremento delle immatricolazioni ibride ed elettriche per tipo di lease 2020/2019

preferenze per le auto ibride ed elettriche rispettivamente di 5,6 p.p. e di 4,4 p.p. Se si guarda alla ripartizione delle auto per alimentazione del totale leasing si riscontra la diminuzione delle auto più inquinanti, tale tendenza dipende soprattutto dalle auto dei privati, delle società ed enti, nonché dalle auto a noleggio di breve termine. Anche gli altri leasing manifestano importanti variazioni nelle alimentazioni più sostenibili, che passano da un'incidenza del 6,4% al 13,6% per le ibride e del 0,9% al 7,1% per le elettriche. Ponendo a confronto le variazioni del leasing con il totale del noleggio a lungo termine e a breve, si evincono ulteriori dinamiche. Gli incrementi sono molto maggiori tra le auto elettriche, con una variazione di 96,1% per il leasing, che pur sembrando una percentuale alta, è minore rispetto al +199,4% del noleggio a lungo termine, ma comunque più alta dell'incremento relativo al noleggio



Fonte: elaborazioni Centro Studi e Statistiche UNRAE

a breve termine. Tra le auto ibride, svetta l'incremento del 115,7% del noleggio a lungo termine, che è in linea con la relativa variazione positiva del 129,8% nel complesso delle immatricolazioni di auto green [cfr. Fig. 8]. Nella Figura 9a la quota con minor impatto ambientale del lease è pari al 20,7%, la cui somma dipende per il 12,8% dalle ibride

elettriche, per il 3,6% dalle ibride plug-in e per il 4,2% da auto elettriche. Se si confrontano questi valori percentuali con i valori riferiti al 2019, si riscontra un aumento di 13,4 p.p. del green nel suo complesso, mentre nel dettaglio si ha una proporzione differente poiché si hanno, in proporzione, maggiori immatricolazioni dell'ibrido elettrico.

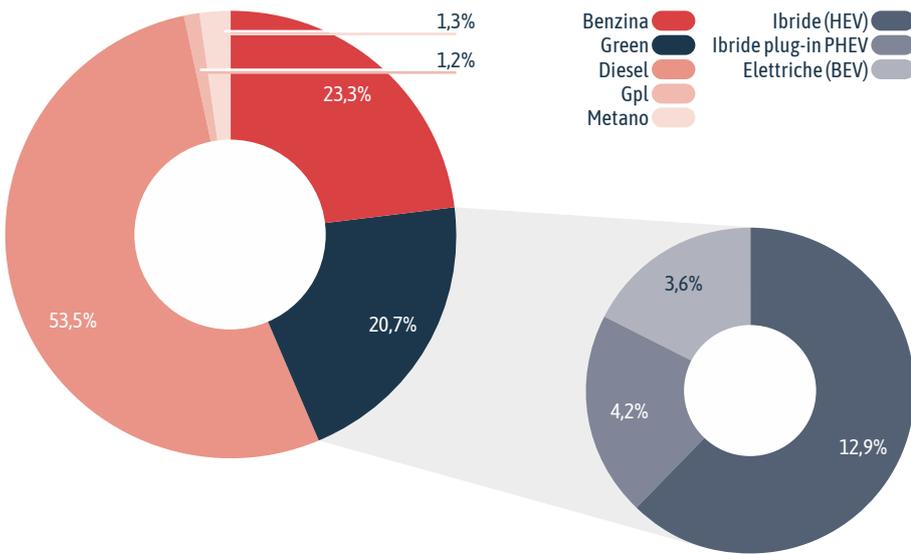


Figura 9a - Immatricolazioni nel lease per alimentazione e focus sul green 2020

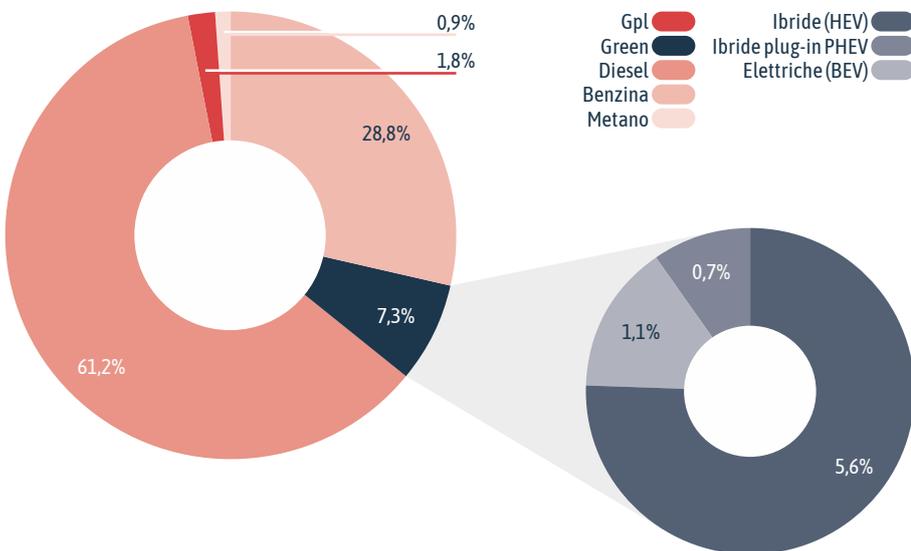


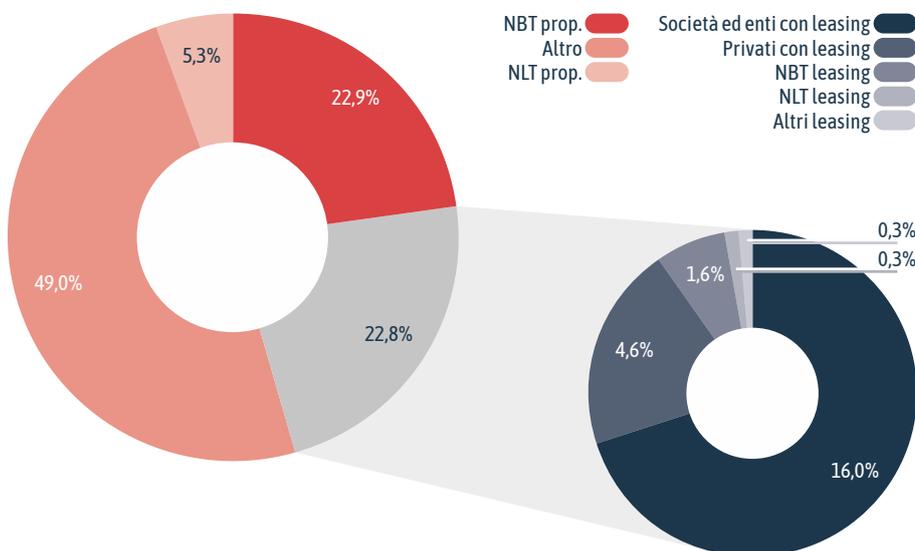
Figura 9b - Immatricolazioni nel lease per alimentazione e focus sul green 2019

Fonte: elaborazioni Centro Studi e Statistiche UNRAE

# IMMATRICOLAZIONI E ALIMENTAZIONE DEI VEICOLI LEGGERI



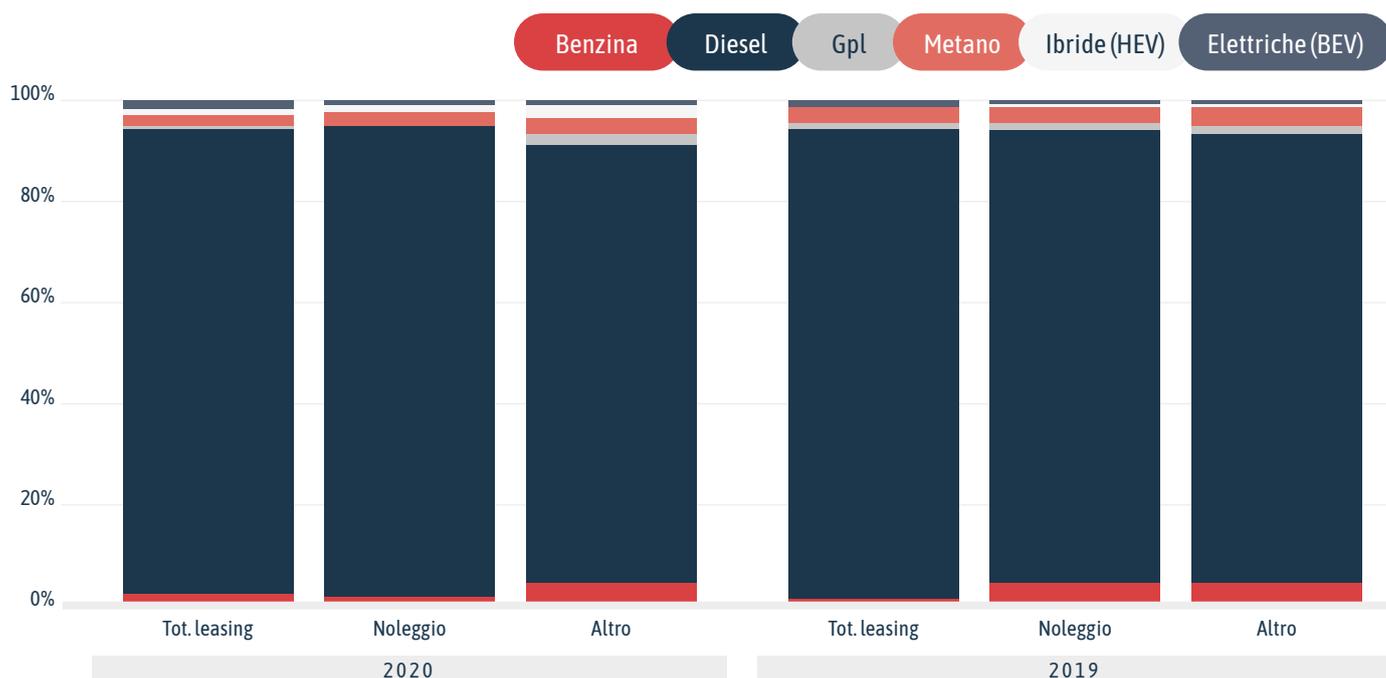
Figura 10 - Ripartizione immatricolazioni di veicoli commerciali a società ed enti per tipologia di proprietario e utilizzatore



Nel 2020 le immatricolazioni dei veicoli commerciali si attestano a 148 mila unità, mostrando una diminuzione del 16,7% rispetto all'anno precedente, anche il leasing è in linea con questa dinamica e, complessivamente, mostra un decremento del 17,5%, mentre il noleggio con un -12,1% reagisce meglio all'emergenza Covid-19. Nell'analisi sulla ripartizione delle immatricolazioni della **Figura 10**, il noleggio a breve termine (22,9%) rappresenta una quota molto simile al totale leasing, che è pari al 22,8% del mercato totale. Sempre sul totale dei veicoli commerciali immatricolati nel 2020

Fonte: elaborazioni Centro Studi e Statistiche UNRAE

Figura 11 – Ripartizione delle immatricolazioni di veicoli commerciali per tipologia di alimentazione



sono le società ed enti con leasing ad ottenere la quota maggiore (16,0%), segue il leasing a privati (4,6%) e il noleggio a breve termine (1,6%). Il noleggio a lungo termine è residuale ed è pari a 0,3%.

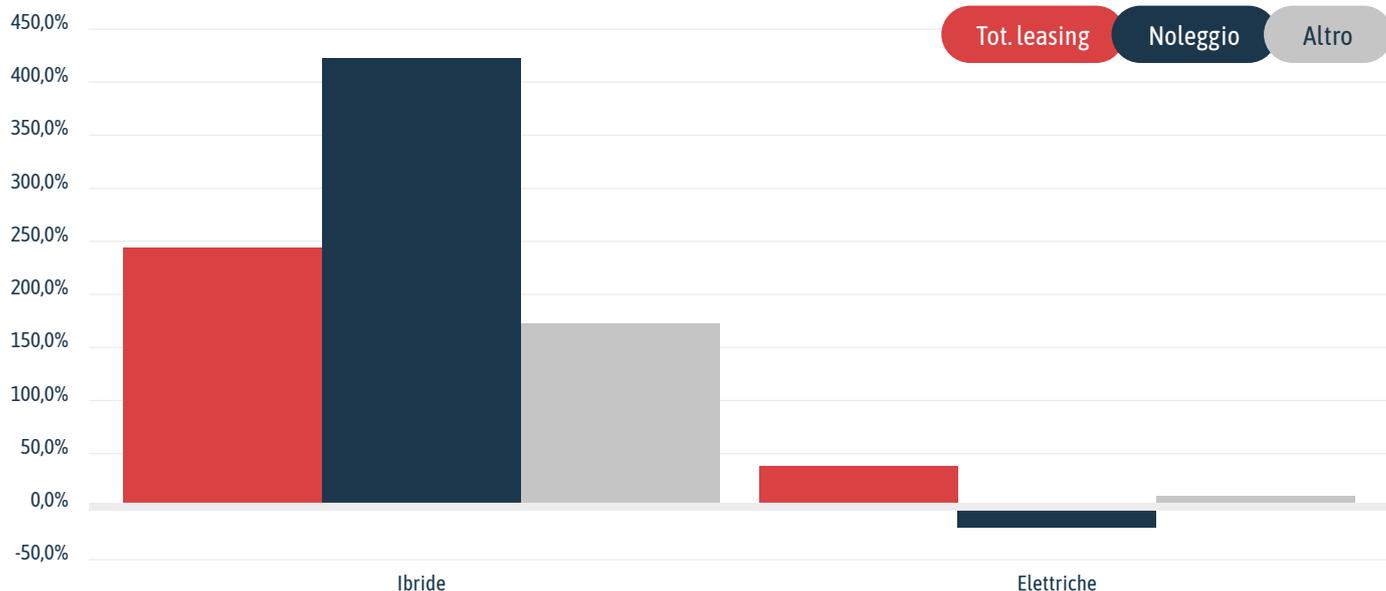
L'alimentazione dei veicoli commerciali è ancora prevalentemente composta dal diesel, ma iniziano ad avere una tendenza in crescita le alimentazioni green. Complessivamente, le immatricolazioni con alimentazione diesel hanno subito una diminuzione del 17,0% e le ibride un aumento importante, del 219,4%, pur restando ancora ad una bassa incidenza sul totale [cfr. Fig. 11]. Nel leasing, le

ibride passano da un numero di immatricolazioni pari a 262 nel 2019 a 900 nel 2020, mostrando variazioni in aumento molto alte [cfr. Fig. 12]. L'alimentazione elettrica è sostenuta sempre in prevalenza dal leasing con un 38,5%, rispetto ad una diminuzione sul mercato totale del 4,7%. Nel 2020, il leasing contribuisce all'alimentazione green con il 20,8% del totale, se si guarda all'intero lease, il contributo arriva al 47,6%.

Nello specifico, possiamo confermare quanto descritto finora in Figura 12. Nell'analisi dell'alimentazione per tipo di lease risulta marcato l'orientamento verso

l'ibrido e, in particolare l'ibrido elettrico rispetto al plug-in. La quota dell'elettrico è ancora minimale nel mercato dei veicoli commerciali e anche in questo contesto è il lease a supportare l'alimentazione meno inquinante. Anche se sveltano le ibride nel noleggio (+422,9%), l'aumento del leasing è comunque importante, con una variazione positiva del 243,5%.

Figura 12 – Dinamica delle immatricolazioni di veicoli commerciali. Var% 2020/2019



Fonte: elaborazioni Centro Studi e Statistiche UNRAE

# CLASSIFICHE DEI MODELLI DI AUTOVETTURE MAGGIORMENTE RICHIESTI

“ Anche nell’anno in cui il mondo dell’auto ha subito terremoti di ogni genere con pesanti ripercussioni sul versante delle nuove immatricolazioni, il modello della Fiat Panda si conferma l’autovettura con il maggior numero di immatricolazioni di proprietà. La Fiat Panda conquista il primo posto anche verso il noleggio a breve termine, dove, nel 2019, era presente la Fiat 500L che quest’anno scende di un posto in classifica.

Differentemente da quanto registrato nell’anno precedente, tra le autovetture di proprietà maggiormente vendute e intestate a società di noleggio a lungo termine, troviamo, al secondo posto, la Peugeot 3008 (mentre lo scorso anno era presente la Fiat 500X) [cfr. Tab. 1a]. La classifica dei modelli con il maggior numero di immatricolazioni di autovetture in leasing presenta una situazione maggiormente diversificata; tra le autovetture più richieste troviamo al primo posto la Bmw Serie1 per i privati che ricorrono al leasing, la Bmw X1 tra i veicoli in leasing più venduti alle società, la Renault Clio risulta essere il mezzo più immatricolato per il noleggio a lungo termine, mentre la Nissan Qashqai è la prima in classifica tra le autovetture in leasing destinate a società di noleggio a breve termine [cfr. Tab. 1b].

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

Autovetture di proprietà (immatricolazioni 2020)			
Privati	Società*	Noleggio a lungo termine	Noleggio a breve termine
FIAT PANDA	FIAT PANDA	FIAT PANDA	FIAT PANDA
DACIA SANDERO	LANCIA YPSILON	PEUGEOT 3008	FIAT 500L
TOYOTA YARIS	JEEP RENEGADE	JEEP RENEGADE	LANCIA YPSILON
LANCIA YPSILON	JEEP COMPASS	ALFA ROMEO STELVIO	FIAT 500
RENAULT CAPTUR	FIAT 500	JEEP COMPASS	FIAT 500X
RENAULT CLIO	VOLKSWAGEN GOLF	VOLKSWAGEN TIGUAN	JEEP RENEGADE
DACIA DUSTER	FIAT 500X	FIAT 500X	FIAT TIPO
CITROEN C3	RENAULT CLIO	FIAT 500	OPEL CORSA
FORD PUMA	CITROEN C3	VOLKSWAGEN T-ROC	VOLKSWAGEN GOLF
FIAT 500X	PEUGEOT 308	VOLKSWAGEN GOLF	BMW SERIE 3

\*comprese le autoimmatricolazioni

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

Autovetture di leasing (immatricolazioni 2020)			
Privati	Società*	Noleggio a lungo termine	Noleggio a breve termine
BMW SERIE 1	BMW X1	RENAULT CLIO	NISSAN QASHQAI
BMW X1	LAND ROVER RANGE ROVER EVOQUE	CITROEN C3	RENAULT CLIO
MERCEDES CLASSE A	BMW SERIE 1	RENAULT CAPTUR	DACIA DUSTER
MINI COUNTRYMAN	MINI COUNTRYMAN	FORD FOCUS	RENAULT CAPTUR
BMW X3	AUDI Q3	TOYOTA YARIS	TOYOTA AYGO
AUDI Q3	BMW X3	PEUGEOT 3008	DACIA SANDERO
RENAULT CAPTUR	MERCEDES GLE	NISSAN QASHQAI	TOYOTA YARIS
TESLA MODEL 3	MINI MINI	VOLVO V60	RENAULT TWINGO
MERCEDES GLA	MERCEDES CLASSE A	CITROEN C3 AIRCROSS	RENAULT KADJAR
MINI MINI	MERCEDES GLA	CITROEN SPACETOURER	RENAULT ZOE

\*comprese le autoimmatricolazioni

Fonte: Elaborazioni Centro Studi e Statistiche UNRAE - metodo UNRAE

# RIPRESA DEL SETTORE AUTOMOTIVE NELLA SECONDA METÀ DELL'ANNO

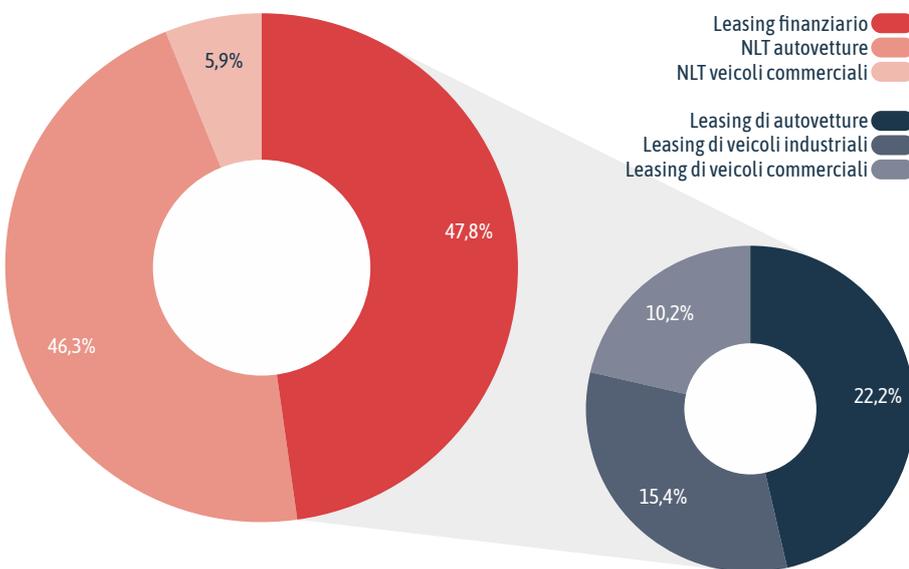


Figura 13 - Composizione dello stipulato leasing e del noleggio a lungo termine (valore contratti)

Come abbiamo visto nei paragrafi precedenti, l'intero settore automotive, ha chiuso il 2020 con una importante flessione che ha interessato anche il mercato del lease. Complessivamente il comparto vede diminuire il numero delle immatricolazioni ed il relativo valore rispettivamente del -23,8% e -16,6% in ragione d'anno, totalizzando complessivamente 360 mila nuove immatricolazioni per un valore di oltre 11,7 miliardi di euro. Nonostante le diverse dinamiche del 2020, l'auto continua a mostrare la sua posizione dominante all'interno dei diversi comparti del mercato del leasing e del noleggio a lungo termine con una quota sul valore complessivo dello stipulato di oltre il 51,5%. La ripartizione per sotto-comparti riportata in **Figura 13**, mostra delle quote molto vicine a quelle osservate nel 2019. In particolare, si osserva che il 52,2% del totale erogato nel comparto auto ha riguardato la formula del noleggio a lungo termine (prevalentemente riferito alle autovetture).



Figura 14 – 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

re), mentre il restante 47,8% ha interessato operazioni di leasing finanziario, di cui il 22,2% riferito ad autovetture, il 10,2% a veicoli leggeri e il 15,4% a veicoli pesanti. Analizzando più nel dettaglio i trend delle serie di stipulato del comparto, in **Figura 14**, si osserva che l'automotive nella seconda metà dell'anno mostra variazioni positive rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente per tutti i segmenti, con un'importante crescita a due cifre per i veicoli commerciali in NLT (+31,1%). Quindi, nonostante la dinamica complessiva da gennaio a dicembre 2020 mostri una flessione generalizzata per tutti i segmenti, a partire dai mesi estivi, grazie all'efficacia della politica degli incentivi, si inizia ad osservare una lenta ripresa del settore. Proprio nel mese di luglio si registra un importante cambio di segno che ha portato ad un nuovo slancio del comparto del leasing finanziario, mentre gli ultimi mesi dell'anno vedono una nuova vivacità per il noleggio a lungo termine [cfr. **Fig. 15**].

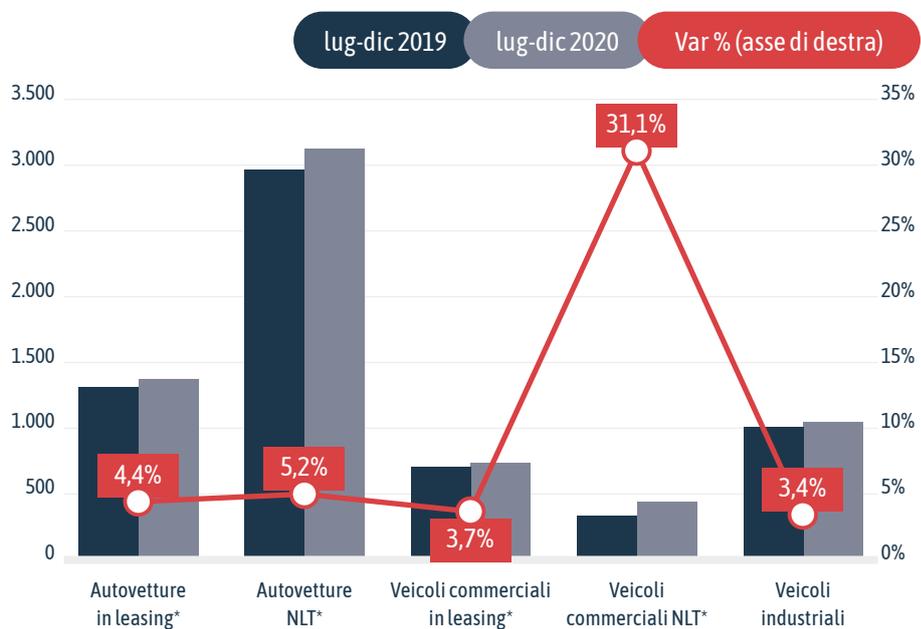
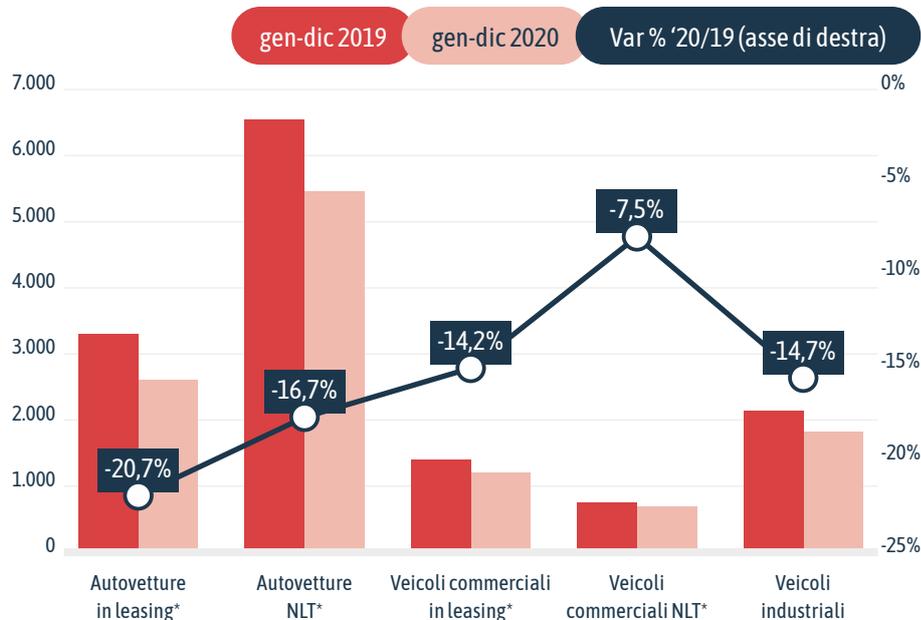
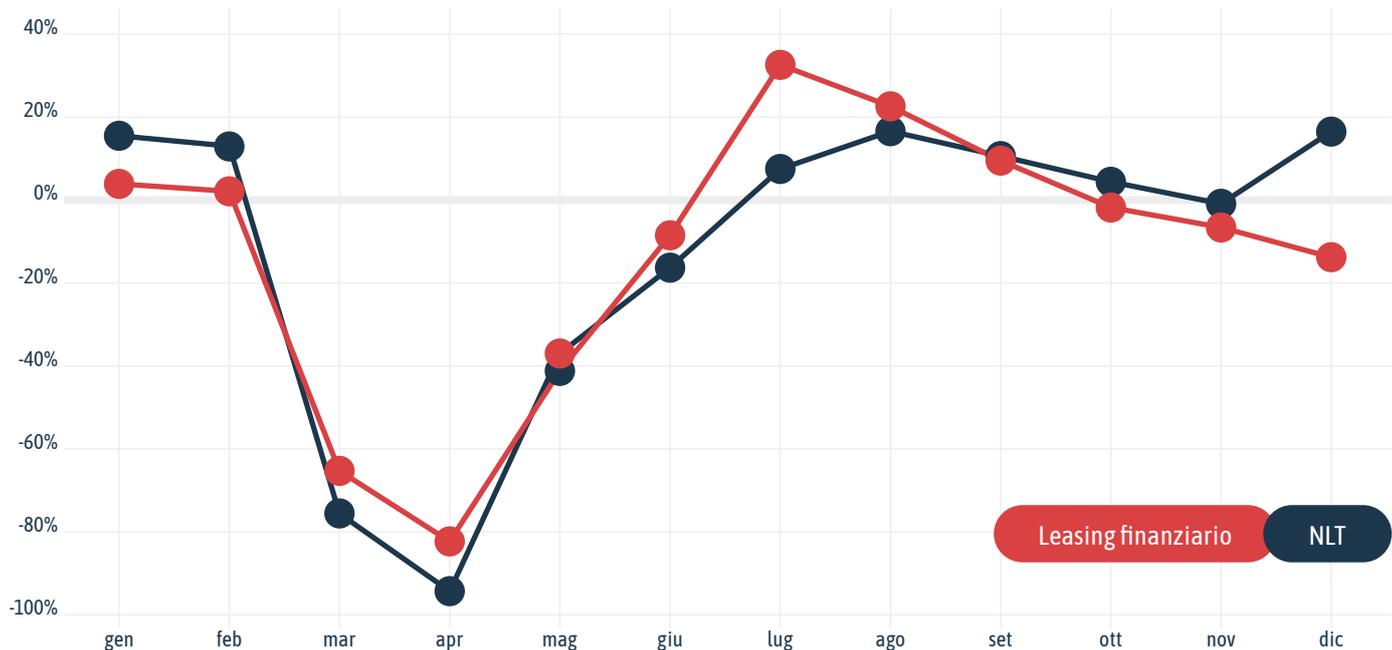


Figura 15 – Dinamica mensile dello stipulato auto. Var. % 2020/2019



# ANTICIPO, RISCATTO E DURATA CONTRATTUALE

Nel 2020 la percentuale media dell'anticipo sul valore del bene richiesta agli utilizzatori sui nuovi contratti stipulati nel comparto auto è scesa leggermente rispetto allo scorso anno attestandosi al 12,6%. A livello di sotto comparti non si è osservata una significativa variazione della percentuale media di anticipo. Nel dettaglio, guardando al segmento numericamente più importante del comparto auto, ovvero quello delle autovetture, l'anticipo richiesto è aumentato di 0,6 p.p. rispetto allo scorso anno a fronte di una lieve riduzione diffusa per le altre principali tipologie di veicoli. Anche sul fronte dei contratti in essere alla fine del 2020, il valore medio della percentuale di anticipo è risultato in leggero calo rispetto a quanto osservato a dicembre 2019. La quota del maxicanone iniziale sul portafoglio in essere si attesta al 12,5%, contro il 12,7% dell'anno precedente. Il valore più alto della percentuale di anticipo nel portafoglio contratti, in linea con quanto osservato nel 2019, risulta essere quello relativo ai motoveicoli (17,2%) [cfr. Fig. 16]. In Figura 17, si osserva come le autovetture e i motoveicoli risultino essere i due segmenti in cui la percentuale media dell'opzione finale di acquisto mostra valori più elevati e superiori alla media del comparto, sia sui nuovi contratti, sia sul portafoglio in essere. Complessivamente la percentuale media sul nuovo stipulato risulta essere superiore a quella rilevata a livello di outstanding, nel dettaglio la prima si attesta al 15,7% (-1,4 p.p. rispetto allo scorso anno), mentre la seconda resta stabile al 12,2%.

Torna a crescere leggermente la durata media contrattuale in mesi dello stipulato annuale che per i nuovi finanziamenti in leasing del 2020 si è attestata a 50 mesi,

contro i 48 dello scorso anno. I contratti di durata più limitata sono risultati quelli sulle autovetture e sui motoveicoli, entrambi con una durata media di 47 mesi, mentre i veicoli commerciali e industriali riportano delle durate superiori alla media del com-

parto. Nel 2020 è risultata in lieve crescita anche la durata dei contratti in essere (53 mesi) [cfr. Fig. 18]. Tale dinamica è stata dettata principalmente dall'aumento della durata media dei contratti di leasing di veicoli leggeri e di rimorchi e semirimorchi.

Figura 16 - Percentuale media dell'anticipo (in % sul costo bene) nel comparto auto

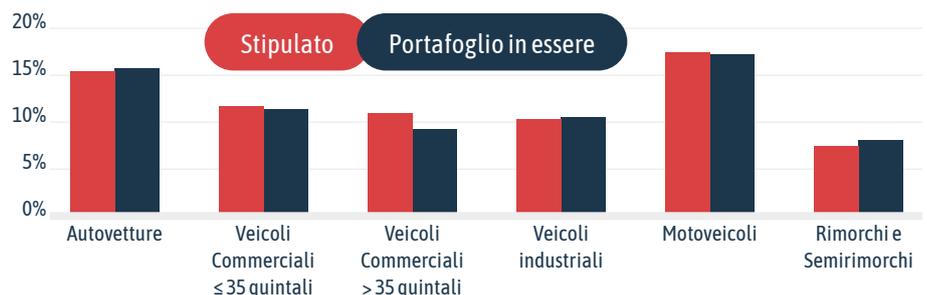


Figura 17 - Percentuale media dell'opzione di acquisto (in % sul costo bene) nel comparto auto

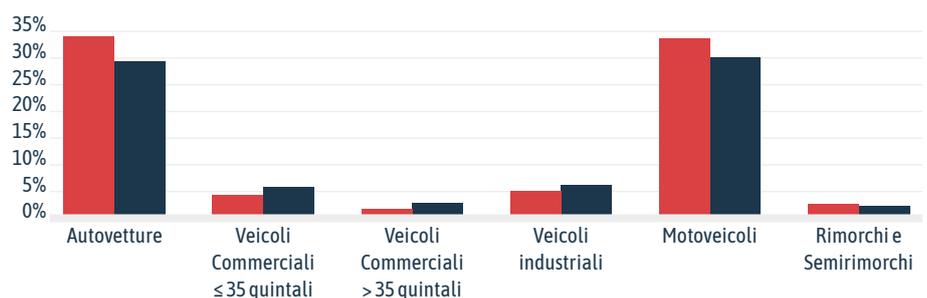
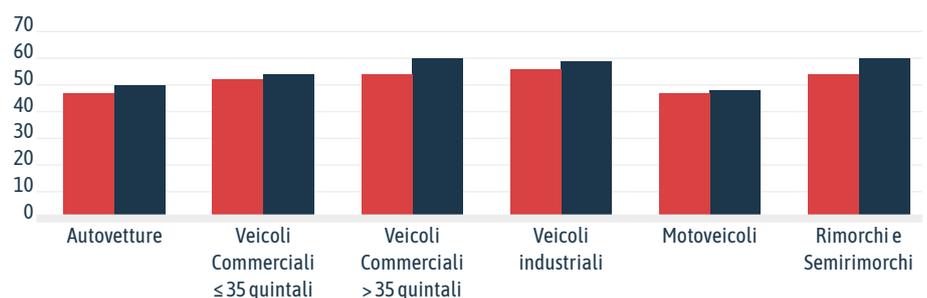


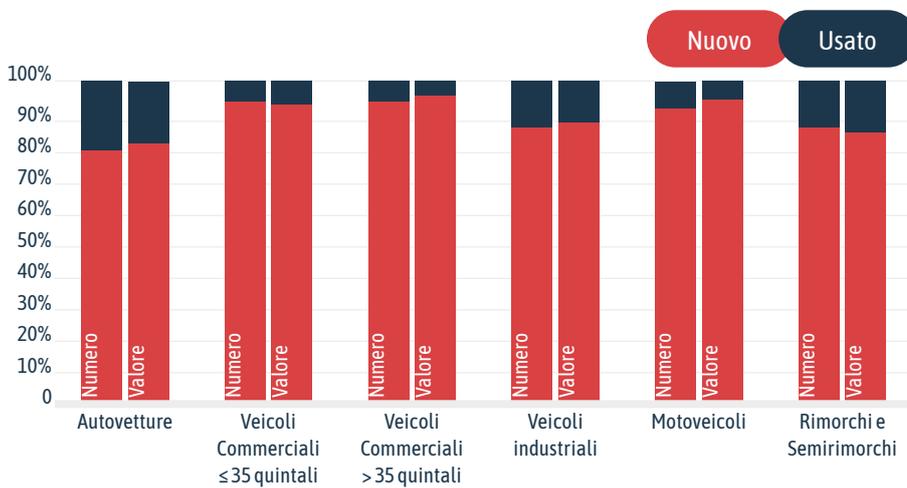
Figura 18 - Durata media nel comparto auto (numero mesi)



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

# PIÙ AUTOVETTURE USATE IN LEASING

Figura 19 - Incidenza dello stipulato leasing 2018 di veicoli usati nel comparto auto



La classificazione in BDCR (la Banca Dati Centrale Rischi di Assilea), pur con una rappresentatività del dato più contenuta rispetto alle statistiche di stipulato, consente di distinguere tra autoveicoli nuovi ed usati [cfr. Fig. 19]. L'incidenza massima dell'usato si registra per il segmento delle autovetture dove presenta una quota pari al 21,6% in termini di numero di nuovi contratti stipulati nel 2020 e al 19,2% sui volumi con una crescita rispettivamente di +2,9 p.p. e +1,8 p.p. rispetto alla ripartizione dello scorso anno. Subito dopo si trovano i Rimorchi e Semirimorchi per i quali il peso dell'usato si colloca intorno al 16% del valore totale ed i veicoli industriali con il 13%.

Fonte: elaborazioni BDCR Assilea





# LEASING STRUMENTALE

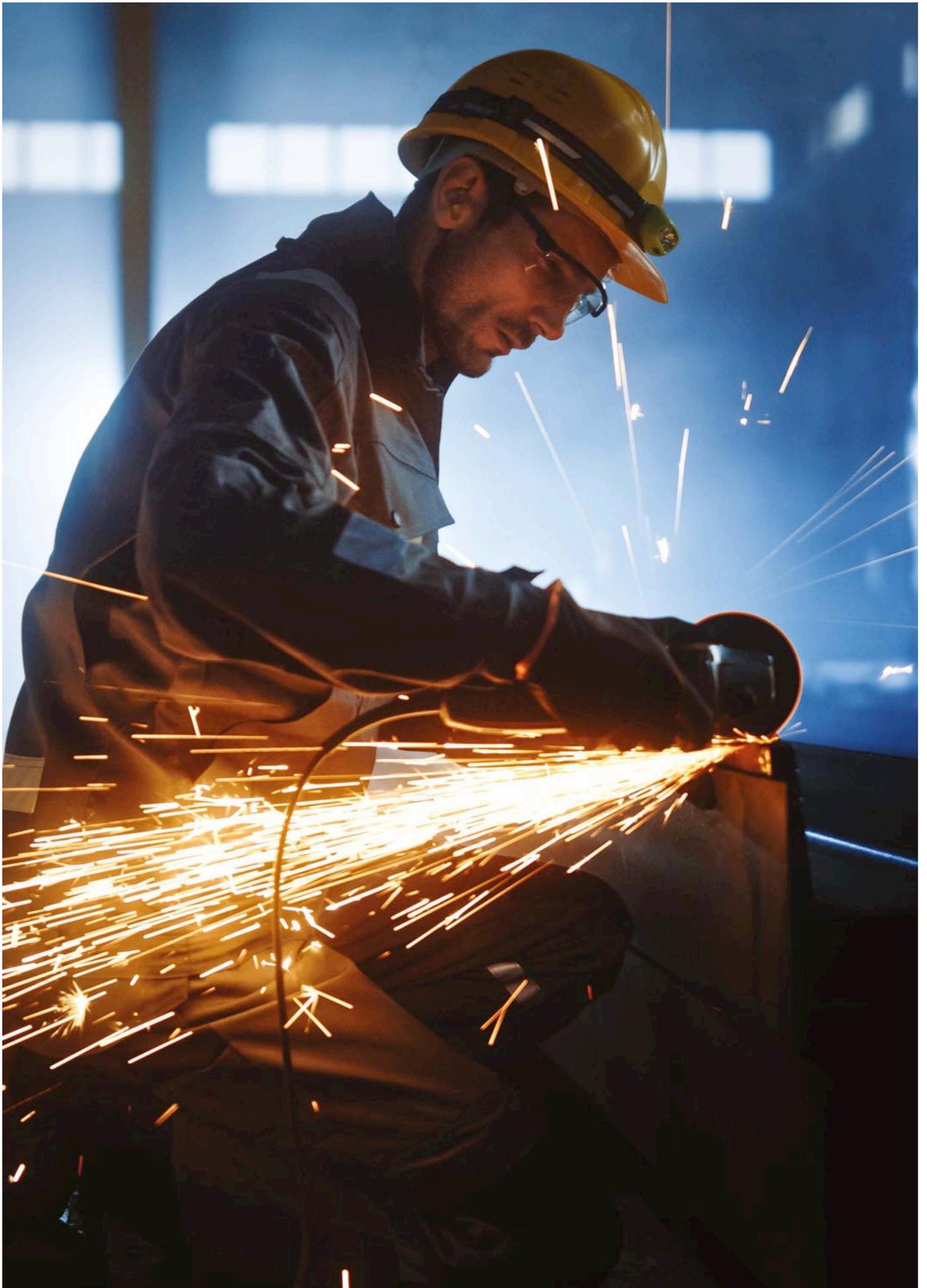
Molti settori di produzione di beni strumentali, a partire da quello delle macchine utensili, hanno reagito alla crisi conquistando nuovi spazi di mercato e facendosi trovare pronti quando le imprese sono tornate ad investire.

La fine del 2020 ha visto una ripresa del leasing nel settore, grazie anche alla forte penetrazione del prodotto all'interno degli investimenti di cui alla "Nuova Sabatini" ed alla "Tecno-Sabatini", con una forte incidenza nei macchinari di cui al Piano Industria 4.0. Aumenta la quota di mercato degli operatori esteri che supera quella delle società di leasing nazionali anche nello strumentale finanziario. Tali operatori contribuiscono a portare le logiche del vendor leasing, delle partnership coi fornitori e del leasing operativo nel nostro mercato.

I macchinari agricoli salgono al primo posto per volumi di nuovi finanziamenti leasing e si confermano in seconda posizione per numero di contratti. Ancora ampi sono gli spazi di mercato del leasing nel settore dell'elettromedicale.

## SOMMARIO

Le dinamiche del mercato delle macchine utensili in Italia .....	45
<b>3.1</b> La crisi colpisce lo strumentale, ripresa a fine 2020 .....	47
<b>3.2</b> Circa il 60% del lease strumentale è riconducibile a player esteri .....	49
<b>3.3</b> I principali beni strumentali finanziati in leasing .....	50
<b>3.4</b> Durata media, anticipo e opzione finale di acquisto .....	52
<b>FOCUS</b> Il potenziale del leasing di beni elettromedicali .....	54
Le apparecchiature elettromedicali in leasing nel 2020 .....	57
Sanità e assistenza sociale .....	59



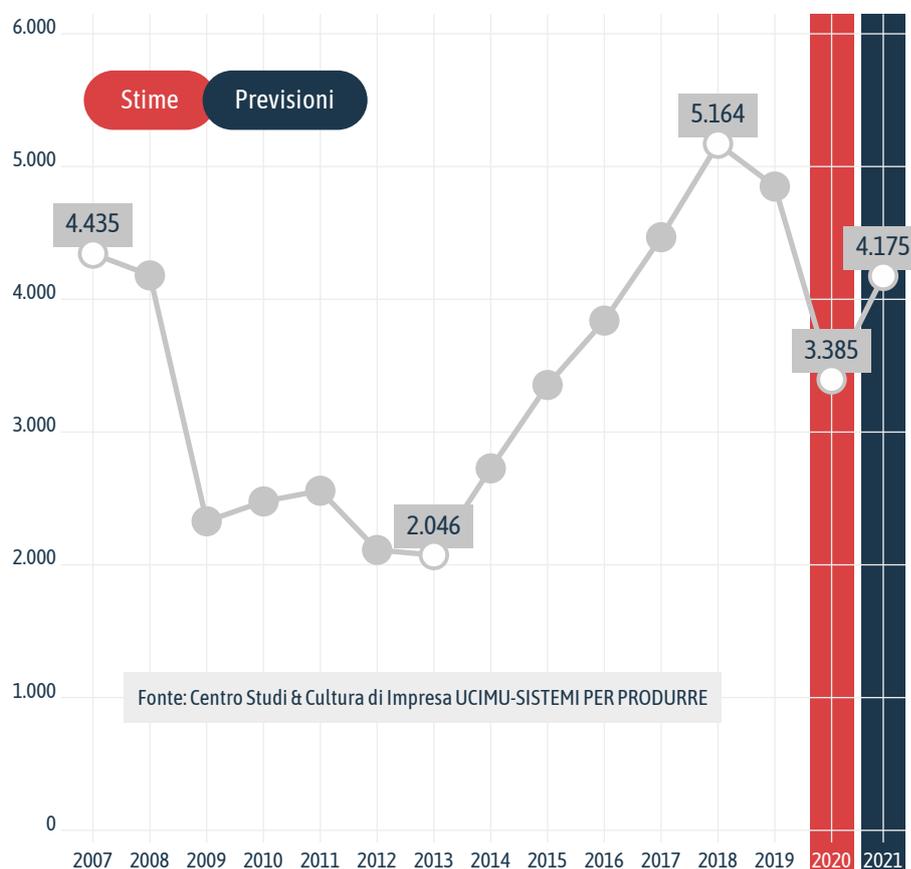
# LE DINAMICHE DEL MERCATO DELLE MACCHINE UTENSILI IN ITALIA

A cura di Stefania Pigozzi  
Responsabile Centro Studi  
& Cultura di Impresa  
UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE

I dati sugli investimenti in macchinari industriali in Italia confermano, in primo luogo, l'importanza della metalmeccanica italiana, strutturalmente la seconda in Europa dopo quella tedesca, al di là del susseguirsi dei cicli economici e delle crisi esogene che, negli ultimi due decenni, hanno colpito questo settore con particolare severità.

Durante i periodi di difficoltà dell'economia italiana i costruttori nazionali di beni strumentali hanno saputo reagire conquistando nuovi spazi sul mercato globale e facendosi trovare pronti quando anche il PIL nazionale è tornato a espandersi e le imprese italiane hanno ripreso a investire.

Figura 1 - Il mercato italiano delle macchine utensili, robotica e automazione (val. in milioni di euro)



A titolo di esempio, nel 2019, ultimo anno per cui sono disponibili i dati di tutti i paesi, l'Italia è stata il quinto mercato mondiale per le macchine utensili, con una quota del 5,6%; in Europa ci ha preceduto solo la Germania (9,8%) ma gli altri mercati come Russia (2,2%) e Francia (1,8%) sono attestati su livelli molto più bassi.

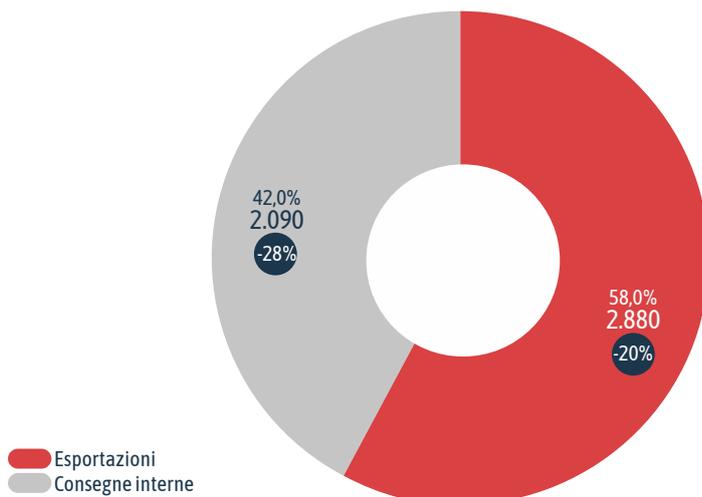
Queste indicazioni permettono di inquadrare i risultati, molto negativi, del 2020 in un contesto di lungo periodo di crescita e di guardare al futuro con convinto ottimismo. Consideriamo i dati sul mercato italiano elaborati dal Centro Studi di UCIMU, l'associazione dei costruttori italiani di macchine utensili, robotica e automazione, uno dei principali comparti del bene strumentale: i 3,4 miliardi di euro stimati per il 2020 sono ben superiori ai valori registrati dopo la crisi finanziaria del 2008-09, quando si sfiorarono i due miliardi di consumo annuale. In questa ottica anche il -30% stimato per il 2020 è un dato pesante ma non tale da mettere in discussione il ruolo dell'industria italiana.

Il grafico riporta anche le previsioni per il 2021 che sono di un forte rimbalzo della domanda nazionale di beni strumentali (+23%), che dovrebbe portare a sfiorare i 4,2 miliardi di euro, un valore che indica un mercato su buoni livelli, anche se lontano dai massimi toccati nel 2018.

Le aspettative per il 2021 risentono, naturalmente, delle previsioni di superamento della crisi sanitaria provocata dal Coronavirus e di un ritorno alla normalità della situazione economica. Anzi, per essere precisi, il ritorno a quella fase di grande trasformazione che comporta la Green Transition di tutta l'economia e la Rivoluzione 4.0 nel modo di produrre delle imprese. Gli ultimi dati di ordini fanno temere che la ripresa potrebbe slittare, come conseguen-

Figura 2 - Vendite di macchine utensili nel 2020 (milioni di euro)

Fonte: Centro Studi & Cultura di Impresa UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE



za della lentezza con cui si sta procedendo alla vaccinazione della popolazione e, purtroppo, del ritorno a parziali lockdown: queste situazioni sono chiaramente negative per ogni decisione di investimento. Nel periodo ottobre-dicembre 2020 gli ordini interni di macchine utensili sono diminuiti del 28% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, un calo maggiore di quello del trimestre precedente. Meno negativi i riscontri degli ordinativi esterni, che cedono solo il 14% nel trimestre. In media annuale, gli ordini interni sono diminuiti del 35%, quelli esteri del 14%; il dato complessivo è pari a -19%. I dati di preconsuntivo 2020 mostrano l'abituale prevalenza dei mercati esteri (58% delle vendite) rispetto al mercato nazionale (42%), che si è rafforzata per il diverso calo dei due mercati nel corso dell'anno. Un primo dato che mostra le attese di superamento della fase di calo proviene dall'Indagine Rapida svolta presso il Consiglio Direttivo di UCIMU: pur trattan-

dosi di una indagine qualitativa, le sue indicazioni sono preziose anticipatrici delle tendenze. Nella rilevazione di febbraio, le imprese hanno confermato un giudizio ancora negativo sulla situazione attuale degli ordini (con percentuali superiori al 60% per il giudizio di Basso) ma la tendenza degli ordini interni è in crescita per il 61% delle imprese. Meno brillante la valutazione per i mercati esteri (37% di Crescita e ben 59% di Stabilità), a conferma che nel breve periodo il mercato italiano è quello che offre le migliori prospettive di recupero.

Questa indicazione può essere collegata a quanto rilevato dai dati sul leasing strumentale a dicembre 2020, con un netto miglioramento rispetto a novembre e una flessione minima su dicembre 2019. Questa stretta correlazione conferma il ruolo centrale del leasing nel finanziare gli investimenti in beni strumentali: sono in primo luogo le piccole e medie imprese, il nocciolo duro della manifattura italiana, ad apprezzare le qualità di semplicità e rapidità dello strumento.

Una quota di merito nelle aspettative positive per gli investimenti va sicuramente attribuita al Piano Transizione 4.0 e agli incentivi contenuti in esso, che fondamentalmente proseguono sul cammino delle versioni precedenti che hanno ottenuto un forte gradimento dalle imprese. Per il 2021 è atteso un forte rimbalzo del PIL, anticipato dall'ottimismo degli imprenditori della macchina utensile; a questo si aggiunge la conferma degli incentivi: di conseguenza, le previsioni di mercato per i beni strumentali sono positive, anche se occorrerà attendere la seconda parte dell'anno per vedere concretizzarsi queste aspettative.



## LA CRISI COLPISCE LO STRUMENTALE, RIPRESA A FINE 2020

La crisi economica provocata dalla pandemia Covid-19 ha fortemente colpito anche il settore strumentale leasing ponendo un freno al trend di crescita che caratterizza questo comparto dal 2012. Rispetto al 2019 il leasing strumentale ha mostrato una contrazione del -21,8% nei numeri e del -17,6% nei volumi, registrando 173.328 contratti per un valore di 7,7 miliardi di €.

L'andamento mensile evidenzia una iniziale flessione nel primo trimestre 2020, seguita da un secondo picco negativo ad agosto, dopo il quale i volumi tornano a salire, attestandosi a dicembre a 1,3 miliardi di €, quasi il doppio rispetto al mese precedente [cfr. Fig. 1]. Tale dinamica positiva è da ricondursi agli incentivi di cui alla Nuova Sabatini Ordinaria e Tecno Sabatini 4.0.

Guardando ai singoli sotto-comparti, lo strumentale finanziario, come mostrato in *Figura 2*, risulta in flessione rispetto al 2019 per tutte le fasce d'importo, registrando complessivamente un -15,7% nei numeri e un -16,8% nei valori. Si rilevano gli effetti della crisi anche nello strumentale operativo, che mostra una forte contrazione sia nei numeri (-27,1%) sia nei

Figura 1 – Dinamica mensile dello stipulato leasing strumentale 2020 (valori in migliaia di euro)

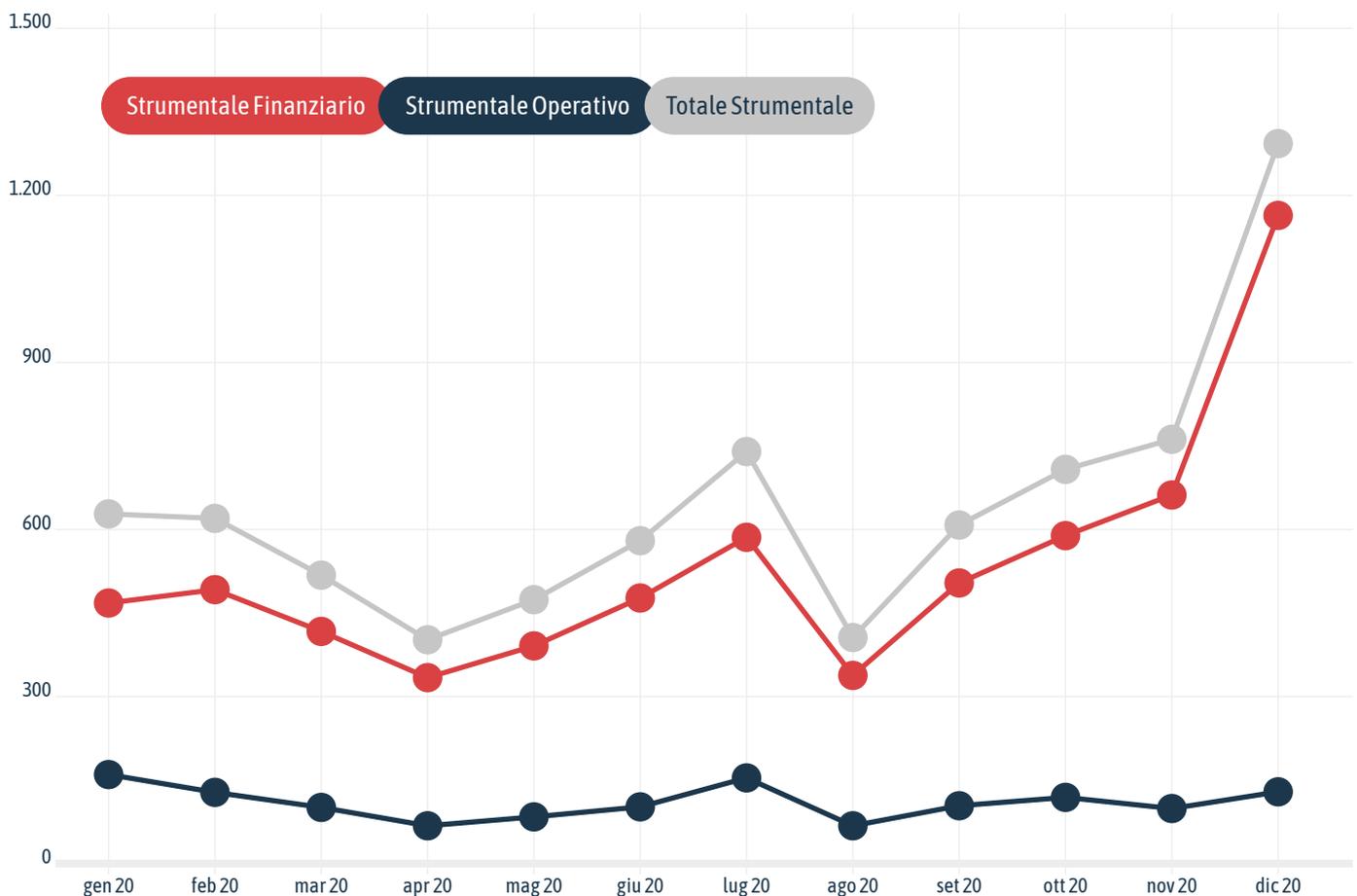


Figura 2 – Dinamica dei valori dello stipulato leasing strumentale (in milioni di euro) e variazione % del valore dei contratti

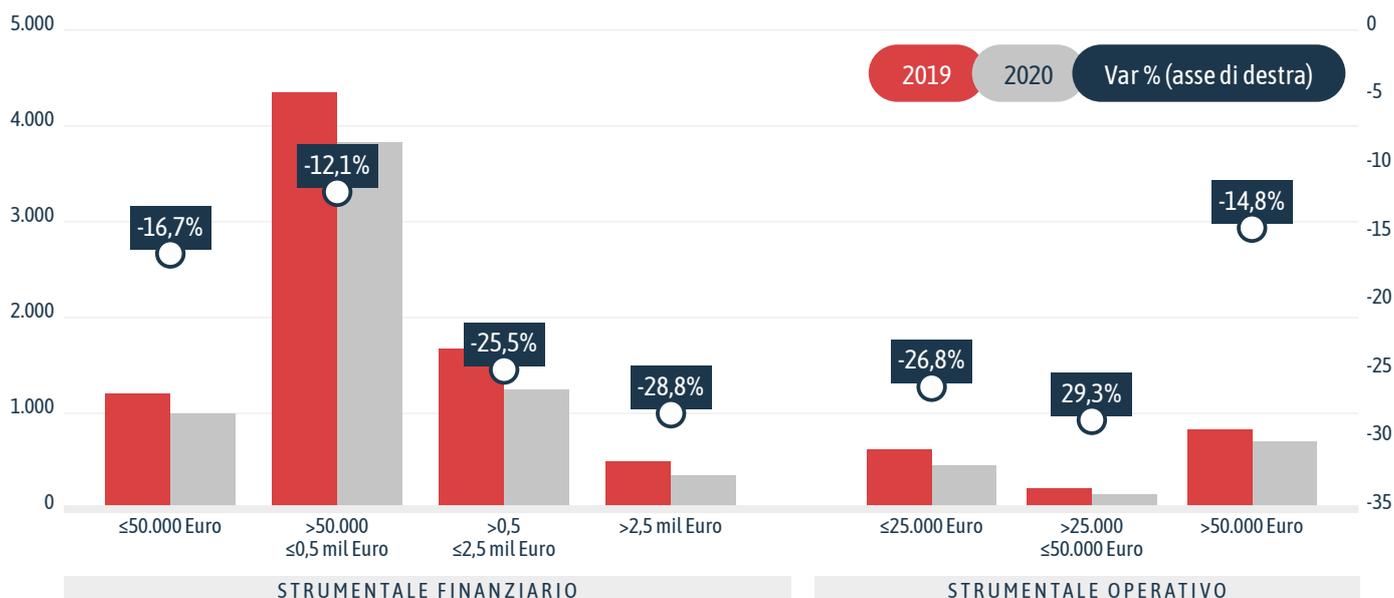


Figura 3a e 3b – Composizione dello stipulato leasing strumentale totale 2020

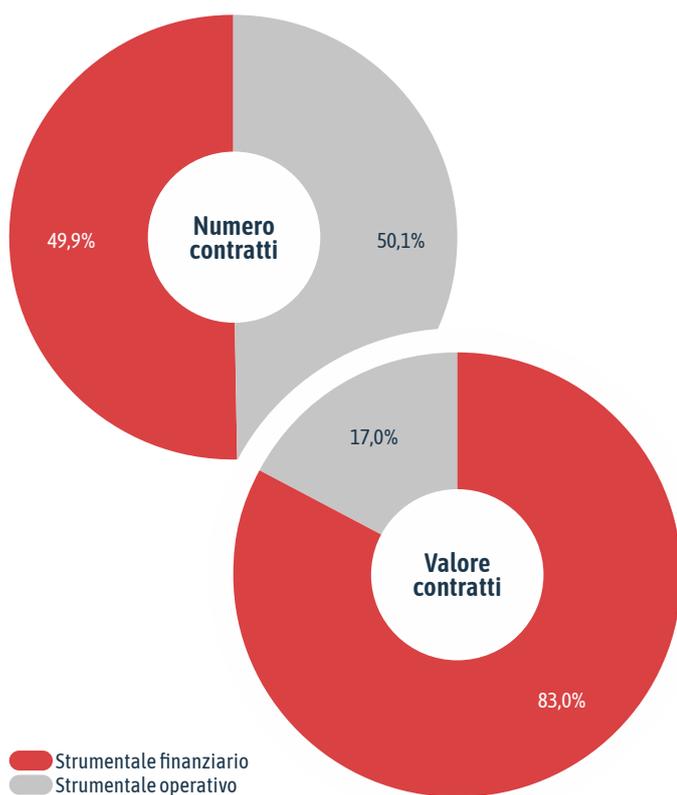
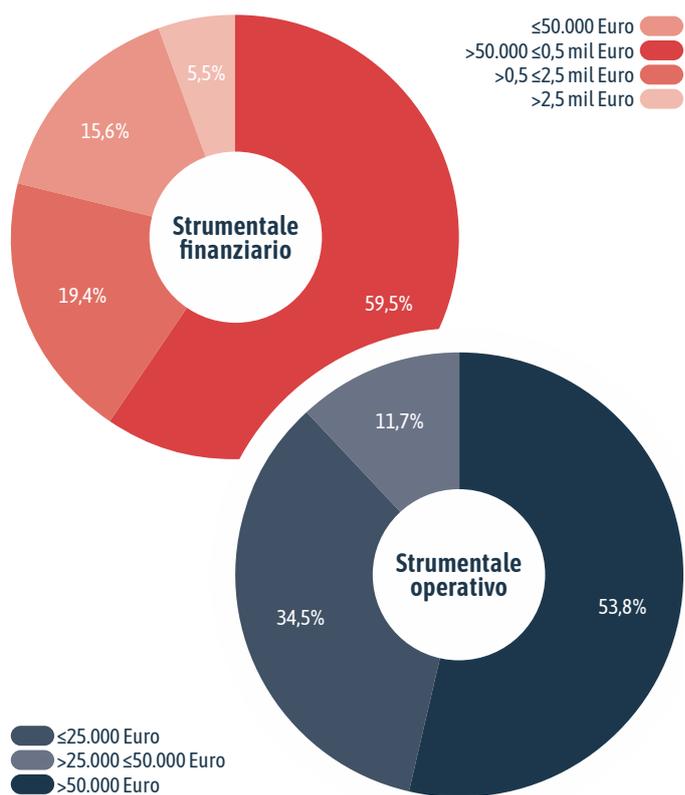


Figura 4a e 4b – Composizione dello stipulato leasing strumentale finanziario e operativo 2020 per fasce d'importo (valore contratti)



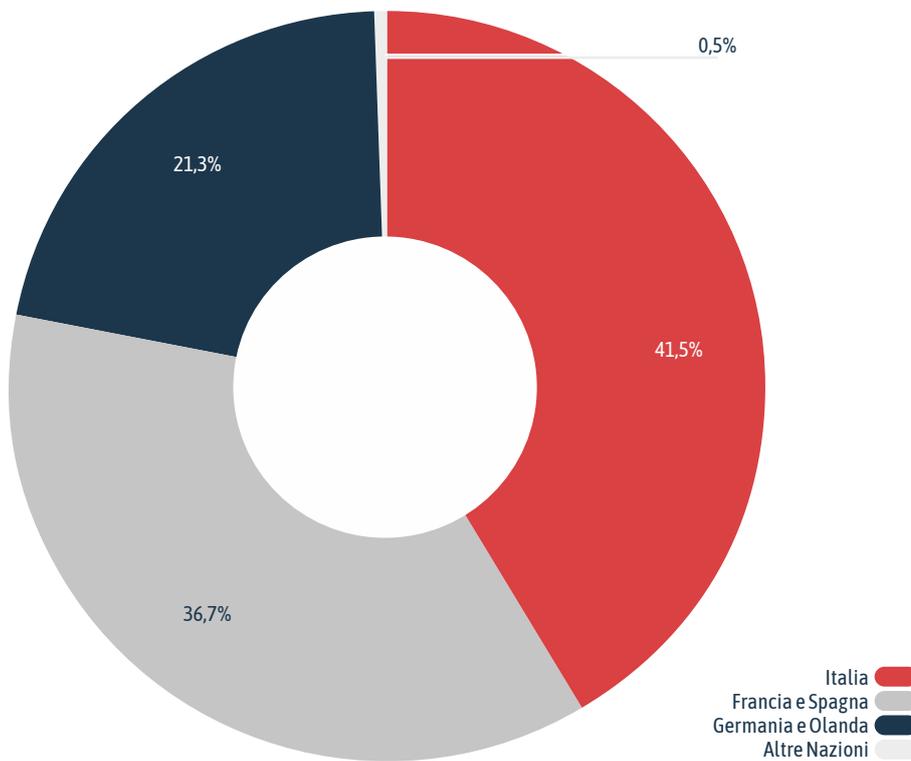
volumi (-21,1%). Risulta in diminuzione la sua quota rispetto al numero totale dei contratti stipulati nel comparto, che dal 53,8% del 2019 scende al 50,1% nel 2020. Anche in valore scende il suo peso, con un conseguente incremento dell'incidenza dello strumentale finanziario che si attesta all'83,0% [cfr. Fig. 3a e 3b]. A livello di singole fasce d'importo, il leasing strumentale finanziario si conferma

prevalente in quella compresa tra 50 mila e 0,5 milioni di euro, con una quota pari al 59,5% del totale, in crescita rispetto al 2019 di 3,2 p.p.. In linea con quanto osservato nell'anno precedente, si registra una contrazione sia nella fascia d'importo compresa tra 0,5 e 2,5 milioni di euro che, pur rimanendo al secondo posto, mostra una riduzione di 2,3 p.p., sia in quella superiore a 2,5 milioni di euro, la cui quota scende dal

6,4% del 2019 al 5,5% nel 2020 [cfr. Fig. 4a]. Osservando lo strumentale operativo [cfr. Fig. 4b], emerge che la fascia relativa ai contratti di importo superiore a 50 mila euro supera la metà dell'intero sotto-comparto raggiungendo il 53,8% (+4,0 p.p.). In diminuzione invece il peso delle altre fasce, rispettivamente di 1,4 p.p. quella intermedia e di 2,7 p.p. quella di importo inferiore a 25.000 euro.

# CIRCA IL 60% DEL LEASE STRUMENTALE È RICONDUCEBILE A PLAYER ESTERI

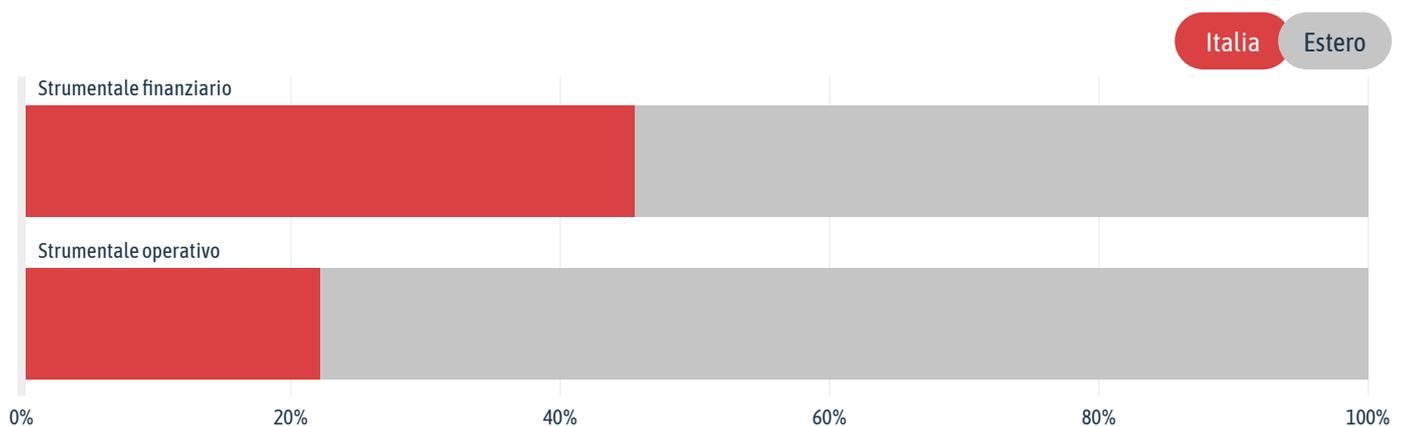
Figura 5 - Quote di mercato per cluster di operatori attivi nel leasing strumentale per paese di origine



Prosegue la crescita della quota degli operatori esteri per volume di stipulato strumentale in Italia, che con un incremento di 5,7 p.p. sale al 58,5% [cfr. Fig. 5]. In particolare, risulta in leggera flessione il peso di soggetti le cui capogruppo hanno sede in Germania e Olanda (-0,7 p.p.) mentre aumenta rispetto al 2019 l'incidenza di quelle controllate da intermediari situati in Francia e Spagna (+6,8 p.p.). Nel 2020 la quota sul totale strumentale degli operatori nazionali mostra una flessione pari a 5,7 p.p..

Osservando i singoli sotto-comparti dello strumentale risulta rilevante l'incremento del peso dei player esteri nel finanziario, che, salendo al 54,5%, supera la quota di mercato degli operatori con un assetto proprietario prevalentemente italiano [cfr. Fig. 6a]. In aumento anche l'incidenza degli operatori esteri nello strumentale operativo la cui quota passa dal 76,0% del 2019 al 77,9% del 2020 [cfr. Fig. 6b].

Figura 6 - Quote di mercato per cluster di operatori attivi nel leasing strumentale per comparto e per paese di origine



# I PRINCIPALI BENI STRUMENTALI FINANZIATI IN LEASING

Figura 7 – Composizione dell'offerta (numero e valore dello stipulato) nel leasing strumentale per natura degli operatori

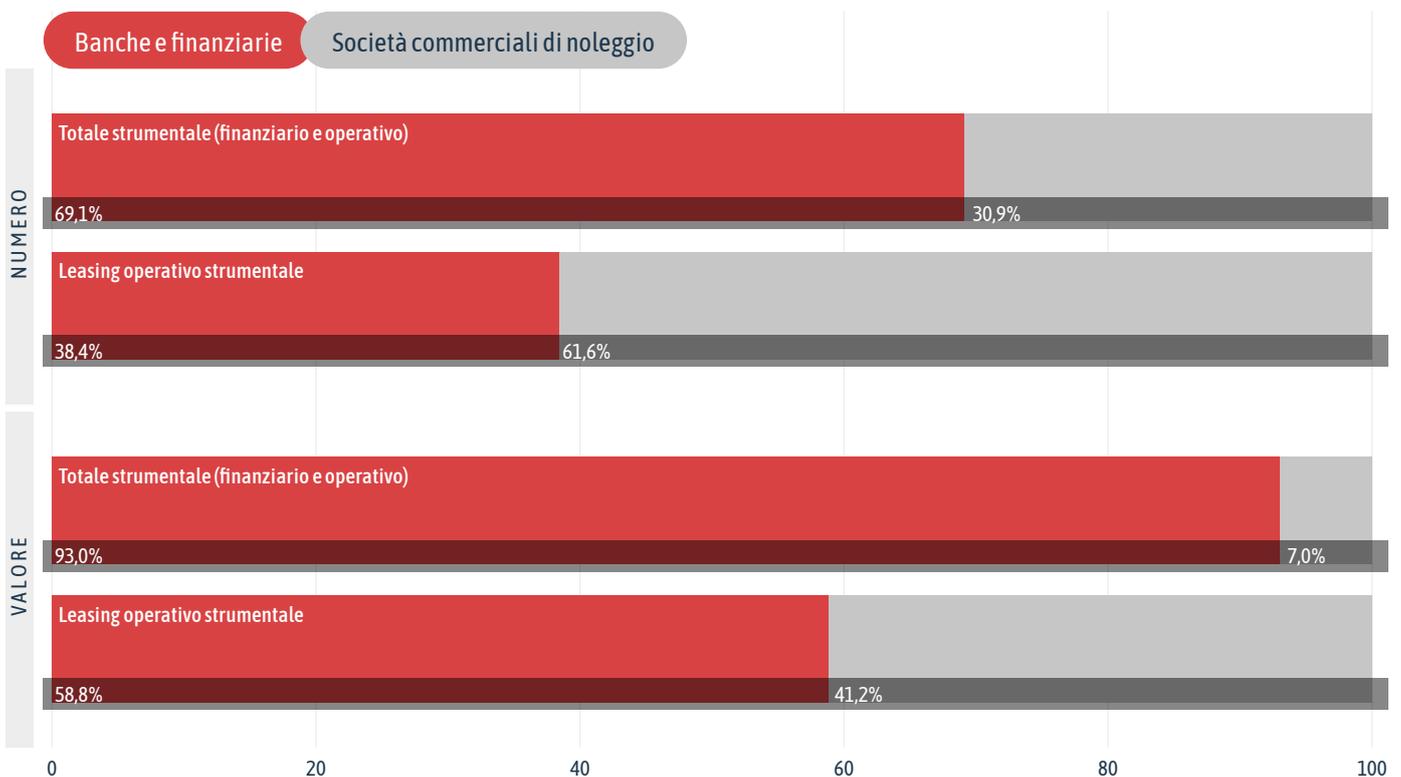
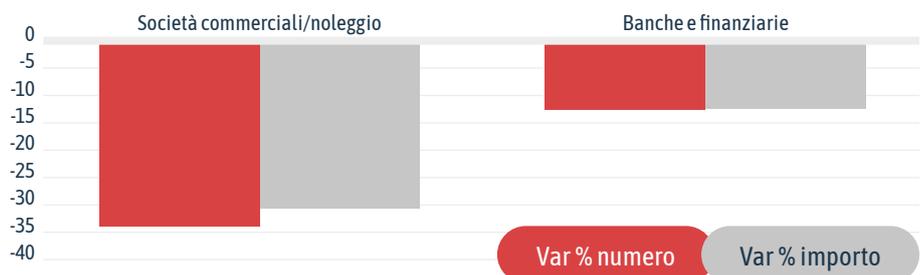


Figura 8 – Dinamica dello stipulato leasing strumentale operativo per natura degli intermediari finanziari (var%)



In linea con il 2019, prosegue il trend di crescita della quota di Banche e Società finanziarie sul totale leasing strumentale. In particolare, come mostrato in **Figura 7**, anche nel 2020 si conferma prevalente il peso di Banche e Finanziarie sia in numero sia in valore, con quote rispettivamente pari al 69,1% e 93,0%.

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

Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

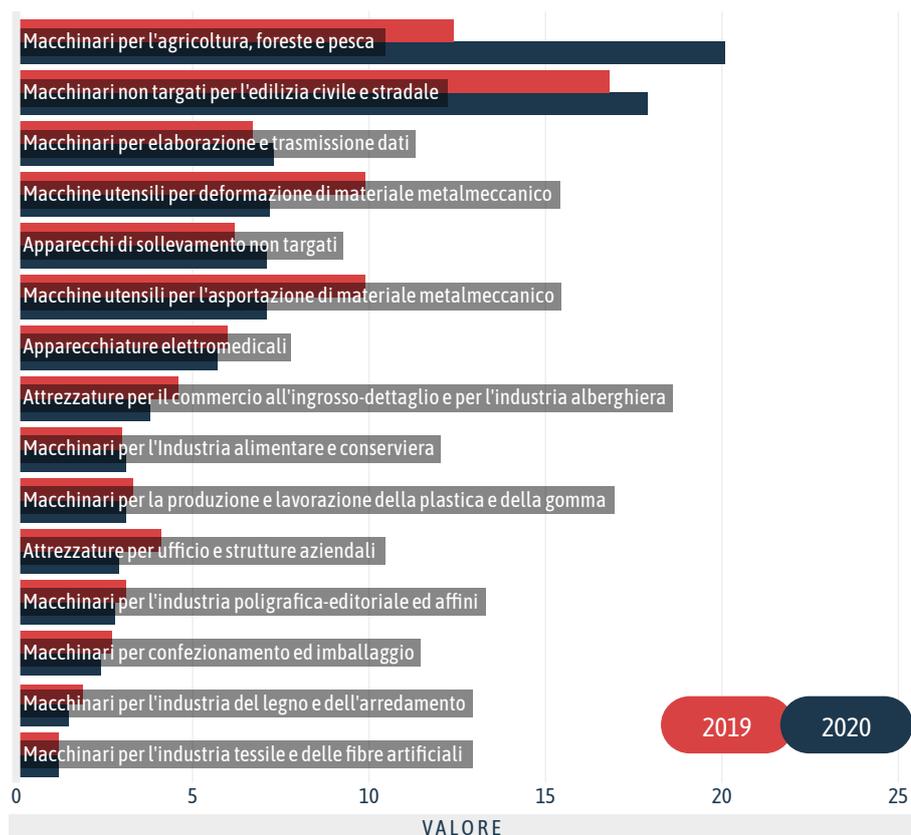
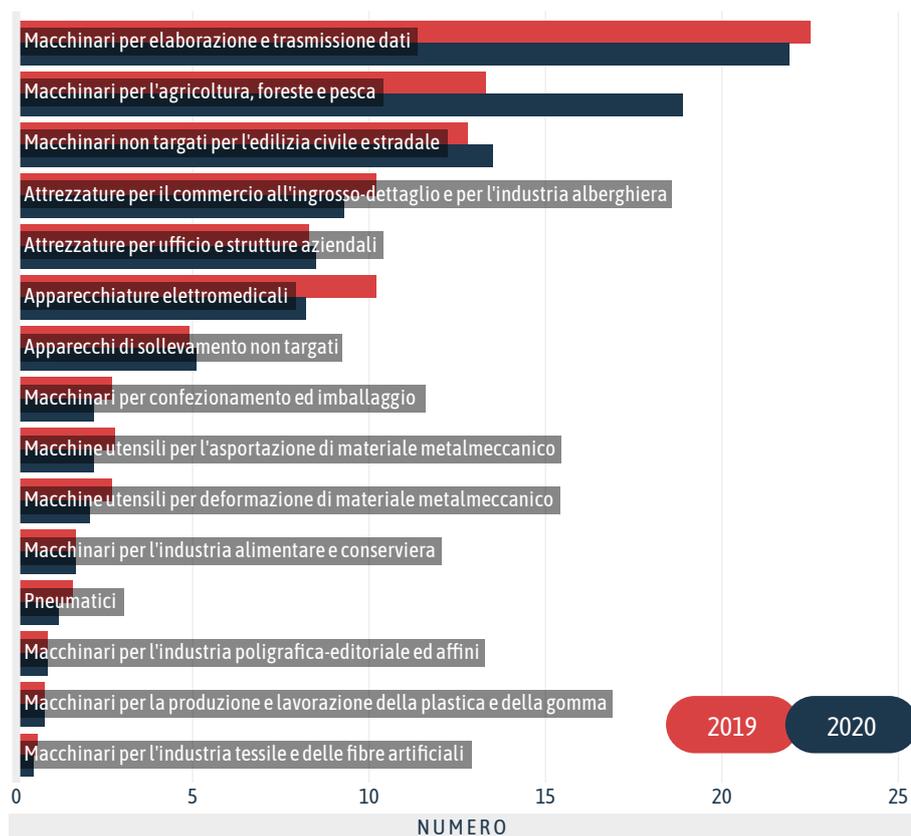


Figura 10 – Incidenza nello stipulato leasing strumentale delle principali tipologie di beni locati (% sul numero)

Fonte: elaborazioni BDCR Assilea



Considerato che nel leasing finanziario possono operare unicamente banche e intermediari finanziari vigilati, tali operatori detengono il 100% del mercato. Con riferimento al leasing operativo invece, sono presenti anche le società commerciali di noleggio, il cui peso rimane preponderante in termini di numeri (61,6%) seppure in diminuzione di 6,4 p.p. rispetto allo scorso anno. In termini di valori si conferma invece prevalente il peso di Banche e Finanziarie che vedono aumentare la propria quota dal 53,1% del 2019 al 58,8% del 2020. La crisi economica del 2020 ha colpito sia le società commerciali, che hanno registrato una contrazione in numero e valore di oltre il 30% rispetto all'anno precedente, sia le Banche e Finanziarie che hanno visto una variazione negativa ma più contenuta pari al -12,6% in numero di contratti e al -12,5% nel loro valore [cfr. Fig. 8].

Dall'analisi dei principali beni strumentali finanziati in leasing, nel 2020 sale al primo posto per valore di stipulato la categoria "Macchinari per l'agricoltura, foreste e pesca", il cui peso sul totale del comparto registra una crescita di 7,7 p.p. rispetto allo scorso anno per un volume totale di oltre 917 milioni di € [cfr. Fig. 9].

Scende in seconda posizione la categoria dei "Macchinari non targati per l'edilizia civile e stradale" che, nonostante mostri un incremento della sua quota sul totale strumentale (+1,1 p.p.), registra nel 2020 una diminuzione del volume di stipulato rispetto al 2019 pari a circa 90 milioni di €. Salgono dal quinto al terzo posto i "Macchinari per elaborazione e trasmissione dati", con una quota del 7,3% (+0,6 p.p. rispetto al 2019).

Le quote percentuali per numero di contratti delle principali tipologie di beni strumentali leasing, riportate in Figura 10, evidenziano come lo scorso anno una diminuzione dell'incidenza dei "Macchinari per elaborazione e trasmissione dati" che, pur confermandosi al primo posto, registrano una flessione di 0,6 p.p.

Rimane al secondo posto, in linea con lo scorso anno, la categoria "Macchinari per l'agricoltura, foreste e pesca", che registra un significativo incremento della propria quota percentuale passando dal 13,3% del 2019 al 18,9% del 2020. Troviamo a seguire i "Macchinari non targati per l'edilizia civile e stradale", il cui peso si attesta al 13,5%, con un incremento di 0,7 p.p.

# DURATA MEDIA, ANTICIPO E OPZIONE FINALE DI ACQUISTO

La durata media contrattuale del comparto strumentale nel 2020 si conferma, in linea con l'anno precedente, pari a 50 mesi.

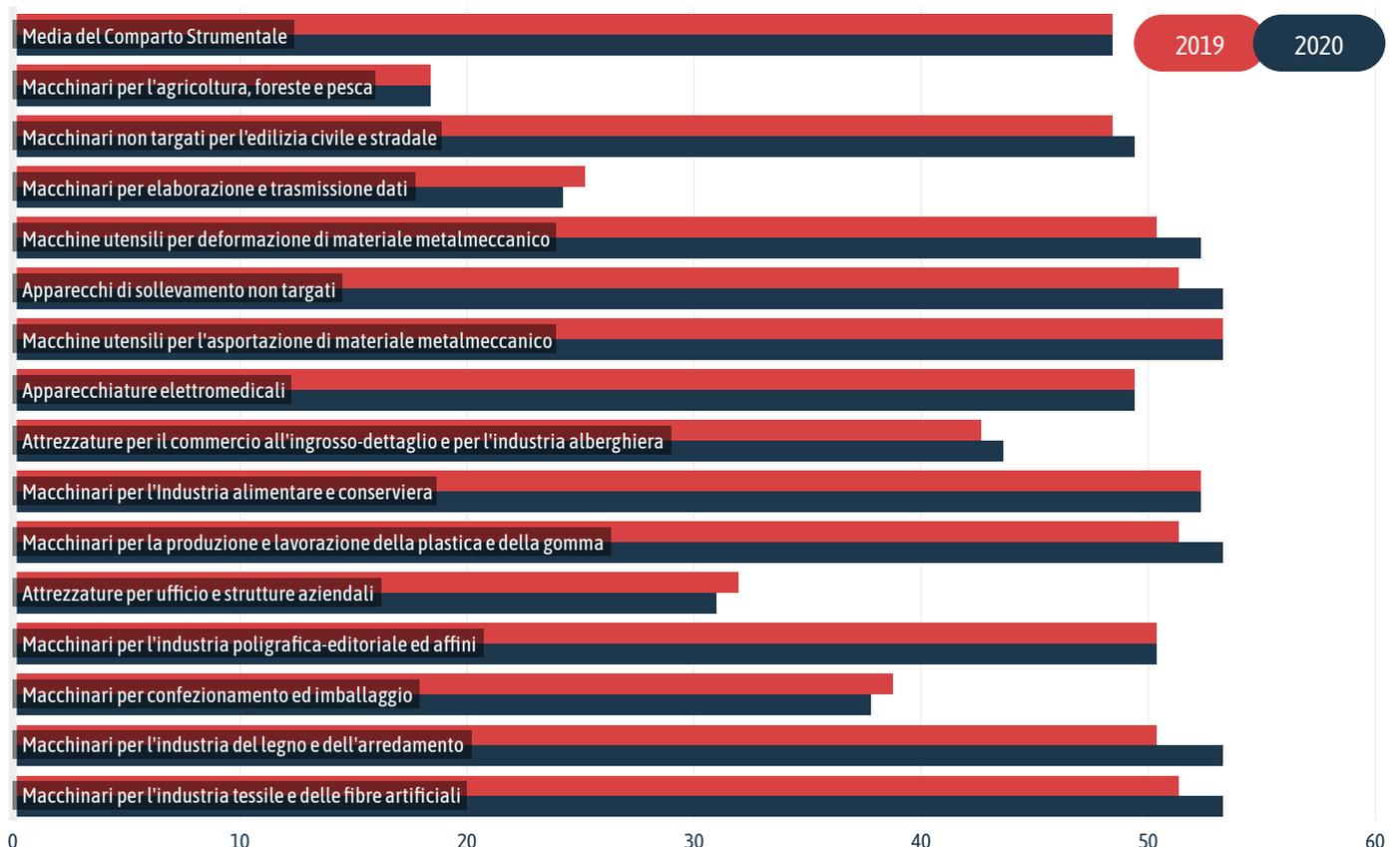
Anche guardando alle durate medie contrattuali delle principali tipologie di bene, riportate in **Figura 11**, si registra una sostanziale stabilità rispetto al 2019.

Con riferimento al complesso di contratti leasing stipulati nel 2020, in media la percentuale di anticipo è passata dal 10,8% del 2019 al 10,3% del 2020, in lieve aumento invece quella relativa all'opzione finale d'acquisto che si attesta all'1,2%.

In **Figura 12** vengono riportate le percentuali medie di anticipo e opzione finale di acquisto dei contratti stipulati nel 2020 per le principali categorie di beni strumentali.

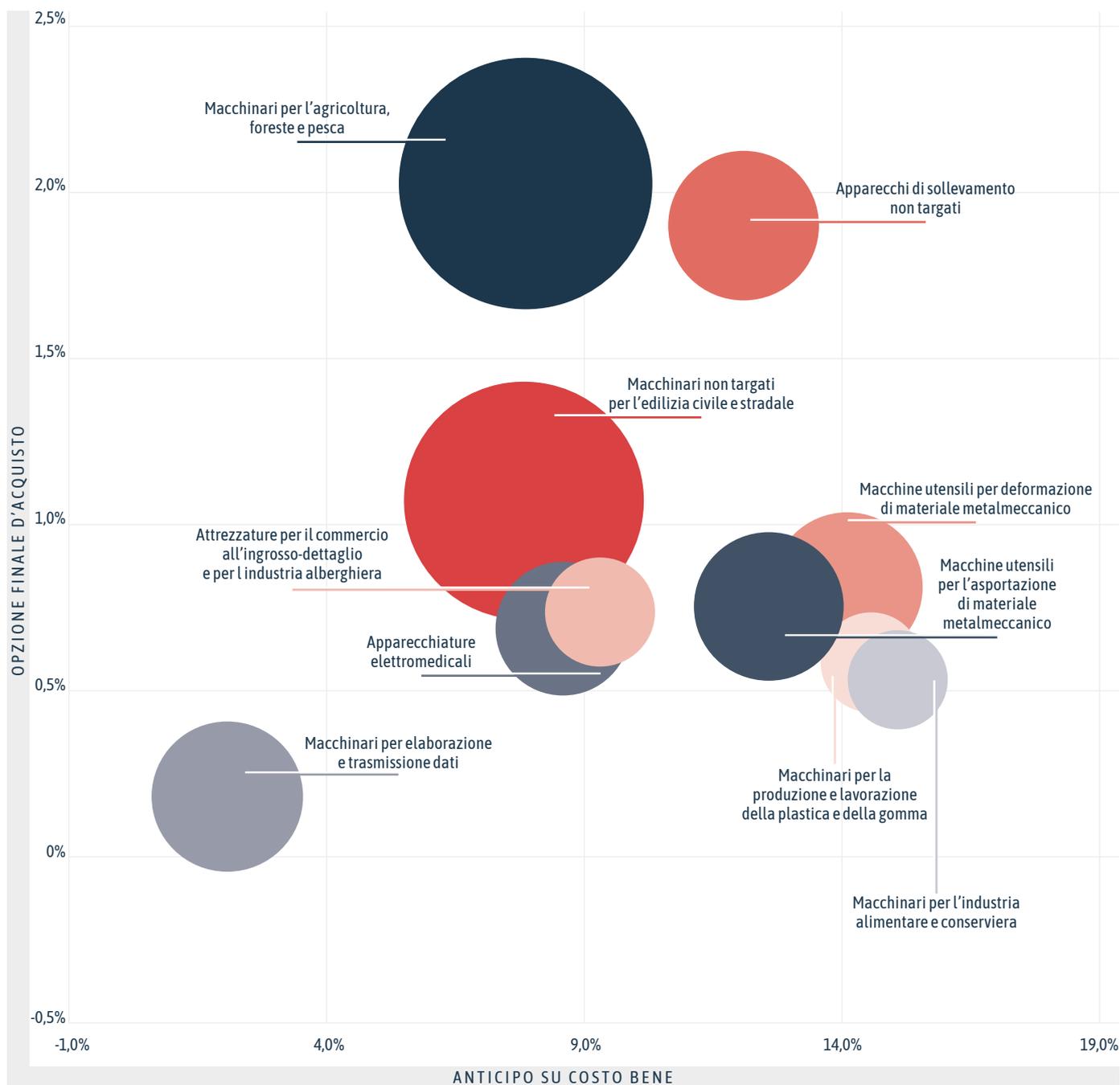
Analizzando l'anticipo, la categoria dei "Macchinari per l'industria alimentare e conserviera" risulta quest'anno quella con la percentuale più elevata (15,1%), seguita dai "Macchinari per la produzione e lavorazione della plastica e della gomma", la cui percentuale media di anticipo è pari al 14,6%.

*Figura 11 – Durata media dei contratti stipulati nel periodo di riferimento (numero mesi)*



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

Figura 12 – Percentuale media dell'anticipo e dell'opzione finale di acquisto (in % sul costo bene) nei contratti stipulati nel 2020 sulle principali tipologie di beni strumentali (la dimensione delle bolle è in funzione del valore di stipulato nel comparto)

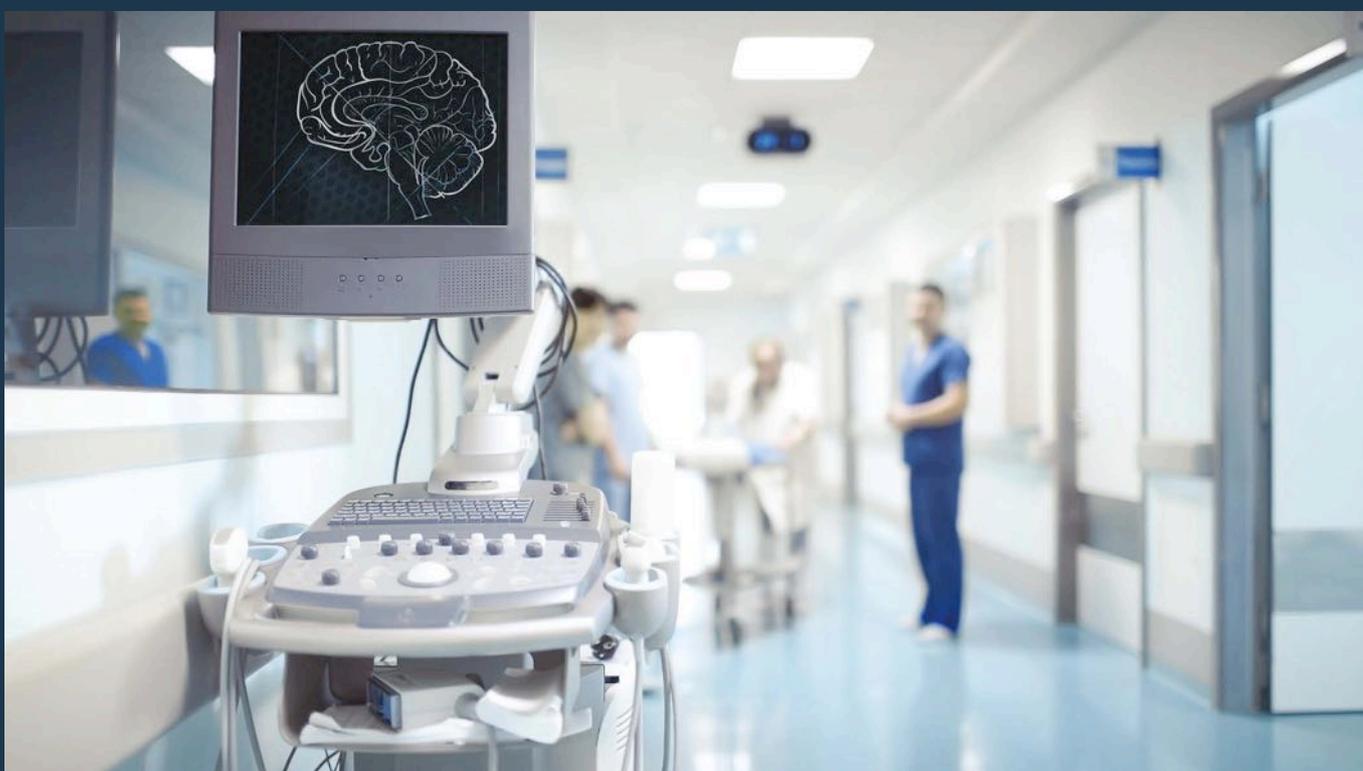


Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

Il valore più basso si conferma quello dei “Macchinari per elaborazione e trasmissione dati”, pari al 2,1%, che, come lo scorso anno, mostra anche la percentuale più bassa di opzione finale d’acquisto (0,2%). Con riferimento alla percentuale media di riscatto, la categoria dei “Macchinari per l’agricoltura, foreste e pesca” si conferma con il 2,0% quella con la percentuale più elevata, seguita dagli “Apparecchi di sollevamento non targati” la cui percentuale media di riscatto sul costo del bene sale dall’1,7% del 2019 all’1,9% del 2020.



# IL POTENZIALE DEL LEASING DI BENI ELETTROMEDICALI



All'indomani della recente crisi pandemica, risulta ancora molto alto il potenziale non utilizzato dello strumento del leasing nel settore sanitario. Questo anche se, come vedremo dai dati seguenti e, ancor più, nel capitolo 8 sulle dinamiche della clientela, il leasing verso soggetti che operano nel settore dei servizi sanitari è cresciuto. L'ammodernamento della sanità non passa esclusivamente attraverso la sostituzione dei macchinari, ma anche attraverso l'acquisizione di un servizio, quale il leasing. Mentre l'operatore privato trova nel lease grande convenienza, duttilità, consulenza, possibilità di investire senza intaccare la liquidità, il pubblico non sempre riesce ad adottare strumenti come il leasing finanziario, operativo e il noleggio a lungo termine, che pure la Commissione UE ha posto al centro dello sviluppo secondo il Green New Deal europeo.

Lo spazio di mercato c'è, considerato che, ad esempio, il 50% dei mammografi in servizio sono ancora apparecchi analogici. Il mondo del lease mette a terra circa 28-30 miliardi di investimenti l'anno però la cultura del lease non è così diffusa in Italia rispetto a quanto avviene in Europa, non molto tra gli imprenditori e ancor meno tra i regolatori. Le principali criticità stanno nella difficoltà a riuscire ad aggregare la domanda e, soprattutto, nella concentrazione sugli acquisti ordinari, mentre esiste un mercato che è in grado di

proporre tutta una serie di innovazioni, passando dal bene alla soluzione. Per questo serve un reale cambio di passo da parte del policy maker, che deve essere fortemente voluto dalla programmazione sanitaria, in primis quella regionale. Soluzioni su telemedicina, logistica, gestione delle sale operatorie o dei dipartimenti di urgenza sono possibili. Per quanto riguarda i rapporti con la P.A., in questo settore c'è sicuramente un tema di complessità amministrativa, legata al Codice degli appalti, che travalica il settore della Salute. Inoltre, comprare sistemi elettromedicali complessi, con intelligenza artificiale, richiede capacità di analisi dei fabbisogni e della ricaduta degli strumenti scelti, quindi ha bisogno di risorse umane

specializzate. Per questo l'aggiornamento professionale nel settore pubblico degli acquisti è un tema caldo, sia nel senso che vi sono destinate poche risorse, sia per il fatto che da sempre è stato privilegiato l'aspetto legale rispetto a quello manageriale. Se si parla di soluzioni che consistono in centrali operative che possono gestire ospedali o reti ospedali è evidente che l'acquisizione non può avvenire attraverso una gara centralizzata al massimo ribasso o solo in base alla semplice valutazione economica. Uno dei pregi del Codice degli appalti è l'ampia possibilità di acquisizione di beni e servizi, anche se spesso l'esecutivo non prevede la modalità leasing e noleggio, come è avvenuto anche nei provvedimenti emergenziali emanati durante la pande-

mia. Oggi il settore sanitario presenta delle opportunità per evoluzione e innovazione, già presenti prima del Covid, grazie anche a un'industria italiana che ha una forte componente di export e una fortissima componente di innovazione. Gli operatori finanziari hanno però obblighi in tema di allocazione dei capitali, che deve essere efficiente. Le aziende produttrici, da parte loro, hanno necessità di ritrovare un partner finanziario per lavorare meglio con l'ente pubblico. Non per vendergli un bene, ma un servizio, con la manutenzione, l'assistenza, il training per gli operatori. Le attività di leasing e noleggio a lungo termine con Codice Ateco riferito alla sanità hanno registrato un aumento del 3,1% nel primo quadrimestre 2020. Quale mezzo migliore





dello strumento del leasing, e, magari, del leasing operativo? Oggi abbiamo assistito all'affermazione del leasing finanziario in questo settore, anche a causa dell'assenza di cultura del leasing operativo presso la P.A.. Troppo spesso, poi, nei bandi di gara si prevede solo la modalità di acquisto diretto. In altri Paesi, inoltre, esistono incentivi al rinnovo della strumentazione elettromedicale. Ad esempio in Francia esiste una norma che spinge alla sostituzione dei macchinari dopo il periodo di ammortamento. L'ente convenzionato privato, unitamente alla documentazione per il rimborso della prestazione da parte della Pubblica Amministrazione, deve presentare la documentazione del bene per ottenere il 100% del rimborso; nel momento in cui il macchinario raggiunge la soglia massima di vita, il contributo del rimborso diminuisce in modo inversamente proporzionale all'anzianità del bene. Se vogliamo guardare all'evoluzione del servizio, la trasformazione 4.0 non è della sola apparecchiatura, ma del processo che deve diventare agile. Rendere digitalizzato ed efficiente il mercato della sanità è una sfida irrinunciabile per rendere il servizio più vicino al cittadino, ma anche per contenerne i costi. Bisogna intervenire sui processi e Industria 4.0 ha insegnato qualcosa che è applicabile a settori anche molto diversi fra loro, utilizzando gli stessi strumenti. Così è possibile immaginare la digitalizzazione del servizio sanitario elementare a partire dalla gestione on line delle prenotazioni e delle ricette mediche, fino ad arrivare alla telemedicina. Ci si trova di fronte a un grande mercato potenziale, che a livello globale si stima in 300 miliardi di dollari. In Italia operano

2.100 società di produzione di strumentazione elettromedicale, 1.650 operatori di distribuzione, oltre 400 le start up che sono nate e si sono sviluppate nel campo delle biotecnologie. Il cambio culturale deve partire dagli operatori, attraverso una costante interazione con il mercato. Nel segmento small ticket la cultura del leasing spesso passa per il dealer. Il lease può svolgere un importante ruolo anche in termini di *circular economy*, oltre ad essere uno strumento di finanziamento, può essere utilizzato come strumento di pagamento anche attraverso meccanismi di *instant leasing* o la creazione di marketplace digitali dove siano presenti oltre al fornitore e al cliente, la logistica, l'Università, gli *analytics*.

Negli ultimi anni c'è stato un passaggio di attività dal gestore pubblico al privato accreditato. La pandemia ha evidenziato come il pubblico debba mantenere un presidio in quella che è l'emergenza, ma la politica deve decidere di confermare l'espansione del privato. Storicamente il leasing pubblico è stato utilizzato dai Comuni per l'edilizia scolastica e sportiva. Per quanto riguarda la sanità è oggi meno diffuso, ma offre sicuramente un'opportunità con molti vantaggi per il settore pubblico perché aiuta nella selezione del soggetto realizzatore e nel soggetto manutentore e dà certezza dei costi.

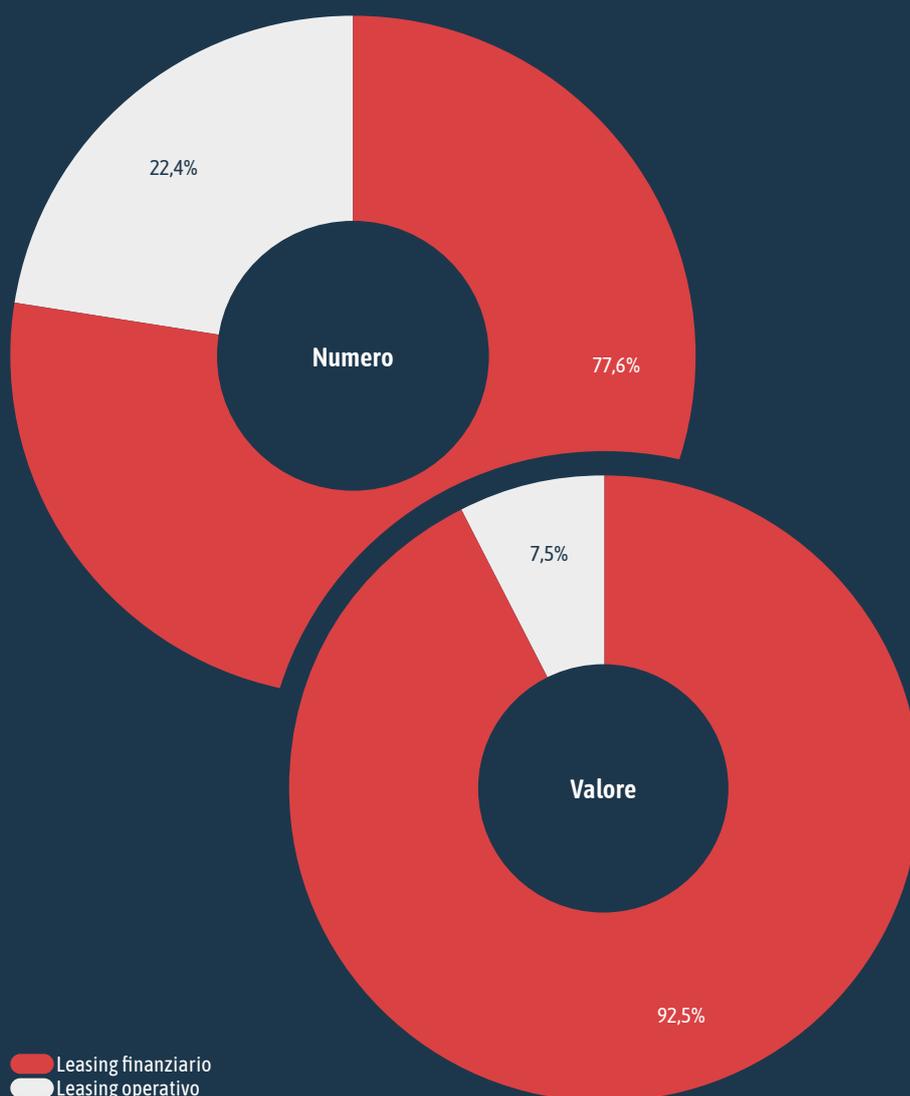


# LE APPARECCHIATURE ELETTRONOMICHE IN LEASING NEL 2020

Nel 2020 il leasing ha finanziato 6.341 contratti su beni elettromedicali, per un valore complessivo di 261 milioni di €. Questa tipologia di beni si è attestata al sesto posto in termini di numero di contratti e al settimo per valore di stipulato, con quote rispettivamente pari all'8,2% e al 5,7%.

Rispetto a quanto osservato nel 2019, emerge un incremento del peso del leasing operativo sul numero totale delle apparecchiature elettromedicali in leasing che risulta pari al 22,36%, in leggera contrazione la sua quota in valore che si attesta al 7,45% [cfr. Fig. 13]. La BDCR di Assilea è alimentata da dati di sole società finanziarie, quindi le quote summenzionate potrebbero essere sottostimate, non comprendendo i dati delle società commerciali. In Figura 14 viene mostrata la ripartizione regionale dello stipulato leasing di apparecchiature elettromedicali in numero e valore, da cui emerge che la Lombardia si conferma quella che incide maggiormente sul totale con una quota pari al 18,0% in numero e 19,8% in valore. Il Lazio, nonostante abbia visto una contrazione delle proprie quote in numero (-0,4 p.p.) e valore (-4,9 p.p.), rimane stabile al secondo posto. A seguire troviamo la Campania il cui peso aumenta in numero di 0,9 p.p. e diminuisce di 1,4 p.p. in valore rispetto allo stipulato 2019.

Figura 13 – Leasing operativo e finanziario di apparecchiature elettromedicali



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

Dall'analisi per settore di clientela Ateco, in linea con il 2019, oltre il 70% del valore dello stipulato leasing di apparecchiature elettromedicali è rivolto ad imprese che operano nel settore della "Sanità e assistenza sociale" [cfr. Fig. 15] e riguarda per il 69,83% dei contratti stipulati le "Società non finanziarie", come mostrato in Figura 16. In particolare, si osserva un significativo incremento del peso del leasing elettromedicale rivolto ai clienti che operano nel settore del commercio all'ingrosso e al dettaglio (+4,4 p.p.).

Figura 14 - Leasing di apparecchiature elettromedicali per regione 2020

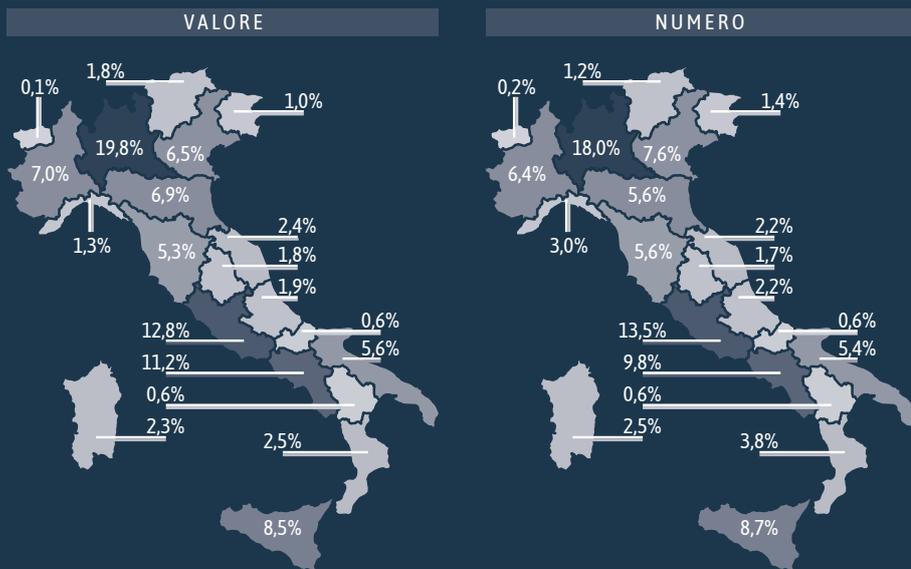


Figura 15 - Leasing di apparecchiature elettromedicali per i principali settori di clientela ATECO (valore)

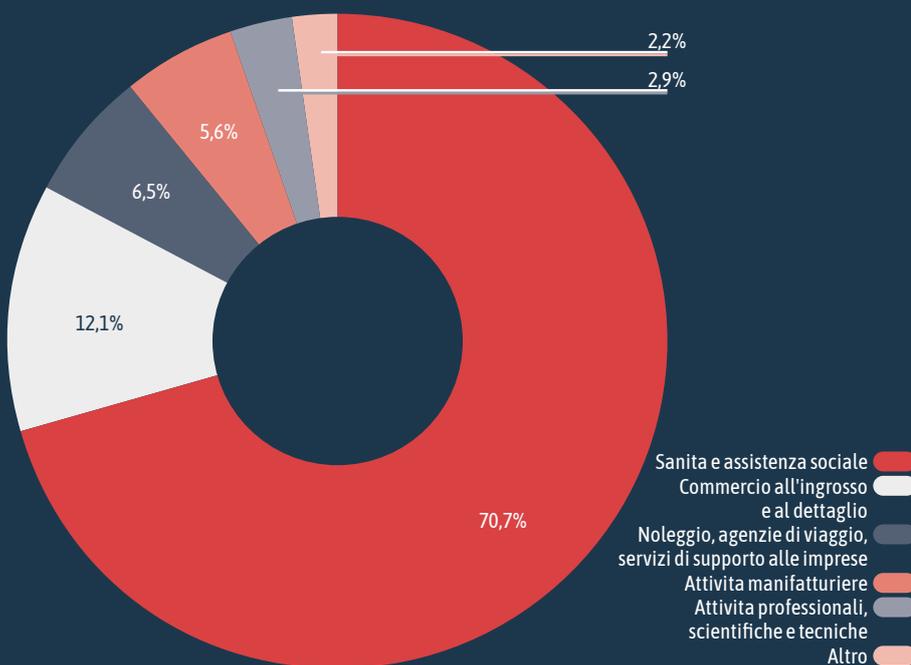
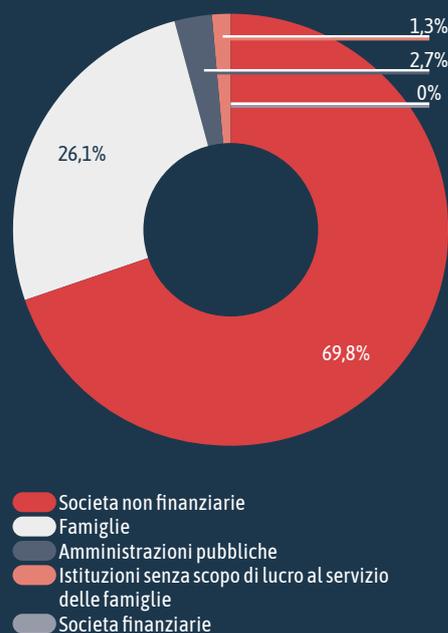


Figura 16 - Leasing di apparecchiature elettromedicali per principali i settori di clientela SAE (valore)



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

# SANITÀ E ASSISTENZA SOCIALE

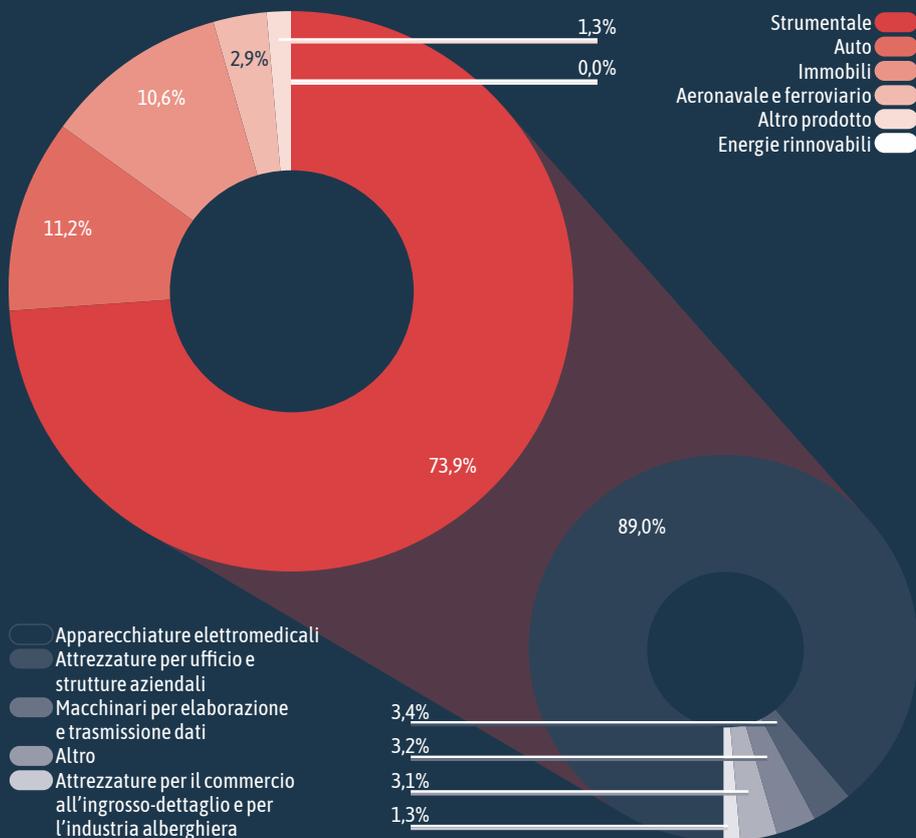


Figura 17 – Ripartizione leasing al settore “Sanità e assistenza sociale” per comparto (valore)

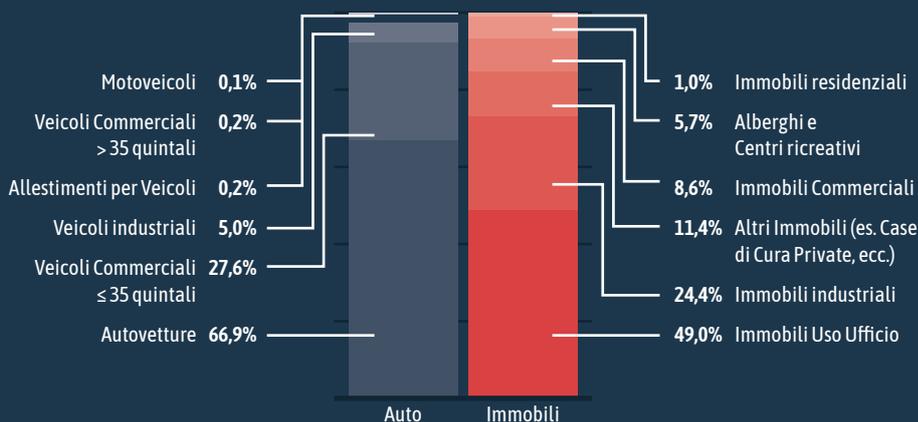
Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

La “Sanità e assistenza sociale”, come già anticipato nel paragrafo precedente, è il settore Ateco prevalente per i clienti del leasing elettromedicale con una quota pari al 70,7%. Nel 2020 questo settore di attività economica ha rappresentato il 3,9% in numero e il 2,3% in valore dello stipulato leasing complessivo, in lieve crescita rispetto all’anno precedente. In **Figura 17** viene mostrata la ripartizione in valore di stipulato di questo settore per comparto, da cui emerge la netta prevalenza dei beni strumentali con una quota pari al 73,9%, seguiti con l’11,2% dai beni appartenenti al comparto auto e dai beni immobili che rispetto al 2019 registrano un incremento della propria incidenza di 5,4 punti percentuali. Guardando al comparto strumentale, gli apparecchi elettromedicali si confermano, con un incremento della loro quota pari a 1,9 punti percentuali, i beni maggiormente leasingati da clientela con attività economica “Sanità e assistenza sociale”. Al secondo posto troviamo con il 3,4% le “at-

trezzature per ufficio e strutture aziendali” seguite dai “macchinari per elaborazione e trasmissione dei dati” (3,2%). Nel comparto auto rimangono prevalenti per valore di stipulato il settore delle autovetture, con una quota pari al 66,9%, e quello dei veicoli leggeri con il 27,6%; l’analisi dei beni immobili mostra ai primi posti gli immobili uso ufficio e gli immobili industriali che, in valore, rispettivamente rappresentano il 49,0% e il 24,4% dello stipulato del settore. In forte diminuzione

invece l’incidenza degli immobili commerciali che vedono una contrazione di 29,4 p.p. della loro quota sul totale [cfr. **Fig. 18**].

Figura 18 – Ripartizione della “Sanità e assistenza sociale” nell’auto e nell’immobiliare (valore)





---

# LEASING IMMOBILIARE, UNA SVOLTA NEL 2021?

---

La flessione del leasing immobiliare nel 2020 ha caratterizzato tutte le fasce d'importo e tutte le categorie di immobili. Il leasing su immobili già costruiti rappresenta poco più della metà dello stipulato e la fetta maggiore del leasing su immobili da costruire è nella fascia "big ticket" delle operazioni d'importo superiore ai 2,5 milioni di euro.

Nonostante la flessione su base annua, a livello congiunturale nella seconda metà del 2020 si è osservato un incremento del numero delle transazioni leasing, in coerenza con la ripresa osservata sull'intero mercato immobiliare. Quest'ultimo mostra, infatti, timidi segnali di ripresa e anche il non residenziale ha evidenziato una vivacità via via crescente nel corso del 2020, fino a un picco a fine anno.

Moderatamente positive le aspettative degli esperti del settore immobiliare anche per il 2021, anche se alcune categorie di immobili non residenziali risentono più di altre della crisi. Gli effetti della pandemia potrebbero portare a nuovi investimenti nel settore per adeguare l'attuale assetto immobiliare alle mutate esigenze lavorative e commerciali e rappresentano l'occasione per una riqualificazione a fini ambientali e di risparmio energetico.

## SOMMARIO

Il 2021 segnerà un cambio di rotta nell'immobiliare?.....	63
<b>4.1</b> Leasing immobiliare: ripresa congiunturale a fine 2020.....	65
<b>4.1.1</b> Ai primi posti il leasing di immobili industriali e commerciali .....	67
<b>4.1.2</b> Anticipo e opzione finale d'acquisto per tipo immobile .....	68



# IL 2021 SEGNERÀ UN CAMBIO DI ROTTA NELL'IMMOBILIARE?

A cura di Flavio Monosilio  
Direttore del Centro Studi Ance

Il 2020 sarà ricordato per la situazione drammaticamente eccezionale - paragonabile, in qualche modo, ai soli periodi bellici - di sospensione delle attività economiche e sociali. La pandemia dovuta al Covid-19 ha condizionato in maniera cruciale gli sviluppi dell'economia e della società, in Italia come nel mondo intero. L'Istat stima per il 2020 un calo tendenziale del Pil del -8,9%, segnando il peggior risultato dal dopoguerra.

Per le costruzioni, la pandemia ha interrotto bruscamente i primi segnali di inversione di tendenza osservati nel 2019 e nei primi mesi del 2020, dopo una lunga e pesante crisi che ha ridotto gli investimenti in costruzioni di oltre un terzo. La stima formulata dall'Ance per il 2020 è di una significativa flessione degli investimenti in costruzioni del -10,1%, sintesi di cali generalizzati in tutti i singoli comparti. La nuova edilizia residenziale e il non residenziale privato registrano flessioni pari, rispettivamente, al -12,5% e al -13,5%. In calo del -9,8% anche il comparto del recupero abitativo - l'unico che in questi anni di crisi aveva sostenuto il mercato - e il comparto delle opere pubbliche (-2,5%). Il 2021 potrebbe segnare un cambio di rotta molto importante, per il settore delle costruzioni come per l'intero Paese. Tutte le previsioni economiche per il 2021 annunciano un timido rimbalzo nella creazione di ricchezza. L'Ocse prevede per l'anno in corso un aumento del Pil del +4,1% rispetto all'anno precedente. Tuttavia, sull'intensità di tale aumento pesa una elevata incertezza, che sconta l'evoluzione della pandemia in atto, la tempistica dei vaccini e le inevitabili ripercussioni sui comportamenti delle famiglie e delle imprese. Per le costruzioni, l'Ance prevede un rimbalzo del +8,6% dei livelli produttivi, trainato principalmente dal comparto del recupero abitativo (+14%) e dalle opere pubbliche (+7,7%). Positiva la previsione anche per gli investimenti in nuove abitazioni (+3,5%) e per il comparto non residenziale privato (+5%). In particolare, per quest'ultimo, la crescita stimata sarebbe potuta essere più significativa (anche in considerazione della dinamica positiva dei permessi a costruire





degli anni 2015-2019), se accompagnata da un contesto economico generale che si fosse definitivamente lasciato alle spalle l'emergenza sanitaria. Il comparto degli investimenti non residenziali, infatti, è tra quelli che più risente delle dinamiche in atto anche negli altri settori economici. Alcuni di questi con la pandemia sono stati colpiti duramente, perché legati in modo pressoché totale ad aspetti della vita sociale e di convivenza tra persone. Si pensi, ad esempio, a tutto il settore commerciale in forte contrazione - tra chiusure obbligate e crescita esponenziale degli acquisti online, o al settore del turismo, così rilevante in un Paese come l'Italia. Relativamente all'anno in corso, segni importanti di cambiamento sono pienamente osservabili in alcune misure che, certa-

mente, potrebbero dare effetti importanti alla produzione del settore. Il Superbonus 110%, in questi ultimi mesi, ha diffuso grande entusiasmo, sia da parte delle famiglie proprietarie di immobili, sia da parte delle imprese. Un provvedimento di portata eccezionale, il quale, tuttavia, potrà dimostrare pienamente la propria efficacia solamente nell'ipotesi che venga estesa la durata dell'agevolazione e si adegui lo strumento alla complessità degli interventi di messa in sicurezza sismica e riqualificazione energetica. Una proroga consentirebbe, tra l'altro, di attivare importanti interventi di rigenerazione nelle nostre città, rendendo possibili la demolizione e ricostruzione di edifici, soprattutto nelle aree più rischiose, dal punto di vista sismico. Un altro spazio di fiducia è offerto dall'im-

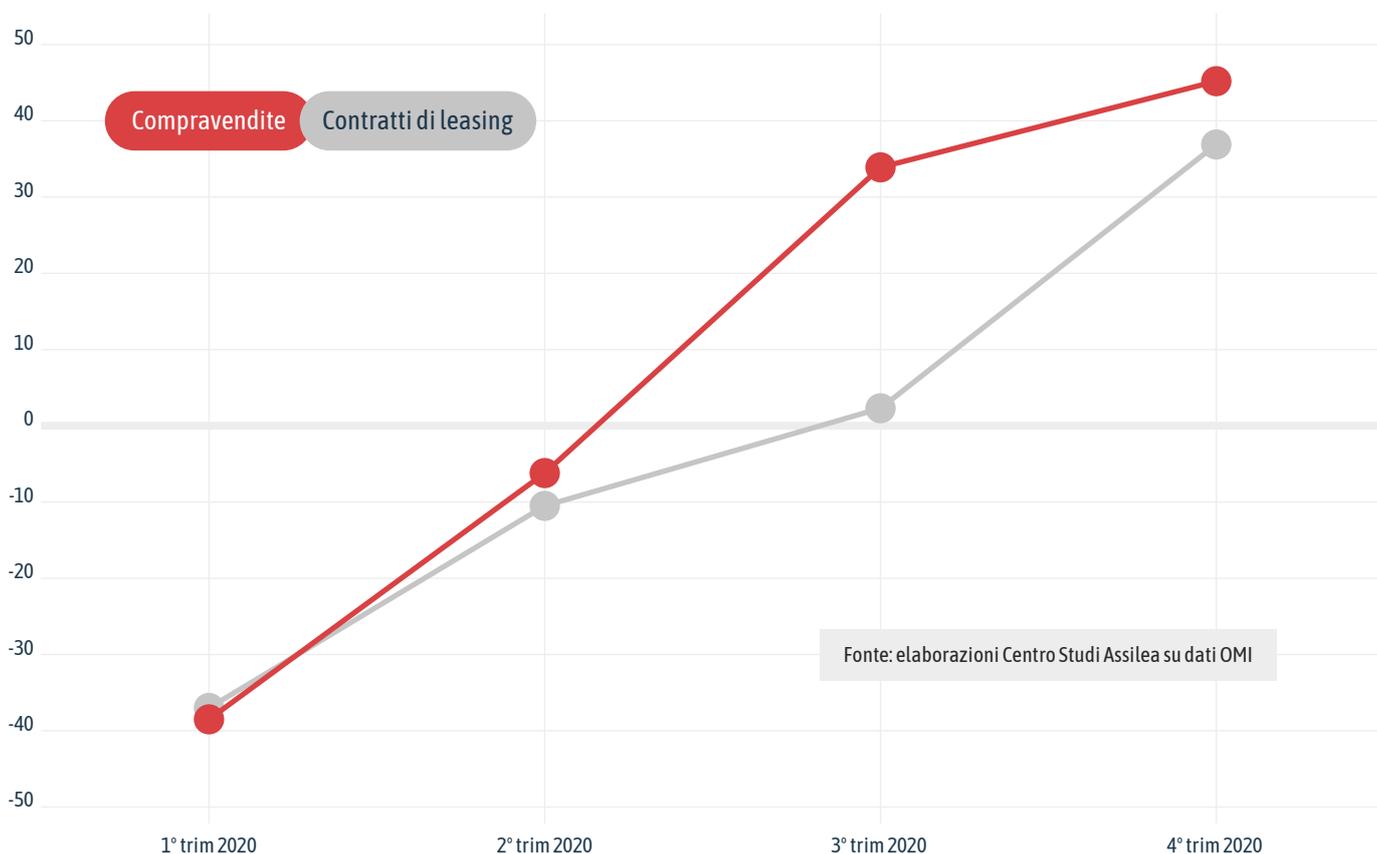
pegno assunto dal Governo nell'utilizzare le risorse per la ripresa e la resilienza su investimenti in grado di accrescere il potenziale produttivo del Paese. Il Recovery Fund rappresenta un'opportunità senza uguali che vede il settore delle costruzioni ricoprire un ruolo prioritario. Circa la metà delle risorse complessive, per il raggiungimento degli obiettivi fissati in termini di sostenibilità, di coesione sociale e di rilancio dell'economia, riguardano direttamente, infatti, l'attività edilizia. Date queste importanti opportunità, pertanto, lasciato alle spalle l'annus horribilis, il 2021 potrebbe vedere il settore delle costruzioni in prima fila per una effettiva e robusta ripresa del Paese, sfruttando pienamente i suoi importanti effetti propulsivi sull'economia.

# LEASING IMMOBILIARE: RIPRESA CONGIUNTURALE A FINE 2020

Dopo il forte impatto sul mercato immobiliare e sull'economia in generale, soprattutto nei primi due trimestri del 2020, determinato dalle misure adottate dal Governo italiano per contenere il diffondersi del Covid-19 e dopo alcuni segnali positivi di ripresa nel terzo trimestre, nel quarto tutti i principali segmenti del settore terziario non residenziale hanno mostrato un tasso tendenziale positivo, contribuendo così a contenere la riduzione dei volumi annuali delle compravendite comunque registrata nel 2020.

Il mercato delle compravendite degli immobili non residenziali ha visto infatti nel 2020 un progressivo incremento del numero delle compravendite di immobili. I dati dell'Osservatorio del Mercato Immobiliare (OMI) dell'Agenzia delle Entrate, infatti, mostrano un netto miglioramento del trend già dal secondo trimestre dell'anno, con variazioni sul trimestre precedente che diventano positive a partire da giugno e un picco nell'ultimo trimestre superiore a quello che si era registrato a fine 2019. Anche il numero dei contratti di leasing immobiliare, pur chiudendo in flessione rispetto all'ultimo trimestre 2019 ha visto un incremento a due cifre nell'ultimo trimestre 2020

Figura 1 - Numero di compravendite di immobili non residenziali e di nuovi contratti di leasing (var.% sul trimestre precedente)



rispetto ai mesi precedenti [cfr. Fig. 1]. Nonostante il miglioramento del trend congiunturale sul numero delle transazioni, su base annua, l'effetto della crisi economica provocata dalla pandemia Covid-19 incide negativamente sul leasing immobiliare, che nell'intero 2020 ha mostrato, rispetto al 2019, una contrazione del -25,6% nei numeri e del -28,5% nei volumi di stipulato.

A livello congiunturale, la prima importante flessione si è registrata a marzo 2020 quando il valore di stipulato è sceso rispetto al mese precedente del -36,9%, per poi risalire fino a luglio registrando un secondo picco negativo ad agosto 2020. A dicembre i volumi sono quasi raddoppiati rispetto a novembre attestandosi a 422 milioni di euro [cfr. Fig. 2].

A livello tendenziale, si osservano dinamiche negative per tutte le fasce d'importo dell'immobiliare costruito, come evidenziato in Figura 3, che hanno portato, guardando all'intero sotto-comparto, a un complessivo -25,16% in numero e -26,70% in valore rispetto al 2019. Ancora più significativa la flessione dello stipulato immobiliare da costruire con un -27,1% in numero e -30,6% in valore.

Dall'analisi delle singole fasce d'importo dei sotto-comparti leasing immobiliare 2020, riportate in Figura 4, si conferma al primo posto il "da costruire di fascia superiore a 2,5 mil. euro" che, con una contrazione di 2,6 punti percentuali, si attesta al 29,7%. A seguire, troviamo l'immobiliare costruito di fascia intermedia con una quota del 23,8%, in aumento di 1,0 punti percentuali rispetto all'anno precedente.

Figura 2 - Valori mensili dello stipulato leasing immobiliare 2020 (valori in migliaia di euro)

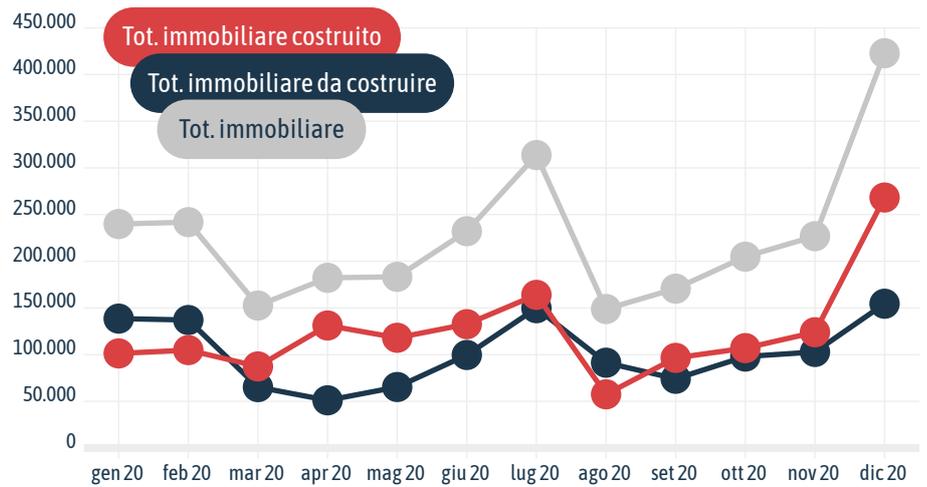


Figura 3 - Dinamica dei valori dello stipulato leasing immobiliare (in milioni di euro) e variazione % del valore dei contratti

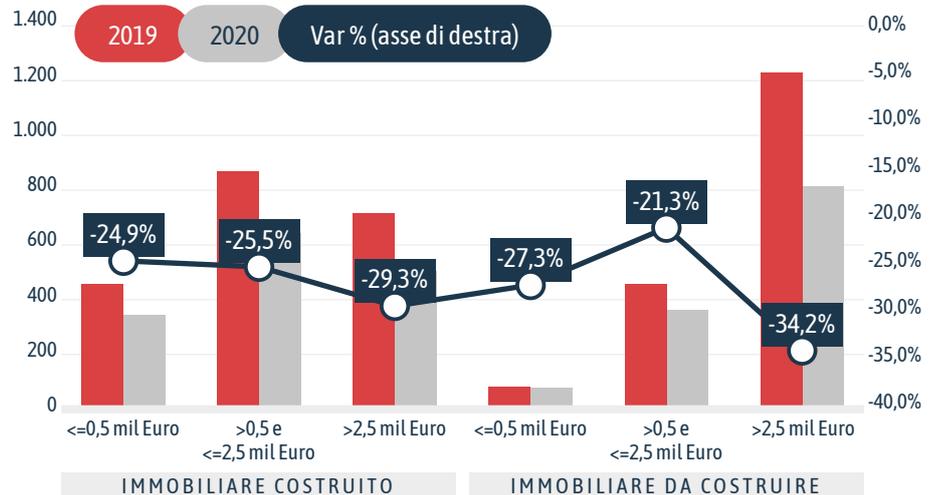
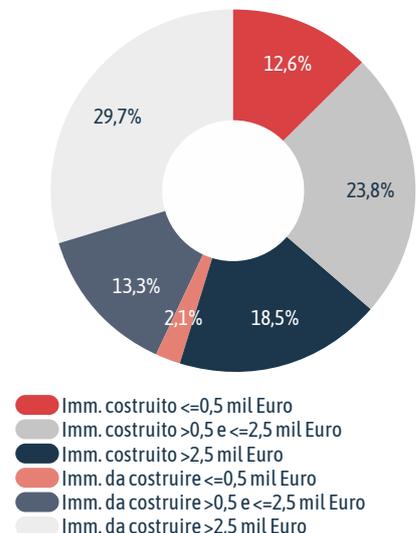


Figura 4 - Composizione dello stipulato leasing immobiliare per classi d'importo (valore contratti)

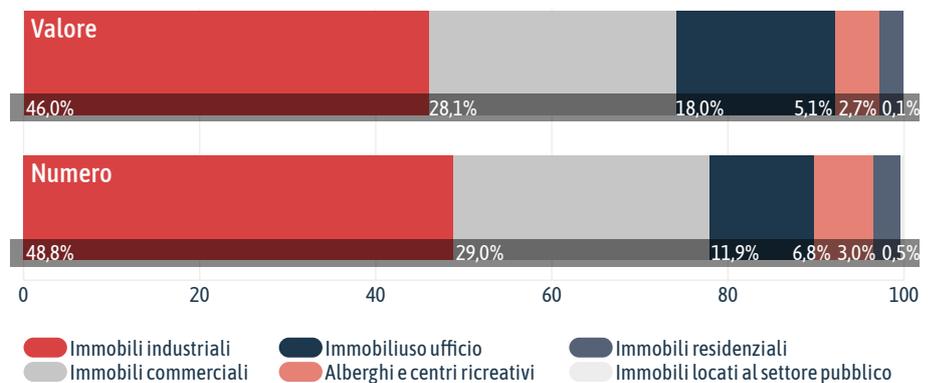


# AI PRIMI POSTI IL LEASING DI IMMOBILI INDUSTRIALI E COMMERCIALI

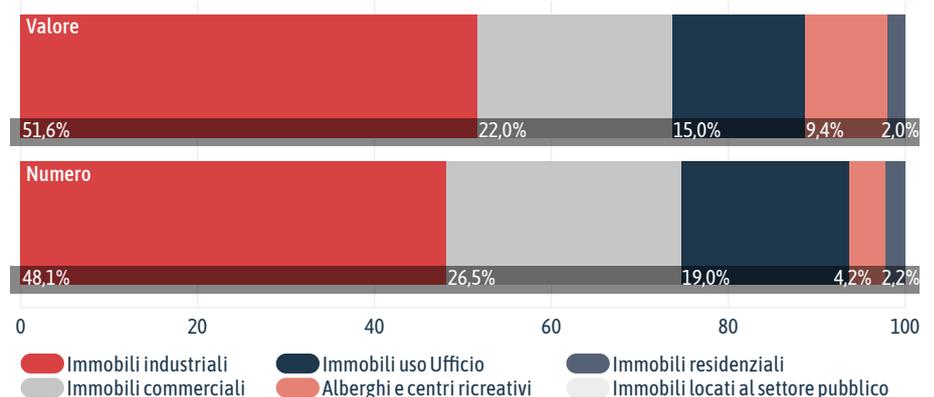
Dalla composizione del portafoglio leasing immobiliare in essere a dicembre 2020, riportata in **Figura 5**, emerge, in linea con lo scorso anno, la prevalenza degli immobili industriali, che mostrano una quota pari al 45,8% in valore e al 48,8% in numero. A seguire si confermano gli immobili commerciali, che, pur registrando una contrazione di 0,6 punti percentuali in valore, continuano a rappresentare una quota importante del mercato (29,0% in numero e 28,0% negli importi). Anche dall'analisi dello stipulato immobiliare 2020 emerge la prevalenza

degli immobili industriali seguiti da quelli commerciali. Rispetto all'anno precedente, però, si registra una contrazione della quota di queste categorie, particolarmente significativa per valore dei contratti che scendono rispettivamente di -5,5 e di -3,7 p.p.. Tale riduzione è compensata dall'incremento dell'incidenza degli immobili uso ufficio (+4,7 p.p.) e ricreativi (+5,9 p.p.). Sul numero delle transazioni si rileva una diminuzione generalizzata per tutte le categorie, ad eccezione degli immobili ad uso ufficio che vedono la propria incidenza sul totale immobiliare aumentata di 1,6 p.p. [cfr. Fig.6].

*Figura 5 - Ripartizione dell'outstanding leasing immobiliare al 31/12/2020 per tipologia di immobile locato (numero e valore contratti)*



*Figura 6 - Ripartizione dello stipulato leasing immobiliare 2020 per tipologia di immobile locato (numero e valore contratti)*



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

---

## ANTICIPO E OPZIONE FINALE D'ACQUISTO PER TIPO IMMOBILE

---



L'anticipo medio sul costo del bene ha registrato una flessione per i contratti immobiliari stipulati nel 2020 (-0,7 p.p.) pur continuando a mostrare una percentuale media pari al 19,5%, superiore a quella osservata per i contratti in essere [cfr. Fig.7]. L'opzione finale d'acquisto anche se in leggera flessione si conferma sui livelli osservati nel 2019. In **Figura 8** vengono rappresentati l'anticipo e l'opzione finale d'acquisto medi per lo stipulato 2020 dei principali sotto-comparti del leasing immobiliare. Gli "immobili residenziali", pur registrando una flessione di 0,4 p.p., confermano la percentuale media di anticipo più elevata (21,5%) e con un incremento di 3,6 p.p. raggiungono il primo posto anche per opzione finale d'acquisto (6,9%). Con un aumento di 1,6 p.p. gli "immobili commerciali" salgono al secondo posto per percentuale media di anticipo sul costo del bene (19,8%), registrando però una flessione di 1,1 p.p. con riferimento all'opzione finale d'acquisto. Gli "immobili uso ufficio" evidenziano una contrazione significativa sia della percentuale media d'anticipo (-4,3 p.p.) sia dell'opzione finale d'acquisto (-2,4 p.p.).

Figura 7 – Percentuale media dell'anticipo e dell'opzione finale d'acquisto del comparto immobiliare (% sul costo del bene)

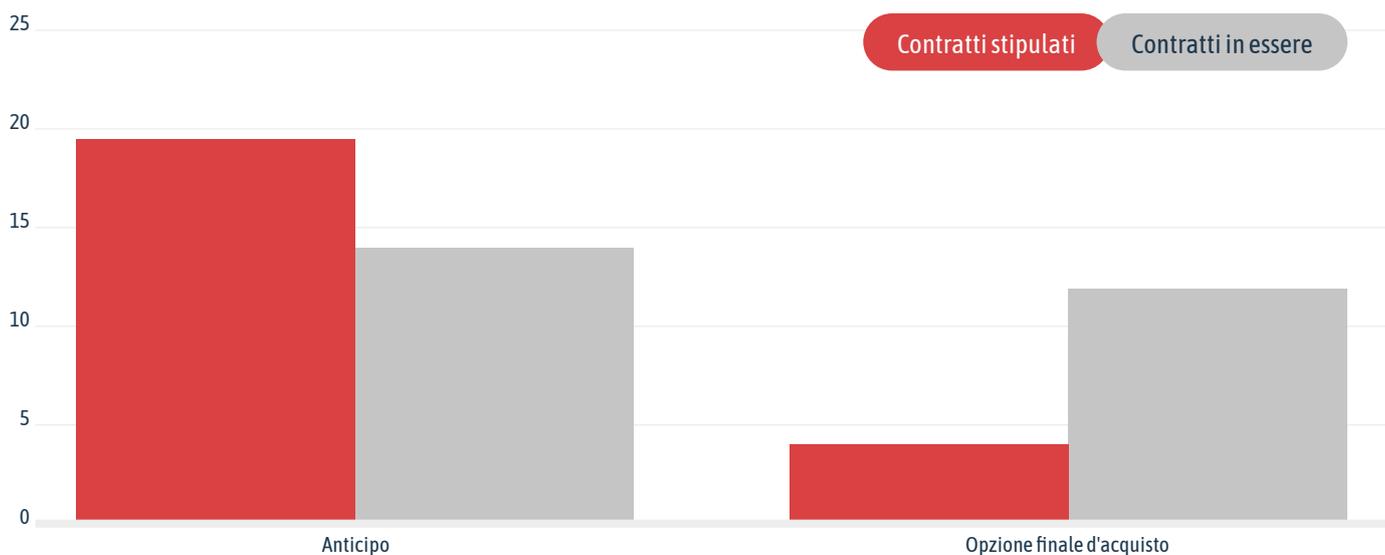
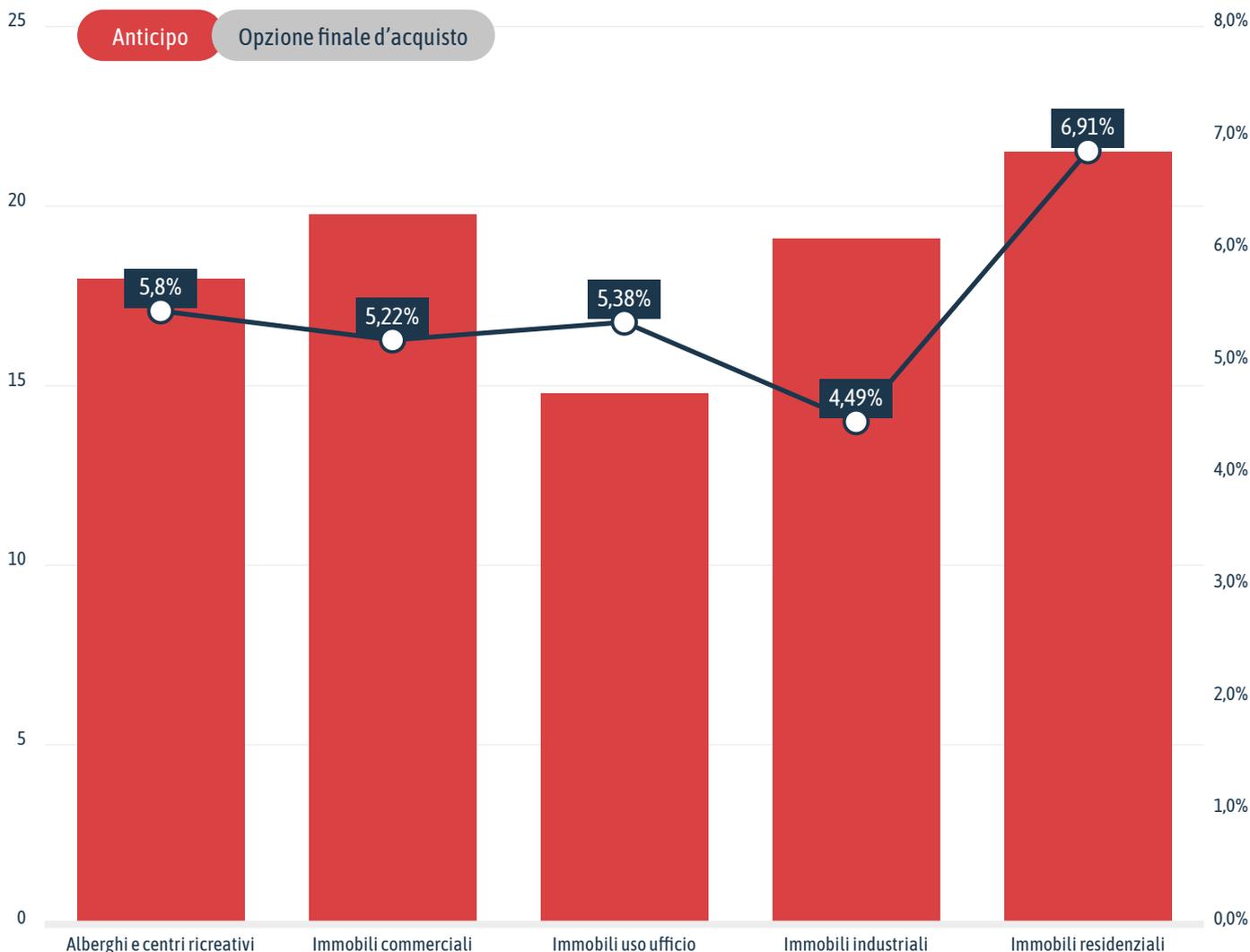


Figura 8 – Percentuale media dell'anticipo e dell'opzione finale d'acquisto sullo stipulato nei principali sotto-comparti immobiliari (% sul costo del bene)



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea



---

# LA RIPRESA E LE SFIDE DEL LEASING NAUTICO

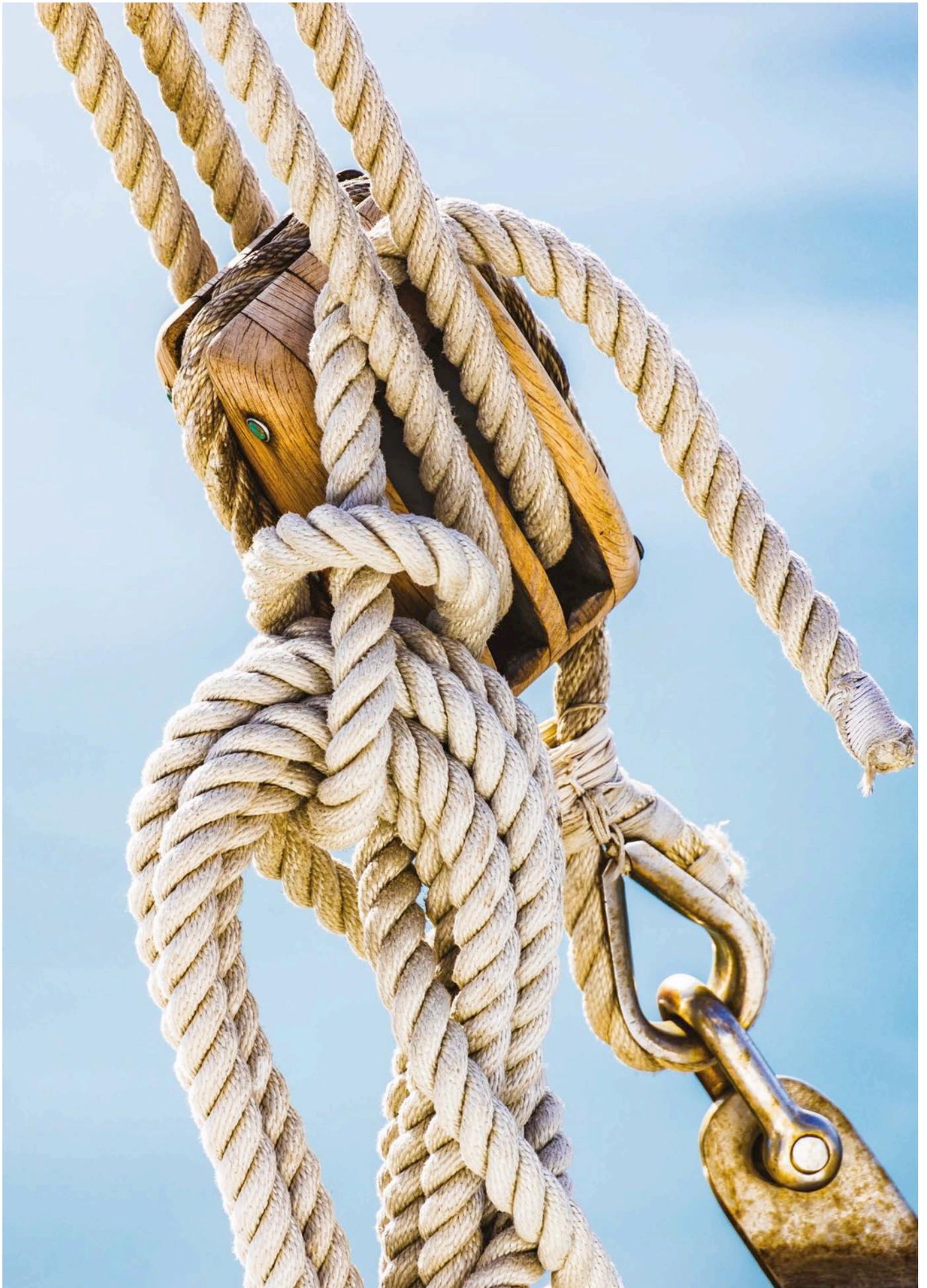
---

L'industria della nautica da diporto ha vissuto un'importante ripresa negli ultimi anni. Anche il 2020, nonostante l'avvio ritardato per effetto della prima fase della pandemia, ha chiuso con un incremento sia della produzione di nuove unità da diporto che del leasing nautico, prodotto che finanzia gran parte delle vendite.

Le recenti modifiche al calcolo dell'imponibile IVA sul leasing nautico hanno portato ad anticipare a ottobre 2020 le decisioni di spesa nel settore, con un picco di stipulato rispetto al passato in quel mese ed un rallentamento nei mesi successivi.

## SOMMARIO

Industria della nautica tra ripresa ed effetti del Covid-19 .....	73
<b>5.1</b> Buona la dinamica dell'Aeronavale e Ferroviario nonostante la crisi .....	75
<b>5.2</b> Il Leasing Nautico traina la crescita del comparto .....	76
<b>FOCUS</b> Come districarsi tra le nuove regole del settore .....	79



# INDUSTRIA DELLA NAUTICA TRA RIPRESA ED EFFETTI DEL COVID-19

A cura di Stefano Pagani Isnardi  
Direttore Ufficio Studi  
e Supporto Progetti Confindustria Nautica

L'industria italiana della nautica, dopo la straordinaria performance di crescita degli ultimi anni (+90% dal 2014 al 2019), vede una possibile chiusura del 2020 su livelli di stabilità rispetto all'anno precedente, con un fatturato globale intorno a 4,8 miliardi di euro.

La rapida e coraggiosa risposta delle aziende della cantieristica e della produzione di accessori ed equipaggiamenti nautici al lockdown della primavera 2020 ha infatti permesso di recuperare con successo le settimane di chiusura degli stabilimenti, riuscendo a portare a termine le consegne previste per la stagione estiva, segnata da una forte richiesta di imbarcazioni, sia sul mercato del nuovo che su quello dell'usato. Il segnale che ha rafforzato i trend dell'anno nautico in corso (settembre 2010 – agosto 2021) è stato poi fornito dal 60° Salone Nautico: unico evento internazionale di settore in Europa a essersi fino a oggi svolto nell'era Covid, la rassegna autunnale genovese ha infatti confermato le positive tendenze di mercato, registrando un'ottima vivacità di mercato, che ha incrementato l'order book dei cantieri sia sui mercati esteri, sia sul mercato nazionale.

Confindustria Nautica, nel corso della propria Assemblea Generale del dicembre scorso, ha presentato i risultati dell'indagine previsionale sull'andamento del fatturato nautico, sulla base delle previsioni di chiusura dei bilanci 2020. L'indagine, condotta su un campione significativo di aziende Associate, ha confermato le indicazioni qualitative emerse alla conclusione della stagione nautica, con una evidente dicotomia fra la componente industriale e quella delle imprese del turismo nautico. La distribuzione delle risposte per il settore delle unità da diporto appare equilibrata, con il 44% del campione che indica



una crescita di fatturato e il 41% che stima una contrazione. Dai segmenti merceologici degli accessori e dei motori emergono indicazioni più conservative: se la fascia di riduzione di fatturato risulta percentualmente simile a quella della cantieristica, quella di stabilità raggiunge il 35%, erodendo una quota di quella di crescita di fatturato.

Analizzando invece l'indotto a valle del turismo nautico emergono tutte le criticità derivanti dagli effetti della pandemia sugli spostamenti internazionali, con l'evidente mancanza di clientela extra UE nel Mediterraneo. Se per la portualità e i servizi circa il 57% del campione segnala una riduzione di fatturato, questo dato sale all'82% per il segmento del charter nautico, con due imprese su tre che indicano una contrazione del volume di affari superiore al 20%.

Passando al *sentiment* sull'anno nautico in corso, le imprese dell'industria nautica sembrano dimostrare una maggiore fiducia rispetto al 2020: per il settore delle unità da diporto, oltre due aziende associate su tre indicano una crescita rispetto al precedente anno nautico, con soltanto il 7% del campione che indica invece una possibile contrazione. Peraltro, l'Italia conferma anche per il 2021 la leadership

a livello mondiale nel settore dei superyacht: il Global Order Book, elaborato da Boat International, posiziona infatti la cantieristica italiana al vertice per gli ordini delle unità superiori a 24 metri, con 407 yacht in costruzione su un totale di 821, raggiungendo a livello globale una quota del 49,6%. Per il segmento accessori/motori il 41% dei rispondenti segnala una crescita e il 49% una stabilità. Nell'ambito delle attività legate al turismo nautico si registra una distribuzione più positiva rispetto al consuntivo 2020: 44% crescita e 50% stabilità per marina e servizi, 50% crescita e 26% stabilità per il settore del charter; è importante sottolineare che i dati, in particolare per il charter, si riferiscono a un confronto con la peggiore stagione degli ultimi 20 anni e che una previsione di crescita non potrà senz'altro corrispondere a un ritorno ai livelli pre Covid.

Se tali incoraggianti premesse portano la stagione 2020/2021 a stime positive, i primi dati sull'andamento per l'anno 2020 andranno verificati a settembre, con l'elaborazione delle analisi di mercato di consuntivo da parte di Confindustria Nautica e con la pubblicazione da parte del MIT delle statistiche sulle immatricolazioni in Italia, elemento significativo per comprendere le dinamiche del mercato domestico.



# BUONA LA DINAMICA DELL'AERONAVALE E FERROVIARIO NONOSTANTE LA CRISI

Nonostante la crisi economica innescata dalla pandemia Covid-19 nel 2020 lo stipulato leasing aeronavale e ferroviario rispetto al 2019 ha registrato una crescita del 20,7% nei numeri e del 9,1% negli importi [cfr. Fig.1].

La "nautica da diporto" si conferma il sotto comparto con la quota percentuale più elevata sul totale, attestandosi, con una crescita di 3,9 p.p., al 90,0% del totale [cfr. Fig.2]. Si osserva, inoltre, nell'anno un forte incremento della "nautica commerciale" che vede quasi raddoppiare il proprio valore di stipulato, passando dai 14,0 milioni di € del 2019 ai 25,6 del 2020. L'aeronautico e ferroviario registra invece una flessione rispetto all'anno precedente pari al 43,3%; tale diminuzione è da attribuirsi allo stipulato aeronautico che nel 2020 ha mostrato una contrazione nei numeri e nei volumi rispettivamente pari a -66,7% e -76,0%. Conseguentemente questo ha inciso anche sulla ripartizione percentuale dei sotto-comparti, dove l'aeronavale e ferroviario ha visto nel 2020 ridursi la sua quota dall'11,5% al 6,0%.

Figura 1 – Dinamica dei valori dello stipulato leasing aeronavale e ferroviario (valori in migliaia di euro)

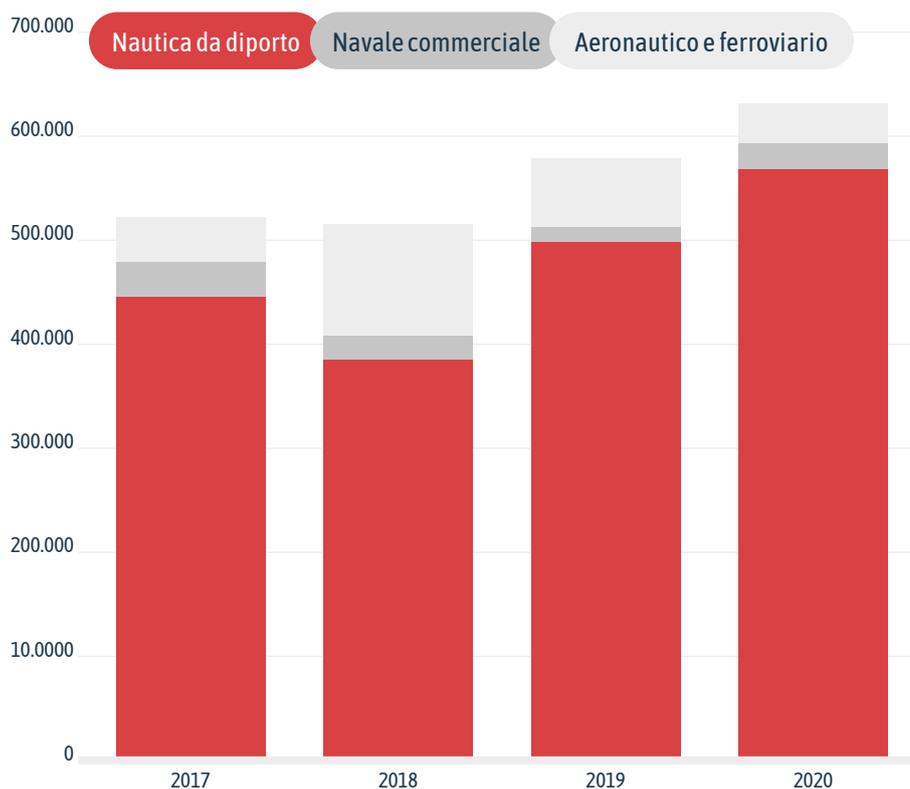
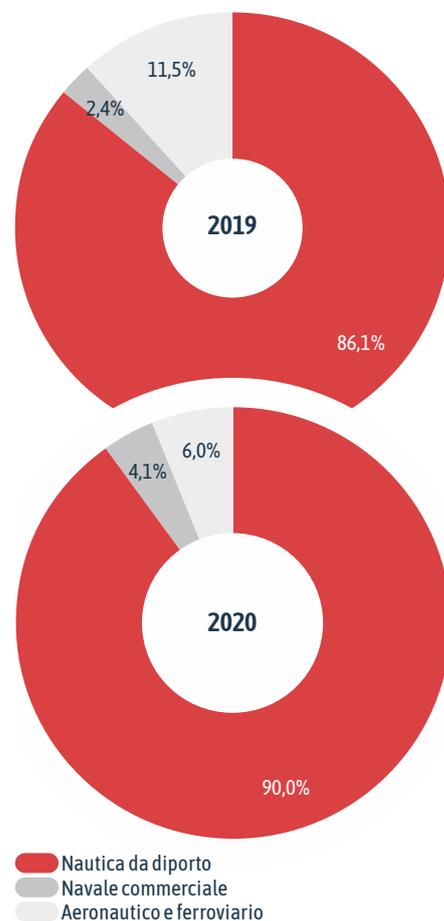


Figura 2 – Composizione dello stipulato leasing aeronavale e ferroviario (valore contratti)



# IL LEASING NAUTICO TRAINA LA CRESCITA DEL COMPARTO



Lo stipulato leasing nautico, che comprende le unità da diporto e navale commerciale, dopo essere più che triplicato dal 2013 al 2017 ha registrato nel 2018 una flessione. Dal 2019 il volume di stipulato è tornato a crescere raggiungendo nel 2020 un valore dei contratti complessivo pari a 593,7 milioni di euro [cfr. Fig. 3], il 15,9% in più rispetto al 2019.

Il sotto comparto della nautica da diporto continua a ricoprire la quota predominante del leasing nautico complessivo, pari al 96%, registrando un incremento sia in numero che in valore. Anche il comparto navale commerciale ha visto un'ottima dinamica nel 2019, raddoppiando il numero di contratti per un valore complessivo di 25,6 milioni di euro (+82,9% rispetto all'anno precedente) [cfr. Tab. 1].

La dinamica mensile 2020 dello stipulato leasing sulla nautica da diporto ha visto tre diverse fasi. L'inizio anno è stato segnato dall'emergenza epidemiologica Covid-19

Figura 3 – Dinamica dello stipulato leasing nautico (Valori in migliaia di euro)

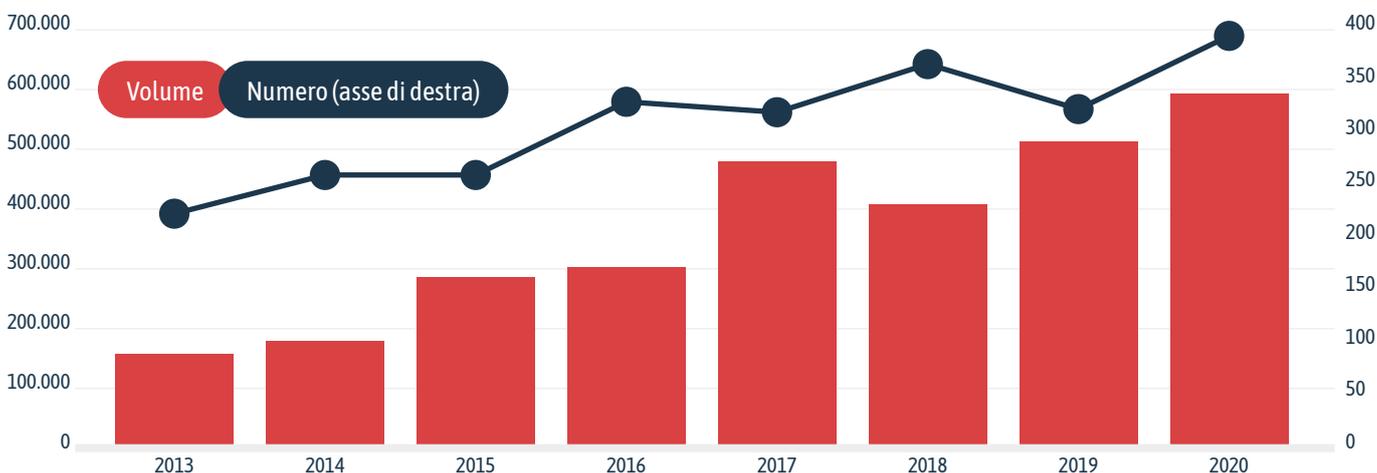


Tabella 1 – Stipulato leasing nautico: variazioni 2019/2020 (in migliaia di euro)

	2019		2020		Var%	
	Numero	Valore	Numero	Valore	Numero	Valore
<b>Nautica da diporto</b>	321	498.211	382	568.060	19,0%	14,0%
<b>Navale commerciale</b>	7	14.032	16	25.667	128,6%	82,9%
<b>Totale leasing nautico</b>	<b>328</b>	<b>512.243</b>	<b>398</b>	<b>593.727</b>	<b>21,3%</b>	<b>15,9%</b>

e dall'impatto del lockdown che ha di fatto bloccato e ritardato gli investimenti nel settore. È seguita un'importante ripresa della stipula di nuovi contratti nei mesi estivi. In termini di volumi si è osservato un vero e proprio picco nel mese di ottobre [cfr. Fig. 4], mese che peraltro ha coinciso con l'evento del Salone della Nautica di Genova: si è registrato per la nautica da diporto un volume di stipulato otto volte maggiore rispetto a settembre 2020 e quattro volte maggiore rispetto a ottobre 2019, che ha portato lo stipulato del comparto leasing nautico a superare il mezzo miliardo di euro. L'incremento delle nuove stipule verificatosi nel mese di ottobre è da ricondurre al cambio del regime di applicazione per il calcolo dell'imponibile IVA, introdotto a partire dal mese di novembre 2020, che ha anticipato le decisioni di spe-

sa nel settore causando poi una flessione nei mesi subito successivi. L'analisi effettuata da Assilea sulla Banca Dati Centrale Rischio (BDCR) consente di individuare la ripartizione dello stipulato per forma giuridica dei destinatari del leasing nautico. L'incidenza delle ditte individuali, persone fisiche e professionisti si conferma preponderante, con una quota dell'85,2% in numero di contratti e dell'84,4% in valore [cfr. Fig. 5]. Segue quello delle società di capitali, pari al 12,7% in numero e dell'11,0% in valore. Nel 2020, continua ad essere significativamente maggiore il numero delle unità da diporto nuove rispetto a quelle usate, il cui peso sul totale della nautica da diporto risulta pari all'87,4% (1,85 punti percentuali in più rispetto al 2019) [cfr. Fig. 6]. A livello territoriale, in linea con gli

scorsi anni, lo stipulato leasing nautico si concentra nelle regioni del Nord d'Italia, dove si registra nel 2020 oltre il 55% dei contratti per un valore pari a quasi il 73% del totale [cfr. Tab. 2].

Il Nord-Est è la macro-area che vede aumentare di più la sua quota sul numero di stipule (+8,0 p.p. rispetto al 2019) mentre, guardando al valore dei contratti, l'incremento più significativo si è registrato per la quota relativa al Centro Italia (+5,1 p.p.). Si osserva invece una contrazione dell'incidenza delle regioni del Sud e delle Isole nel 2020 sia sul numero (-12,8 p.p.) sia sul valore dello stipulato nautico (-5,4 p.p.), regioni che avevano visto una dinamica positiva nel 2019.

Figura 4 – Dinamica mensile dello stipulato leasing nautica da diporto (Var.% su mese corrispondente dell'anno precedente)

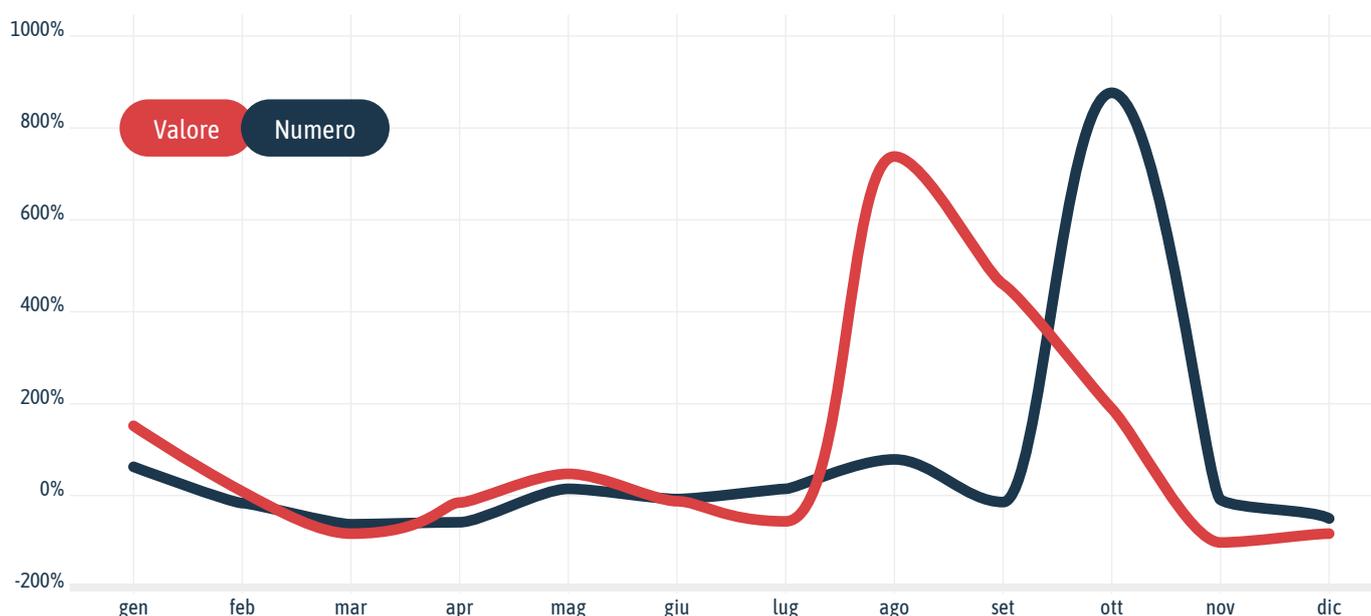


Figura 5 – Ripartizione dello stipulato leasing nautico per forma giuridica della clientela 2020

Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

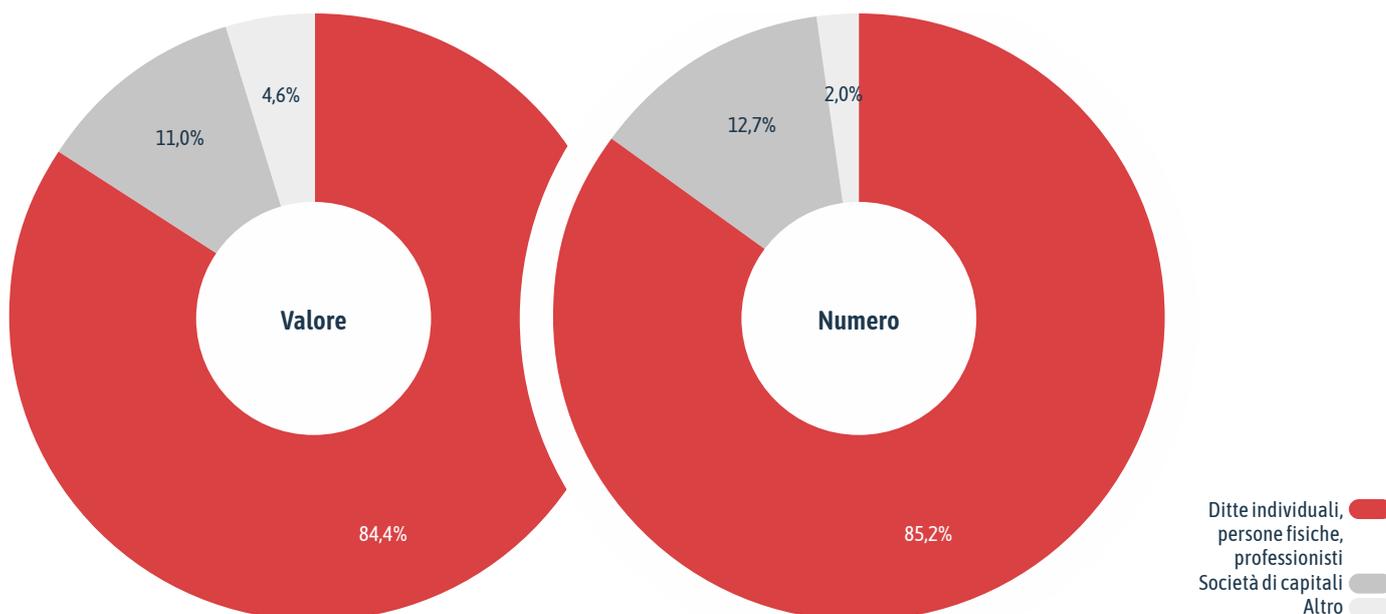


Figura 6 – Ripartizione dello stipulato leasing nautico tra unità da diporto nuove e usate (in valori 2019 e 2020)

Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

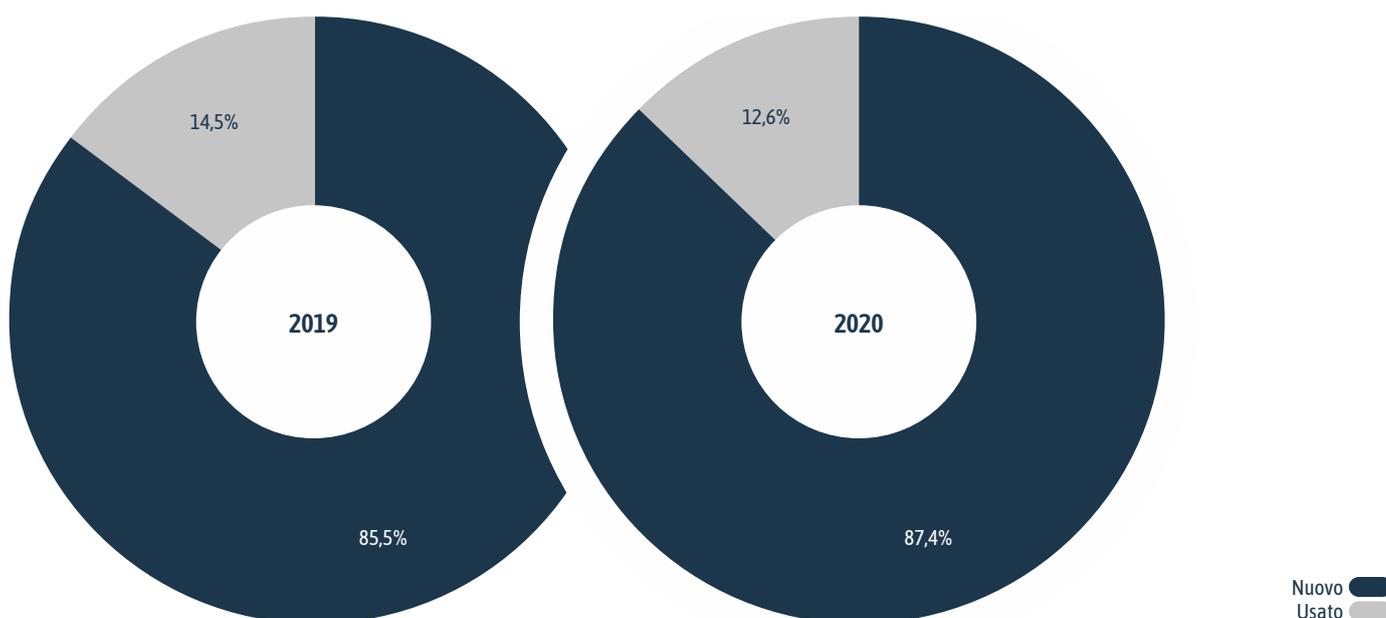


Tabella 2 – Ripartizione dello stipulato leasing nautico per macro-aree geografiche

Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

	2019		2020	
	Numero	Valore	Numero	Valore
<b>Nord-est</b>	16,8%	30,3%	24,8%	30,0%
<b>Nord-ovest</b>	27,8%	42,3%	30,5%	42,8%
<b>Centro</b>	17,2%	7,9%	19,4%	13,0%
<b>Sud e Isole</b>	38,1%	19,5%	25,3%	14,1%

# COME DISTRICARSI TRA LE NUOVE REGOLE DEL SETTORE

“ Nel leasing nautico, come noto, in Italia, così come in altri Paesi europei, quali Francia, Grecia e Croazia, per tenere conto dell'utilizzo del mezzo al di fuori delle acque territoriali europee, era stato introdotto un regime di calcolo forfetario dell'IVA imponibile.

Il sistema forfetario italiano era basato sulle dimensioni e la tipologia di unità che portava ad una riduzione dell'imponibile fino ad un'imposta pagata molto vicina e leggermente superiore all'11%, molto simile cioè ad un'IVA turistica (del 10%). Questa era la ragione di fondo di tale regime, posto che c'era stata una dimenticanza tale per cui tutto il settore del leasing nautico era stato escluso dall'IVA turistica.

Nel 2018 il Commissario Europeo Moscovici dichiarò che il regime forfetario su cui era basato il leasing nautico andava cancellato e la Commissione Europea chiese un obbligo di rilevazione attraverso il sistema satellitare AIS (*Automatic Identification System*) del “tempo di navigazione in acque extracomunitarie” per la durata dell'intero anno di durata del contratto. Inizialmente la Commissione Europea aveva puntato la sua attenzione sui contratti a breve termine, locazione e noleggio, con durata inferiore ai 90 giorni. Successivamente inviò una nuova lettera all'Italia, nella quale si chiedeva di estendere la richiesta già avanzata anche alla locazione a lungo termine ed al leasing nautico. Assilea, insieme a Confindustria Nautica, ha aperto un proficuo confronto con i massimi livelli dell'Agenzia delle Entrate al fine di evitare una nuova fuga verso l'estero degli utilizzatori di unità da diporto, che sarebbe stata addirittura superiore a quella che era stata causata dall'introduzione anni addietro dal Governo Monti della cosiddetta tassa di



stazionamento/di possesso sulle imbarcazioni. Gli introiti complessivi generati al Fisco dal settore della nautica sono infatti ingenti: la sola IVA diretta dei contratti di leasing nautico italiani è infatti pari a oltre 72 milioni di euro l'anno, senza contare l'indotto fiscale generato dalla barca.

Sui nuovi contratti, ai fini della determinazione dell'imponibile IVA, l'utilizzo di una imbarcazione da diporto nell'ambito dei contratti di leasing nautico va considerata sulla base delle settimane in cui l'unità ha effettuato spostamenti tra porti (inclusi gli spostamenti da e verso il medesimo porto), con esclusione di quelli tra cantieri o porti per motivi tecnici. Fanno fede il giornale di bordo tenuto dal comandante della nave, laddove previsto, oppure un registro vidimato attestante le ore di moto dell'imbarcazio-

ne da diporto e il dispositivo conta ore. Nello specifico, il Provvedimento Direttoriale 29/10/2020 dell'Agenzia delle Entrate (Prot.n. 341339/2020) sul “Luogo della prestazione dei servizi aventi ad oggetto imbarcazioni da diporto”, individua le modalità e i mezzi idonei a dimostrare l'effettivo utilizzo per i contratti di locazione, noleggio e leasing nautico al di fuori dell'Unione europea.

Il provvedimento disciplina sia i servizi di locazione e noleggio a breve termine (charter), sia la locazione finanziaria a lungo termine (leasing nautico), ai sensi dell'articolo 1, comma 725, della legge 27 dicembre 2019, n. 160, modificato dall'articolo 48, comma 7, del decreto-legge 16 luglio 2020, n. 76. La disposizione è stata introdotta a seguito della procedura aperta dalla Commissione

UE contro l'Italia (parere motivato 25 luglio 2019), che chiedeva che l'applicazione dell'articolo 59 bis, lettera a), della Direttiva IVA – che consente agli Stati membri di spostare il luogo di imposizione al di fuori dell'Unione europea qualora l'effettiva utilizzazione e l'effettiva fruizione dei servizi avvengano al di fuori della UE - non possa avvenire con l'ausilio di percentuali forfettarie e senza che sia dimostrato, caso per caso, il luogo dell'effettiva utilizzazione. Diversamente gli Stati membri sono tenuti ad applicare la regola generale di cui all'articolo 56 della stessa Direttiva, che stabilisce che il luogo della prestazione di detti servizi relativi ad unità da diporto deve essere quello in cui l'imbarcazione è effettivamente messa a disposizione del destinatario.

Il provvedimento fissa il principio sancito dalla comunità europea della "effettiva utilizzazione" che si evince dal contratto (anche quello di locazione finanziaria). Fissa un altro punto: tale effettiva utilizzazione può anche ricavarsi dalla dichiarazione dell'utilizzatore sotto la propria responsabilità. Detto contratto deve essere supportato da adeguati mezzi di prova. Il riferimento a "imbarcazione" non è strettamente legato al Codice della Nautica, ma ad ogni tipo di costruzione e con qualunque mezzo di propulsione destinata alla navigazione da diporto, escludendo i natanti. Il mezzo di prova è costituito dalla documentazione ufficiale, su supporto cartaceo e su supporto digitale, che proviene dall'utilizzatore o comunque dal soggetto che ha la responsabilità dell'attività e fissa





l'elenco generale delle prove e della documentazione ufficiale.

Nel caso del leasing si parla di "settimane" in cui l'imbarcazione ha effettuato spostamenti tra porti. Non si fa dunque riferimento a tutto l'anno, ma alle settimane in cui si è effettuata la navigazione. Come mezzi di prova, oltre al contratto è previsto il giornale di bordo o un registro vidimato che attesta le ore di moto, che servono per discriminare le settimane in cui si è navigato rispetto alle settimane in cui non si è navigato. Se il provvedimento si fosse riferito a tutta la durata del contratto e non solo alle ore di navigazione, l'impatto della normativa sarebbe stato molto più ampio ed avrebbe determinato una fuga delle imbarcazioni all'estero. L'Agenzia delle Entrate ha neutralizzato la sosta dell'imbarcazione. Come evidenza degli spostamenti viene richiesta una prova per ogni settimana, che può essere scelta tra: i dati dell'AIS, due foto del punto nave prese in momenti diversi, la fattura/documentazione di ormeggio, gli acquisti extra UE. L'AdE prevede una dichiarazione in fase di stipula del contratto sul futuro utilizzo dell'imbarcazione sulla base della quale l'imposta può essere provvisoriamente calcolata, salvo poi verifica a consuntivo da parte del fornitore. Nella Legge di Bilancio 2021 viene inserita una norma che stabilisce che la dichiarazione dell'utilizzatore è trasmessa telematicamente all'AdE che rilascia una ricevuta e che il prestatore emette la nota di variazione. È dunque l'utilizzatore a rispondere dell'imposta dovuta in base all'effettivo utilizzo.

Per attestare l'uscita dalle acque comunitarie si deve fornire un "mezzo di prova" scelto fra:

1. **i dati dei sistemi di navigazione satellitare (ad esempio, sistema A.I.S.), se in uso;**
2. **due fotografie digitali del punto nave per ogni settimana di navigazione;**
3. **fatture, contratti, ricevute fiscali e relativi mezzi di pagamento comprovanti l'ormeggio dell'unità da diporto al di fuori dell'Unione europea;**
4. **la documentazione attestante acquisti di beni e/o servizi, relativi all'utilizzo dell'unità, presso esercizi commerciali ubicati al di fuori dell'Unione.**

È prevista la "Dichiarazione di non imponibilità anticipata" e viene regolata la responsabilità del dichiarante. In caso di dichiarazione resa dall'utilizzatore circa la navigazione dell'unità da diporto al di fuori dell'Unione europea la quota di non assoggettabilità "s'intende provvisoriamente calcolata e il fornitore potrà emettere la fattura in regime di parziale o integrale esclusione". Il dichiarante dovrà effettuare una verifica a consuntivo e comunicare al proprio fornitore l'eventuale differenza rispetto alla percentuale indicata in base ai conteggi effettuati. In tal caso, il fornitore dovrà, a sua volta, effettuare le necessarie variazioni in aumento o diminuzione dell'imposta ai sensi dell'articolo 26 del decreto del Presidente della Repubblica 26 ottobre 1972, n. 633, procedendo, se del caso, a versare la maggiore imposta dovuta e gli interessi di mora, senza alcun pagamento di sanzioni in applicazione dell'articolo 5 del decreto legislativo 18 dicembre 1997 n. 472, per la propria condotta diligente.

Con il Decreto Legge "Semplificazioni" si applica la nuova disciplina sui contratti di leasing nautico a partire dal 1° novembre 2020. Tutti i contratti sottoscritti prima di questa

data sono salvi e continuano ad essere gestiti con il precedente contratto forfetario. Questo consente di salvaguardare il valore che possono avere sul mercato le unità da diporto usate, posto che molto spesso nell'acquisto di un'unità di diporto nuova c'è un usato che viene ritirato.

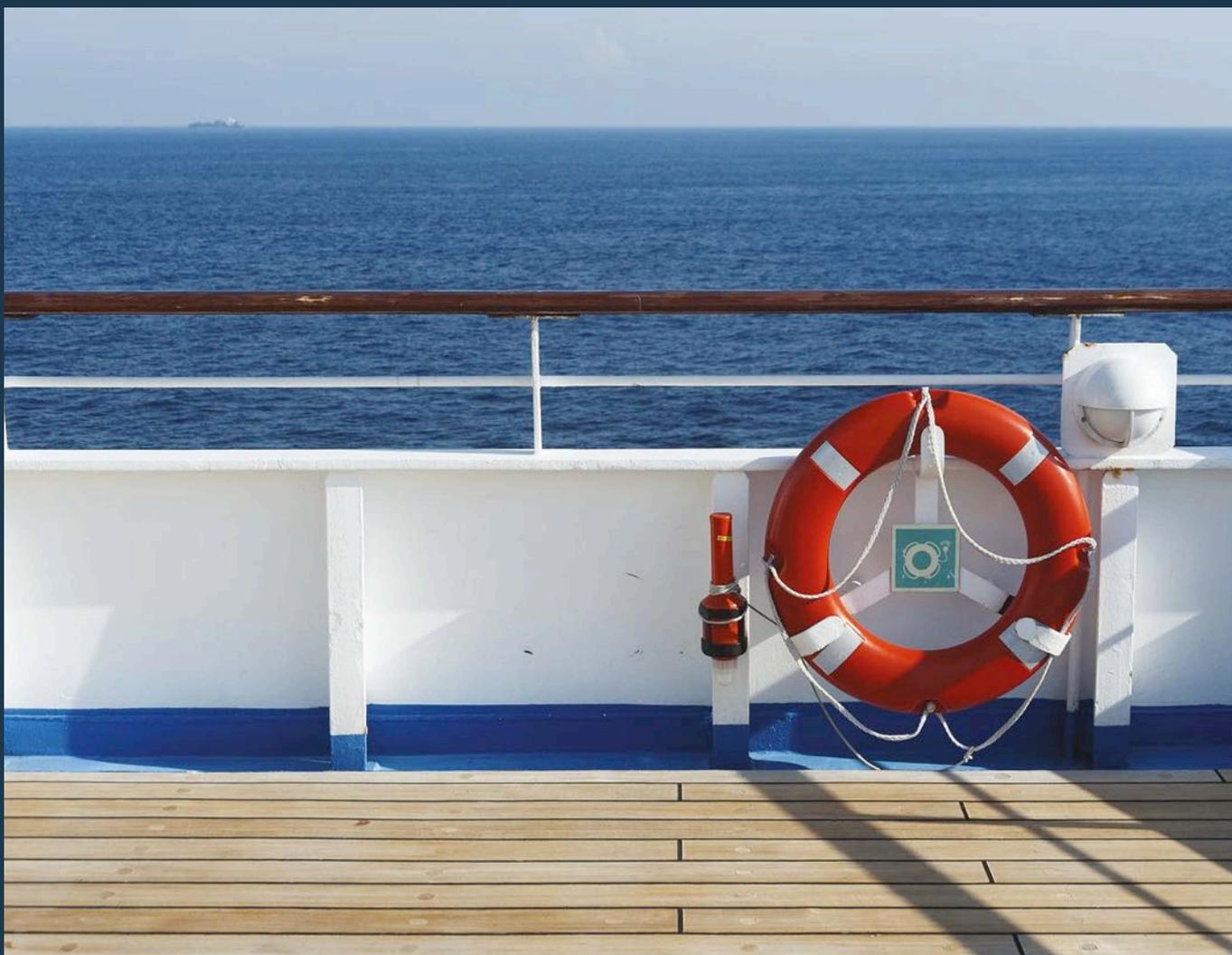
Assilea e Confindustria Nautica hanno fatto un lavoro in perfetta sinergia. Nei limiti che le sono stati lasciati, l'Agenzia delle Entrate ha compiuto un grandissimo sforzo comprendendo quanto il leasing nautico è fondamentale per l'industria nautica italiana (la prima in assoluto al mondo), al fine di offrire soluzioni concrete che permettessero di salvare parte del sistema precedentemente in vigore.

Le caratteristiche della nuova norma sono tre:

- **La soggettività:** una società di leasing non può più applicare un'imponibile uguale per tutti;
- **Criterio dell'effettività:** quanto si dichiara deve corrispondere alla navigazione effettiva;
- **Rilevazione degli spostamenti.**

Con riferimento all'ultimo punto, il nuovo sistema qui descritto, che lega la percentuale di esenzione dall'imponibile IVA ai tempi di permanenza al di fuori delle acque dell'Unione europea, potrà andare ad influire concretamente sui tragitti di navigazione, contrariamente dal regime forfetario precedente. Guardando agli effetti a livello di competitività internazionale del leasing nautico

italiano e della cantieristica italiana (prima nel mondo) rispetto agli altri Paesi, si osserva che ovviamente la decisione che è stata presa in Italia sarà presto seguita in altri Paesi; a partire da novembre 2020, ad esempio, anche l'autorità fiscale francese ha statuito l'inapplicabilità del "forfait" quale criterio per identificare l'imponibile IVA dei contratti di locazione di imbarcazioni.



# LA DINAMICA LEASING PER REGIONE

Dalla rappresentazione grafica della variazione di stipulato leasing a livello regionale si evince come la crisi economica provocata dallo scoppio della pandemia Covid-19 abbia mostrato i suoi effetti in modo diffuso su tutto il territorio nazionale. Il Nord Italia è stata l'area maggiormente colpita, ma anche quella dove continua a concentrarsi la percentuale più elevata di stipulato il leasing.

Dall'analisi geo-settoriale emerge una prevalenza di leasing alla manifattura nelle regioni del Nord, ad eccezione della Liguria, dove è superiore la quota del trasporto e magazzinaggio, e della Valle d'Aosta che registra un forte incremento dell'incidenza del leasing a costruzioni. Nelle Marche e in Toscana si osserva un aumento del peso dell'Ateco "Agricoltura, silvicoltura e pesca" mentre nelle regioni del Sud Italia risulta prevalente il leasing a Trasporto e magazzinaggio. Nelle Isole cresce il settore delle attività immobiliari a fronte di una diminuzione di quello alberghiero.

Quest'anno affianchiamo all'analisi della dinamica dello stipulato leasing regionale e geo-settoriale tre brevi focus di approfondimento a cura dei centri studi delle sedi Confindustria di Bergamo, Udine e Genova. Un modo, questo, per essere più vicini al territorio e testimoniare come aree colpite da tragedie recenti (quali Bergamo e Genova) possano essere, insieme ad altre a vocazione prevalentemente manifatturiera e all'export (quali Udine), di esempio per la ripresa dell'economia del nostro Paese.

## SOMMARIO

La congiuntura in Lombardia e a Bergamo .....	85
<b>6.1</b> Gli effetti del Covid-19. Le potenzialità di ripresa in Lombardia e Campania .....	88
L'economia in Friuli Venezia Giulia .....	90
<b>6.2</b> Dinamiche e tendenze territoriali dei principali comparti .....	91
<b>6.2.1</b> Le immatricolazioni continuano a concentrarsi nel Trentino-Alto Adige .....	93
<b>6.2.2</b> Trend positivo per lo strumentale in Abruzzo e Molise .....	94
L'economia ligure .....	95
<b>6.2.3</b> Boom dell'immobiliare in Sicilia nel 2020 .....	96
<b>6.3</b> L'analisi geo-settoriale. Logistica e agricoltura in crescita nel Centro .....	97



# LA CONGIUNTURA IN LOMBARDIA E A BERGAMO

A cura di Massimo Longhi  
Responsabile Studi Territorio  
Competitività Internazionalizzazione,  
Confindustria Bergamo

## LA CONGIUNTURA IN LOMBARDIA

Nel 2020 il PIL della Lombardia registra una caduta di circa 33-35 miliardi di euro: Prometeia SEL e Oxford Economics stimano che la caduta corrisponde, rispettivamente, a -8,1% e a -8,3% sul 2019.

Il saldo negativo nei consumi delle famiglie ammonta a circa 26 miliardi di euro (-12,5%), mentre gli investimenti fissi lordi scendono di 6,1 miliardi di euro (-8,8%). In questo quadro merita un approfondimento la performance del sistema produttivo. In media d'anno la produzione

industriale sfiora un calo del 10%: tuttavia l'indice segnala, con il quarto trimestre (108,7), un recupero quasi per intero del livello pre-COVID19 (111,6), registrando un rimbalzo più pronunciato sia rispetto alla media italiana che a quella europea. Un risultato ancor più notevole se si pensa che la produzione regionale ha continuato a crescere più della media europea nonostante in quel trimestre l'Italia abbia registrato un modesto calo in occasione della seconda ondata della pandemia, confermando il ruolo della Lombardia come motore trainante dell'economia nazionale e continentale.

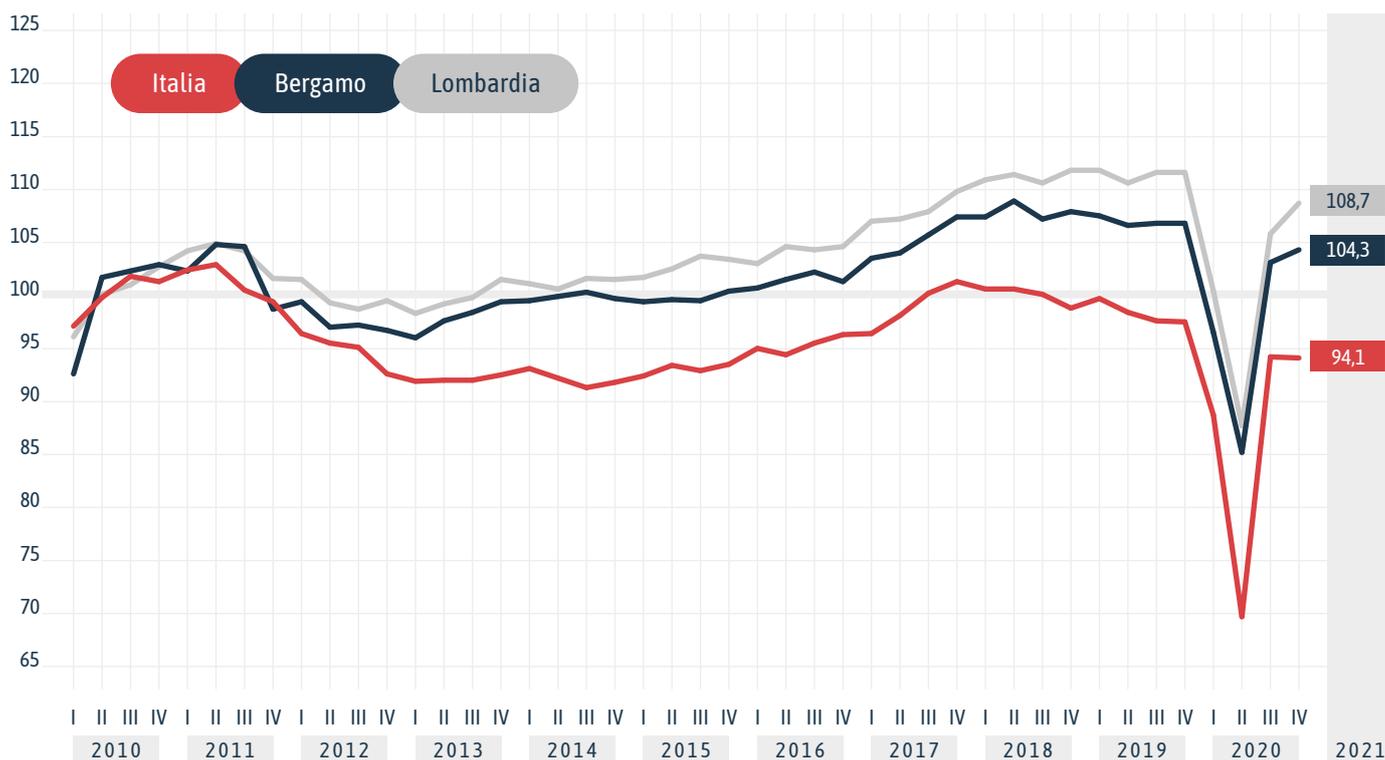
Nel manifatturiero è dunque in corso una ripresa a 'V', che autorizza gli analisti ad aspettarsi un rimbalzo consistente non solo nel 2021, ma anche nel 2022: +5,8% +6,0% il PIL, +5,6% e +7,2% i consumi delle famiglie, e soprattutto +14,7% e +11,5% gli investimenti fissi lordi.

La resilienza del settore manifatturiero non è generalizzata, ma selettiva. È un fatto che i comparti che hanno ottenuto i migliori risultati sono quelli ad alta tecnologia, prevalentemente produttori di beni di investimento e strumentali destinati ad una domanda in maggior parte estera. Sono le imprese di questi comparti che hanno dimostrato capacità di investimento materiale e immateriale nonostante le molte difficoltà del 2020: lo confermano i risultati dell'indagine Unioncamere Lombardia, svoltasi nel quarto trimestre, che sono dettagliati più sotto con riferimento a Bergamo.

Per di più, va ricordato che l'ingresso nell'anno della pandemia segue un rallentamento avviatosi dal 2018, che già aveva prodotto un anno a segno negativo, quantomeno nei volumi di produzione.



Italia, Lombardia e Bergamo, produzione industriale - livelli produttivi (2010=100)



## FOCUS SULLA PROVINCIA DI BERGAMO

Fonte: Studi Confindustria Bergamo su dati Unioncamere Lombardia e Istat (feb. 2021)

Per quanto riguarda la produzione industriale a Bergamo, in termini sia di volumi che di fatturati, la caduta corrisponde al 9,2% medio annuo, mentre per l'export, che a Bergamo è, per la quasi totalità del valore, manifatturiero, si registra una perdita di circa 2 miliardi di euro, vicina al 12%.

I dati sul clima di fiducia e sulle aspettative che sono stati registrati nell'ultimo trimestre del 2020 a valere sul primo trimestre del 2021, sono in coerenza con i dati nazionali, ed evidenziano un moderato ottimismo ed un trend di ripresa. Andando per punti:

- il tasso di utilizzo degli impianti si è assestato su un valore molto vicino alla media di lungo periodo nascondendo peraltro una certa dispersione dei valori dei diversi settori produttivi (in particolare, sopra la media mezzi di trasporto, chimica, gomma-plastica, meccanica; sotto la media legno, abbigliamento, tessile;
- le giornate di produzione assicurata sono in risalita e gli ordinativi, in particolare per la loro componente estera, aumentano non solo sui trimestri precedenti, ma anche in termini tendenziali;
- le aspettative, con la sola eccezione degli ordini interni, sono tornate tutte in territorio positivo: e si conferma anche per questa variabile il disegno di una "V" stretta, destinata, almeno nel breve, a non appiattirsi.

Quanto sono affidabili questi indizi di cauto ottimismo? Un elemento di conforto viene dal punto di vista statistico: la risalita degli ultimi mesi del 2020 genera infatti un trascinarsi sul 2021 superiore al 7%.

Un forecast sul 2021 e sugli anni successivi può essere proiettato sulle variabili del valore aggiunto e dell'export. Per quest'ultimo non sembrano esserci dubbi circa il recupero, entro il 2022, dei valori precrisi, grazie ad una serie di variazioni annue positive superiori all'8%: un vero e proprio rimbalzo, che premia un territorio ed un tessuto economico decisamente orientati all'internazionalizzazione.

Se dal punto di vista dei volumi produttivi, indirettamente confermati dall'export, lo scenario è rassicurante, dal punto di vista della redditività occorre essere più cauti, con una ripresa più pronunciata nel 2021 ed un relativo appiattimento negli anni successivi.

Va rilevata la maggiore tenuta e reattività dell'industria rispetto all'intera economia: nel 2021 è previsto infatti un rimbalzo di almeno 3 punti percentuali superiore rispetto al va-

lore aggiunto complessivo. È condivisa dagli analisti la robustezza di questo settore, rispetto a quello dei servizi che è destinato a subire maggiormente l'intensità della crisi, sia per la natura delle restrizioni che per il carattere "interno" e "dimensionale" dell'offerta.

L'acutezza della "V" dell'industria, e con essa, la velocità del recupero ai valori pre-pandemia, sono condizionate da incertezza: al di là delle esogene di carattere sanitario, molto dipenderà dalla domanda interna e quindi dall'efficacia delle politiche anticicliche nazionali, così come dalla continuità del commercio internazionale ed in particolare dalla tonicità dei mercati europei, e senz'altro un ruolo decisivo lo daranno le policies mirate alla digitalizzazione, alla riconversione e alla transizione ecologica, allo sviluppo in generale degli investimenti in ricerca ed innovazione. Sulla capacità e sulla direzione degli investimenti effettuati dalle imprese qualche informazione viene dall'indagine congiunturale di Unioncamere Lombardia. Da essa emerge che nell'anno della pandemia il 54% delle aziende manifatturiere ha effettuato investimenti (era il 69% nel 2019, crescerà al 62% nel corso del 2021). La contrazione ha riguardato soprattutto le piccole imprese (37%) e le medie (64%), mentre le grandi imprese (97%) hanno sostanzialmente continuato ad investire. Va aggiunto, tuttavia, che le prime, pur ridotte di numero, quando hanno investito lo hanno fatto, nel 70% dei casi, con spese maggiori rispetto all'anno prima, reagendo dunque con maggiore flessibilità

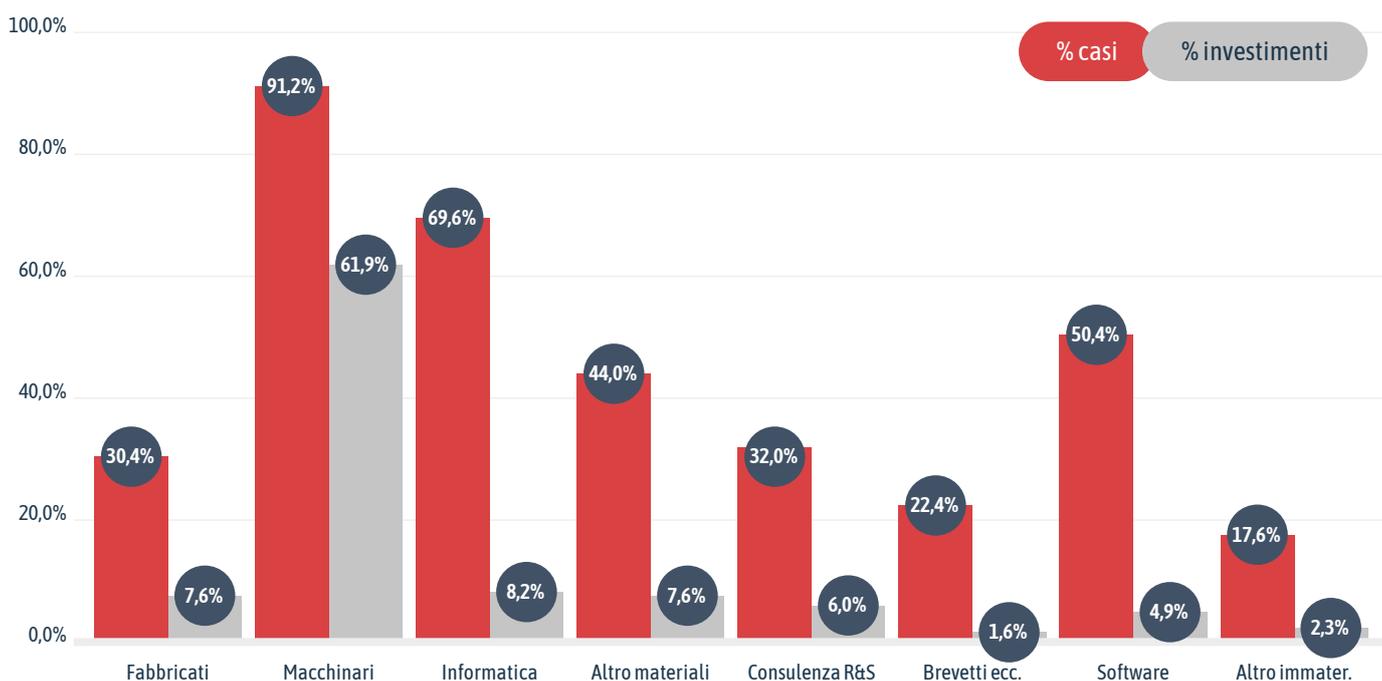
al cambiamento di scenario, mentre le grandi imprese, che hanno confermato gli investimenti, ne hanno però ridotto l'intensità nel 70% dei casi, stanti le incerte prospettive dei mercati che hanno accompagnato la pandemia e hanno suggerito di annullare o quanto meno rinviare impegni già programmati, in qualche caso "spiazzati" da spese non previste. Le motivazioni alla base degli investimenti riguardano il rinnovamento di impianti produttivi obsoleti (45%), l'aumento (31%) o la diversificazione (8%) della capacità produttiva. La previsione per il 2021 è, in entrambi i gruppi dimensionali, di grande sforzo, con un incremento di budget che oscilla tra il 20% e il 40%.

L'indagine Unioncamere evidenzia come gli investimenti effettuati abbiano assorbito tra il 5% e il 7% del fatturato. Prevalgono senza dubbio gli investimenti materiali su quelli immateriali (rispettivamente pari all'85% e al 15% degli stanziamenti). Nel 70% dei casi queste spese hanno fruito di interventi agevolativi: superammortamento (41%) iperammortamento (34%), credito d'imposta R&S (26%), credito innovazione - Nuova Sabatini (16%).

Un tema di interesse, condizionante la performance complessiva dell'industria, riguarda la tenuta asimmetrica dei diversi settori, alcuni dei quali, ad esempio l'abbigliamento, molto più esposti alla dinamica della crisi sanitaria e delle sue restrizioni. Insieme al nuovo assetto settoriale, probabilmente anche un nuovo assetto di territori interesserà l'industria nazionale, così come accaduto dopo la crisi del 2008-2009.

La capacità dei sistemi locali di garantire condizioni di competitività aggiuntive e complementari, rispetto a quelle microeconomiche o macroeconomiche, potrebbero consentire alle imprese di accedere più facilmente ai driver della crescita e della resilienza. Sono infatti gli ecosistemi locali più o meno favorevoli all'industria, e più o meno diversificati nella specializzazione, che possono contribuire alla ripartenza: nella accessibilità ai fattori della conoscenza, nella disponibilità e preparazione delle risorse umane, nella facilità di connessioni e nell'integrazione logistica, nella robustezza delle filiere "corte" locali che garantiscono rapporti di fiducia e strutture flessibili per agganciare le catene globali del valore.

Bergamo, investimenti delle imprese manifatturiere (2020)



Fonte: Studi Confindustria Bergamo su dati Unioncamere Lombardia (feb. 2021)

# GLI EFFETTI DEL COVID-19 LE POTENZIALITÀ DI RIPRESA IN LOMBARDIA E CAMPANIA

Figura 1a - Dinamica dello stipulato leasing 2020 nelle diverse regioni - numeri (var. % rispetto al 2019)

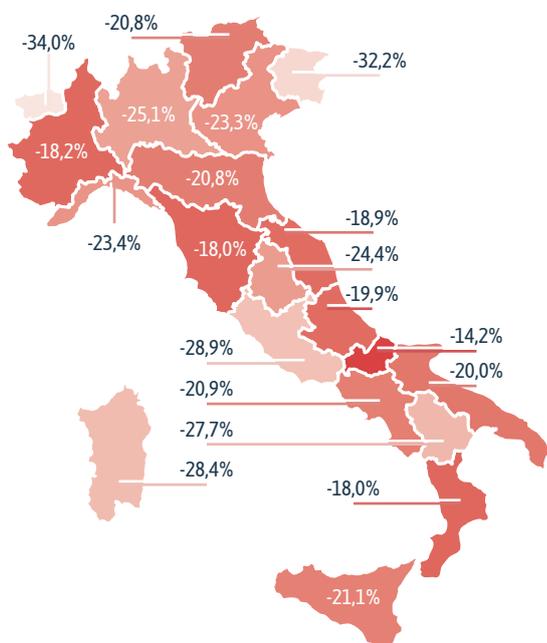
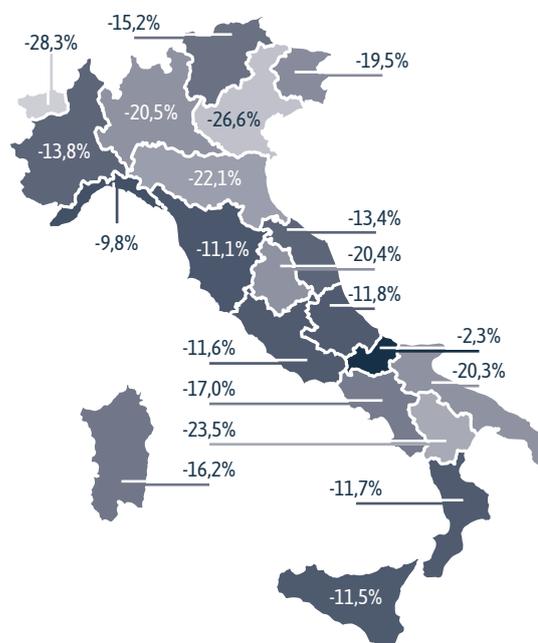


Figura 1b - Dinamica dello stipulato leasing 2020 nelle diverse regioni - valori (var. % rispetto al 2019)



La crisi economica che ha caratterizzato il 2020 ha mostrato i suoi effetti su tutto il territorio nazionale. Infatti, dall'analisi dei dati della BDCR Assilea, integrati con i dati relativi al comparto auto di fonte UNRAE, è emerso che nel 2020, si sono registrate contrazioni del volume e valore di stipulato leasing a doppia cifra in tutte le regioni [cfr. Fig. 1a, Fig. 1b].

Le flessioni maggiormente significative si sono registrate nel **Nord Italia**, -24,0% in numero e -20,3% in valore, anche se il leasing si continua a concentrare nelle regioni di questa macro-area dove nel 2020 sono stati stipulati il 64,0% dei contratti per un valore pari al 65,1% del totale [cfr. Fig. 2a, Fig. 2b].

Quasi il 35% del valore di stipulato è stato realizzato nelle regioni del **Nord-Est**, concentrandosi in particolare nel Trentino Alto Adige (16,9%) e nel Veneto (8,6%); queste regioni rispetto al 2019 sono quelle che hanno registrato rispettivamente la contrazione più bassa (-15,2%) e quella più elevata (-26,6%).

Anche il **Nord-Ovest** è stato colpito dalla crisi, segnando complessivamente un -27,3% in numero e un -20,5% in valore, seppure la

Fonte: elaborazioni BDCR Assilea e dati Centro Studi e Statistiche UNRAE



# L'ECONOMIA IN FRIULI VENEZIA GIULIA

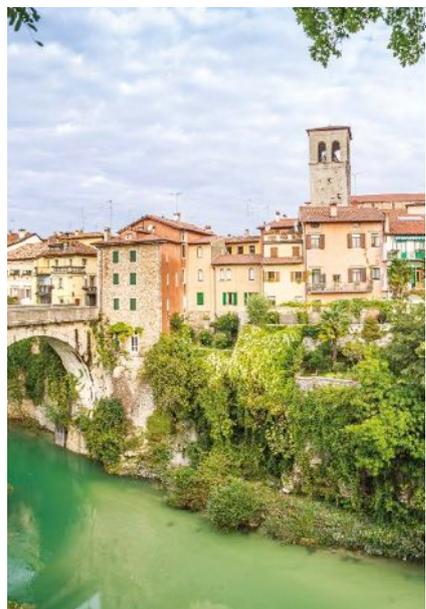
A cura di Gianluca Pistrin  
Ufficio Studi, Confindustria Udine

L'economia del Friuli-Venezia Giulia, dopo la contrazione senza precedenti registrata in primavera, ha segnato in estate un rafforzamento superiore alle attese, supportato anche dalle spese turistiche di matrice domestica, da una maggiore tenuta del manifatturiero e da un robusto rimbalzo delle esportazioni.

Il progressivo recupero della domanda, assieme alle misure a sostegno dell'economia, hanno arginato la caduta del Pil, che, secondo le elaborazioni dell'Ufficio Studi di Confindustria Udine su dati Prometeia, si stima aver chiuso il 2020 in Regione con un calo del -9,3% rispetto all'anno precedente. Per il 2021, se la ripresa dei contagi sarà arginata e se la vaccinazione sarà efficace e rapida, si prevede una crescita del +5,1% trainata dall'industria, il cui valore aggiunto è previsto rimbalzare del +8,1% quest'anno e dalle costruzioni, +11,1%, che beneficeranno delle opportunità legate ai bonus sulle ristrutturazioni edili. Il valore aggiunto dei servizi, particolarmente colpiti dalle misure di contenimento dell'emergenza sanitaria, è previsto crescere nell'anno in corso in misura minore, del 3,9%.

I consumi delle famiglie si stima abbiano subito una contrazione nel 2020 del -10,6%. A partire da maggio si è assistito ad un miglioramento, ma l'incertezza sulle prospettive future legate al numero di contagi e ai ritardi nelle vaccinazioni, orienta le famiglie ad una maggiore cautela nelle scelte di spesa, con conseguente aumento della propensione al risparmio. Il recupero previsto per il 2021, +5,2%, compenserà solo parzialmente la flessione del 2020. Dopo la variazione positiva registrata nel

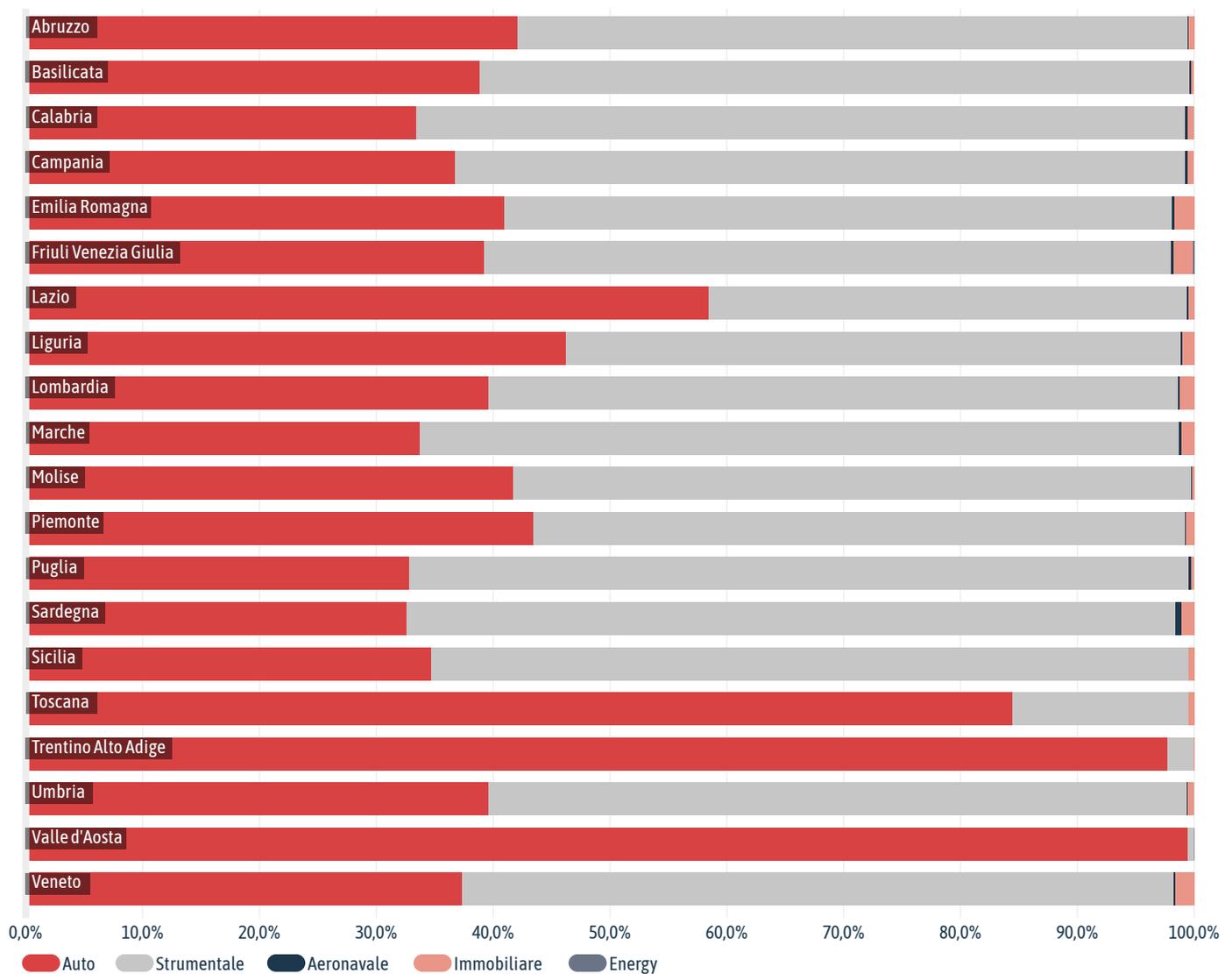
2019 (+2,1%), l'impatto del Covid-19 (unitamente, anche se in misura minore, alla perdita di spinta degli incentivi per l'acquisto di beni strumentali e per l'industria 4.0) si è riflesso anche sugli investimenti. Per il 2020 si stima un calo del -6,2%, in netto miglioramento comunque rispetto a quanto previsto lo scorso luglio, -18,8% e ad ottobre, -12,1%, grazie ad un significativo rimbalzo degli acquisti di beni strumentali nei mesi estivi dovuto ad un recupero del clima di fiducia tra le imprese. Per il 2021, +10,9%, si attende una decisa crescita sia per la ripresa del ciclo economico, in particolare nella seconda parte dell'anno, sia per l'erogazione di fondi europei, sia per le favorevoli condizioni di finanziamento. La ripartenza del commercio mondiale farà da traino alle esportazioni regionali che potrebbero risalire del 5,9% quest'anno dopo il calo registrato nel 2020.



# DINAMICHE E TENDENZE TERRITORIALI DEI PRINCIPALI COMPARTI

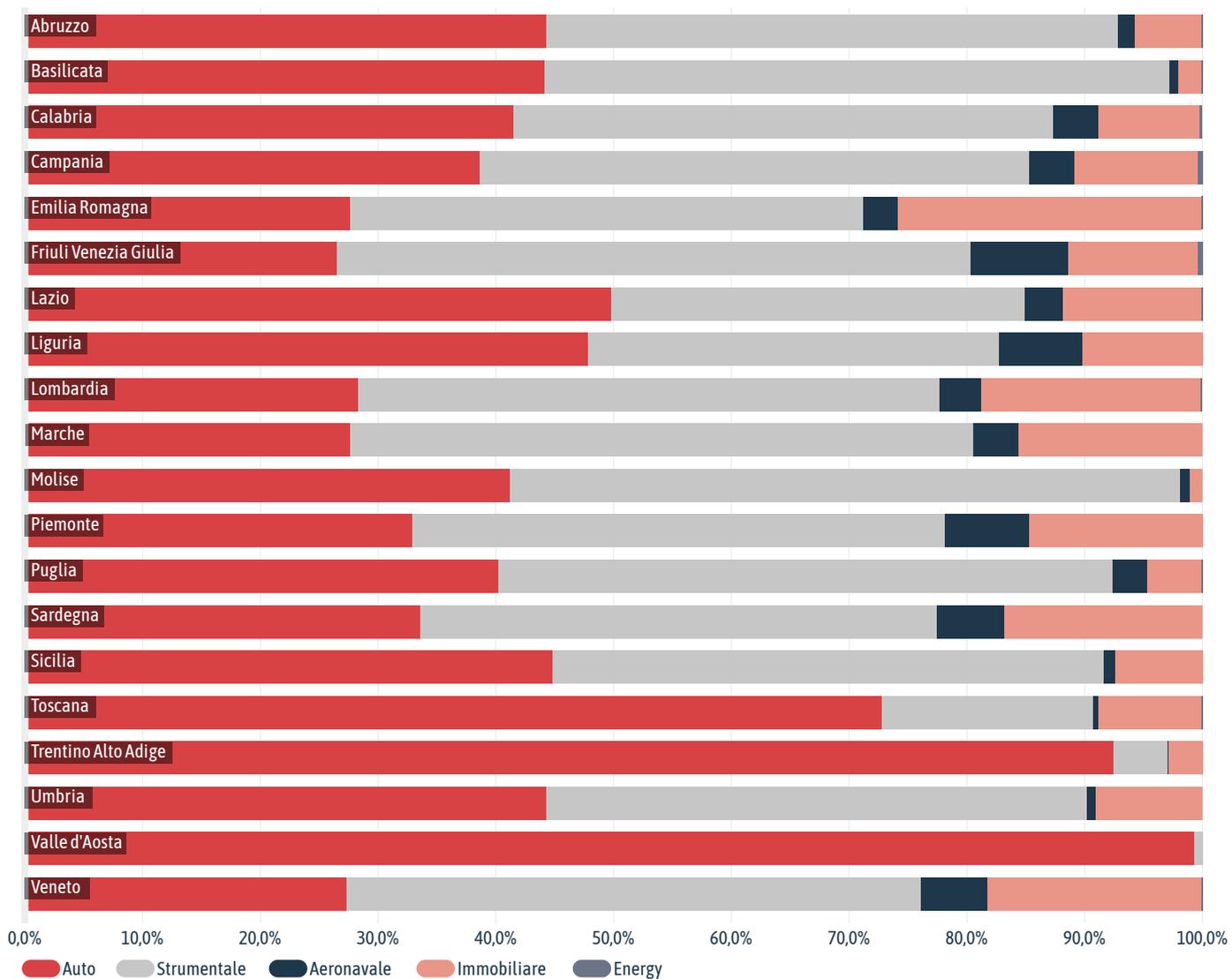
Come mostrato nelle **Figure 3a e 3b**, anche nel 2020 i comparti auto e strumentale risultano quelli che incidono maggiormente nello stipulato leasing sia in numero che in valore in tutte le regioni del territorio nazionale. Il comparto automotive ha un'incidenza maggiore nel Trentino-Alto Adige, Toscana e la Valle d'Aosta mentre in Lombardia si registrano i numeri e i valori più elevati con riferimento ai comparti strumentale, immobiliare, aeronavale e ferroviario ed energy.

Figura 3a - Ripartizione dello stipulato 2020 per comparto nelle diverse regioni (num. %)



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea e dati Centro Studi e Statistiche UNRAE

Figura 3b - Ripartizione dello stipulato 2020 per comparto nelle diverse regioni (val. %)



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea e dati Centro Studi e Statistiche UNRAE



# LE IMMATRICOLAZIONI CONTINUANO A CONCENTRARSI NEL TRENINO-ALTO ADIGE

Anche nel 2020 nel Trentino-Alto Adige per effetto del particolare regime sulla tassa di registro si concentra oltre il 30% del totale delle immatricolazioni di autovetture e veicoli sul territorio nazionale, seguito dalla Toscana e dalla Valle d'Aosta che insieme raggiungono una quota pari al 25,3% del valore di stipulato a livello nazionale per questo comparto [crf. Fig. 4a]. La Valle d'Aosta, con un -28,3%, è anche una delle regioni, dopo la Sardegna (-31,3%) e il Friuli Venezia Giulia (28,5%), dove si registrano le flessioni in valore più significative rispetto al 2019 [crf. Fig. 4b].

Guardando alle singole macro-aree, le con-

trazioni della Valle d'Aosta e della Lombardia (-17,2%) hanno inciso su tutto il Nord-Ovest che risulta essere l'area dove si registra la diminuzione più importante di volume di stipulato (-21,0%). Questa macro-area ha registrato inoltre un calo della propria quota sul valore dello stipulato che dal 26,6% del 2019 è passata al 25,2% nel 2020.

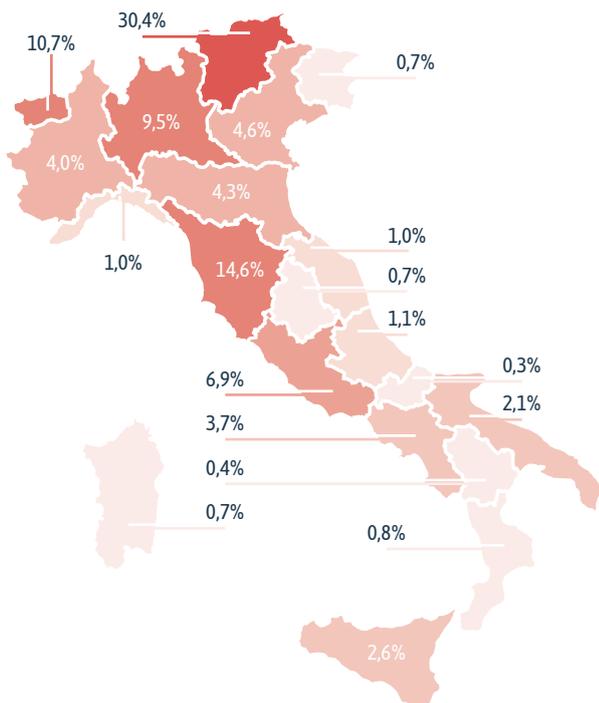
In aumento invece l'incidenza delle regioni del Nord-Est che, trainate dal Trentino Alto Adige (dove si concentrano le immatricolazioni per il regime favorevole sulla tassa di registrazione), arrivano a rappresentare complessivamente quasi il 40% del valore di stipulato del comparto auto. In quest'a-

rea la crisi ha provocato una contrazione del 15,7% del volume dei contratti.

Anche il Centro Italia ha registrato una diminuzione del volume di stipulato per il comparto auto (-13,3%) seppure abbia mostrato un incremento della propria incidenza grazie alla Toscana, la cui quota sul volume di stipulato è passata dal 13,5% del 2019 al 14,6% nel 2020.

In linea con il 2019 il Sud e le Isole detengono l'11,6% del valore di stipulato auto. Gli effetti della crisi in queste regioni sono stati più evidenti, oltre che in Sardegna, anche in Calabria e in Abruzzo dove si registra rispettivamente un -20,0% e un -16,8%.

Figura 4a - Ripartizione stipulato auto 2020 nelle diverse regioni - valori



# TREND POSITIVO PER LO STRUMENTALE IN ABRUZZO E MOLISE

Figura 5a - Ripartizione dello stipulato strumentale 2020 nelle diverse regioni - valori

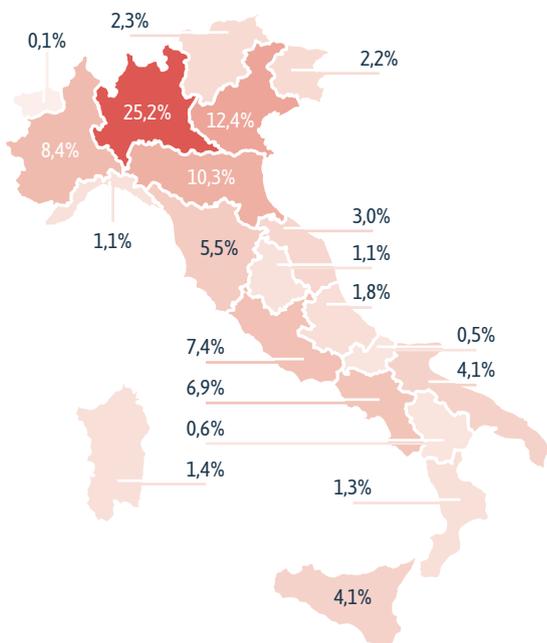
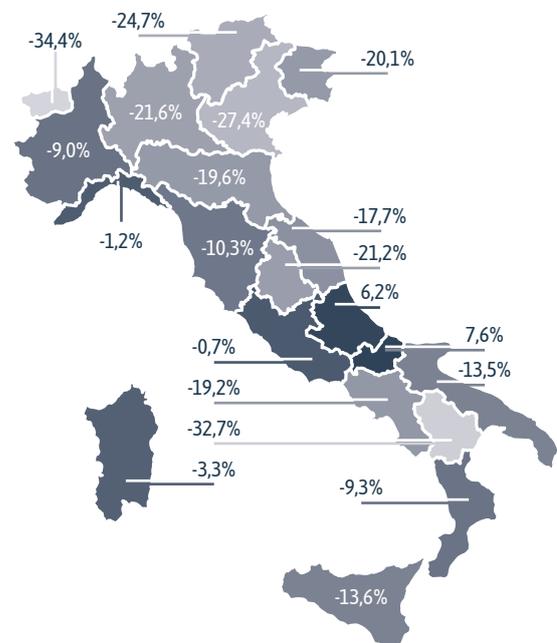


Figura 5b - Dinamica dello stipulato strumentale 2020 nelle diverse regioni - valori (var. % rispetto al 2019)



Nel 2020, come evidenziato in **Figura 5a**, si conferma una maggiore concentrazione del leasing strumentale nella macro-area del Nord-Ovest (34,8%) dove solo la Lombardia detiene una quota per valore di stipulato pari al 25,2%. La contrazione del valore di stipulato più significativa si osserva nella Valle d'Aosta (-34,4%) e in Lombardia (-21,6%) che insieme hanno portato ad una variazione complessiva nell'area del -18,4% [crf. Fig. 5b].

Tutte le regioni del Nord-Est mostrano contrazioni del volume di stipulato strumentale superiori al 20% per un complessivo -23,8% rispetto al 2019.

Il Centro mostra la diminuzione del valore di stipulato più bassa (-8,8%), particolarmente evidente soprattutto nel Lazio (-0,7%). Solo nel Sud d'Italia si rileva un incremento del volume di stipulato nel 2020, nel Molise (+7,6%) e in Abruzzo (6,2%), anche se il -32,7% della Basilicata e il -19,2% della Calabria incidono particolarmente sul totale della macro-area facendo segnare un complessivo -14,4%.

Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

# L'ECONOMIA LIGURE

A cura di Giacomo Franceschini  
Centro Studi, Confindustria Genova



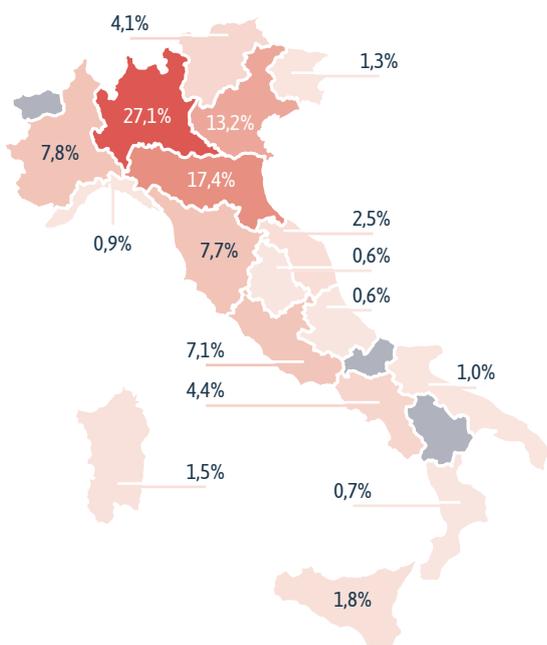
Nel 2020 l'economia ligure ha risentito significativamente degli effetti della pandemia di COVID-19: dopo la graduale riapertura delle attività economiche e il venir meno di parte delle restrizioni alla mobilità, vi è stato solo un parziale recupero dei livelli produttivi precedenti l'insorgere dell'emergenza sanitaria. Sia nell'industria, sia nei servizi, il 2020 ha segnato un calo dell'attività economica, sebbene nella seconda parte dell'anno i settori industriali abbiano registrato segnali di reazione.

Per i servizi, al contrario, la ripresa è ancora distante: nella stagione estiva i flussi turistici sono diminuiti fortemente, a causa delle minori presenze sia italiane sia straniere e il movimento crocieristico si è pressoché azzerato. La ristorazione, il commercio al dettaglio e l'intermediazione immobiliare hanno risentito dell'atteggiamento prudente assunto dalle famiglie nelle decisioni di spesa e di investimento. La movimentazione merci nei porti è risultata in flessione, penalizzata dalla scarsa domanda di beni di consumo e intermedi. In questo contesto, le imprese industriali hanno nel complesso confermato la revisione al ribasso della spesa per investimenti fissi (Indagine Banca d'Italia), erodendo gli incrementi registrati nel 2018 e nel 2019. Tale indicazione è confermata dall'indagine sul clima di fiducia dell'industria manifatturiera svolta da Confindustria Genova a livello regionale: con riferimento agli interventi di ampliamento della capacità produttiva e agli interventi di semplice sostituzione, si è assistito, nel corso del 2020, a un crollo degli indici di fiducia. Tuttavia, già nel primo trimestre 2021 tali indicatori sono ritornati ai livelli pre-covid.

## BOOM DELL'IMMOBILIARE IN SICILIA NEL 2020

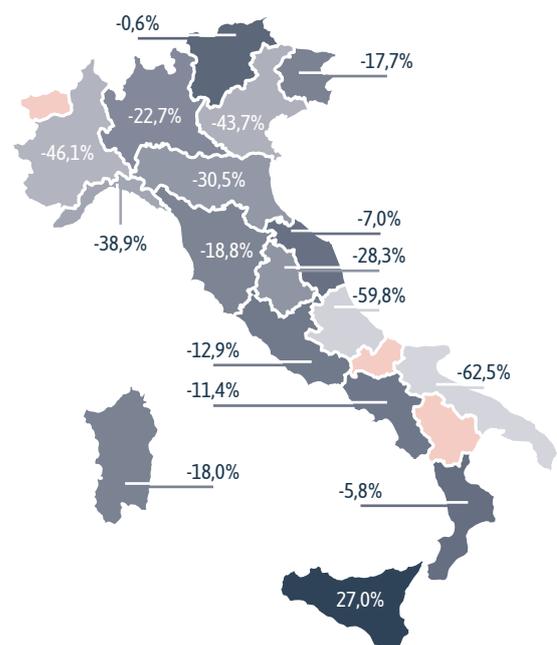
Il leasing immobiliare risulta maggiormente diffuso nelle regioni del Nord in cui si concentra il 72% del valore di stipulato, anche se rispetto al 2019 la sua quota ha registrato una contrazione di quasi 3 punti percentuali. In particolare, l'incidenza più elevata si osserva in Lombardia (27,1%) e in Emilia-Romagna (17,4%) [crf. Fig. 6a]. Complessivamente la macro-area del Nord ha registrato una contrazione del valore di stipulato del 63,3% con flessioni rilevanti in Piemonte (-46,1%), Veneto (-43,7%) e Liguria (-38,9%) [crf. Fig. 6b]. Il Centro Italia ha registrato una diminuzione dei volumi di stipulato meno importante (-15,4%) che ha portato ad un incremento della quota dell'area sullo stipulato nazionale dal 15,3% del 2019 al 18,0% nel 2020. Tutte le regioni dell'area hanno mostrato un incremento della propria incidenza sullo stipulato immobiliare a livello nazionale seppure con contrazioni del volume di stipulato rispetto al 2019. La variazione più importante si è evidenziata in Umbria (-28,3%) mentre la dinamica migliore, con un -7,0%, si è registrata nelle Marche.

Figura 6a - Ripartizione dello stipulato immobiliare 2020 nelle diverse regioni - valori



Il valore dello stipulato leasing immobiliare nella macro-area del Sud Italia ha segnato nel 2020 un -32,5%. Tale contrazione è da ricondursi soprattutto alle variazioni verificatesi in Puglia (-62,5%) e in Abruzzo (-59,8%); migliore la dinamica della Campania che, nonostante un -11,4% di volume di stipulato, ha visto aumentare la propria quota sul valore nazionale di 0,8 p.p. L'unica regione che ha registrato un incremento del valore dei contratti leasing immobiliare stipulati nel 2020 è la Sicilia, che nonostante la crisi, ha segnato un +27,0%, che corrisponde a un aumento di circa 11 milioni di euro.

Figura 6b - Dinamica dello stipulato immobiliare 2020 nelle diverse regioni - valori (var. % rispetto al 2019)



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

# L'ANALISI GEO-SETTORIALE LOGISTICA E AGRICOLTURA IN CRESCITA NEL CENTRO

## PREVALENZA DELLA MANIFATTURA AL NORD MENTRE AUMENTA IL PESO DELLE COSTRUZIONI NELLA VALLE D'AOSTA

Nelle regioni del Nord prevale con il 34,3% il leasing a favore delle attività manifatturiere seguite con il 12,4% dal commercio e con il 10,7% dalle attività di trasporto e magazzinaggio.

In particolare, nel Nord Est le attività manifatturiere detengono una quota sul valore dello stipulato leasing superiore al 35% nelle regioni del Veneto (39,9%), del Friuli Venezia Giulia (37,8%) e dell'Emilia Romagna (35,7%) dove, nonostante si registrino percentuali in flessione rispetto al 2019, la manifattura si conferma la più

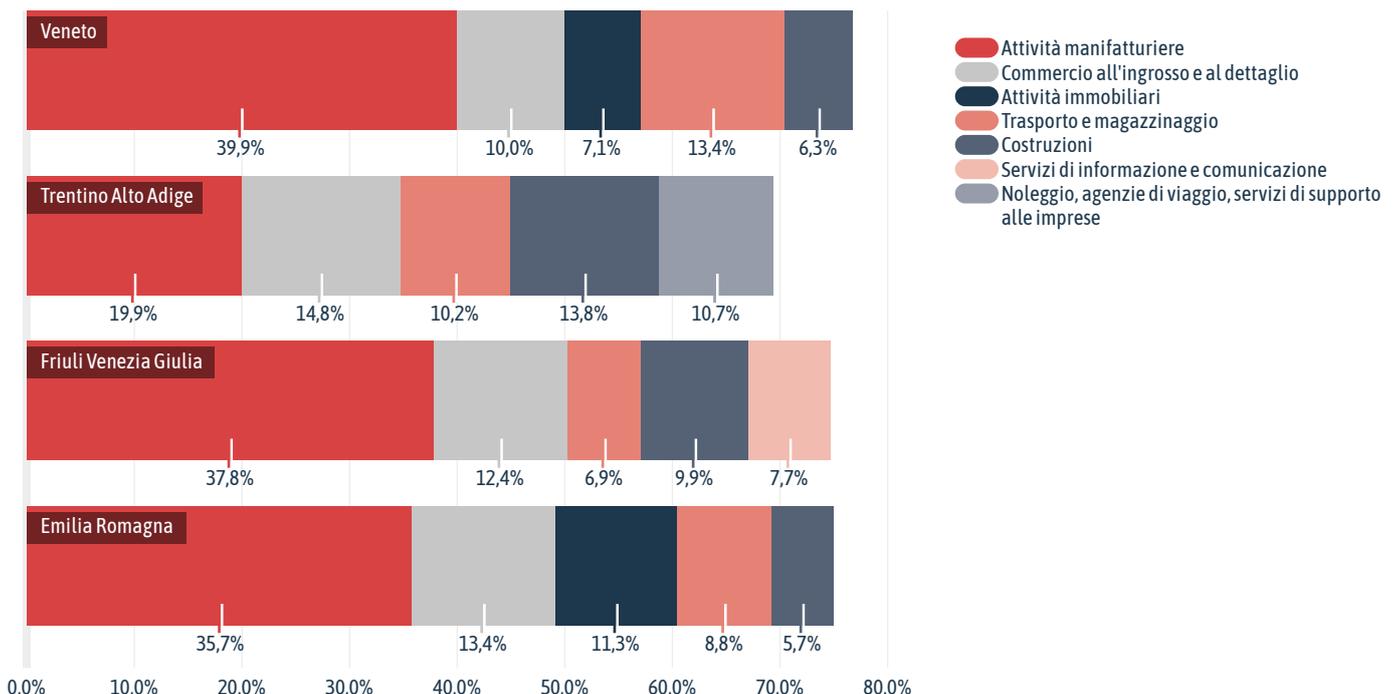
finanziata in leasing nell'area. Anche in Trentino Alto Adige questo settore Ateco risulta prevalente con il 19,9%, registrando un aumento di 3,8 p.p. rispetto al 2019.

La quota del commercio all'ingrosso e al dettaglio risulta in aumento in Emilia Romagna (+0,6 p.p.), in Trentino (+0,8%) e Friuli Venezia Giulia (+0,4 p.p.), a fronte di una contrazione di 4,1 p.p. registrata nel Veneto. L'attività di trasporto e magazzinaggio ha visto un aumento nel Veneto di 2,4 p.p. e una considerevole contrazione in Trentino, dove l'incidenza è scesa dal 14,5% al 10,2% [cfr. Fig. 7].

In linea con il 2019, nel Nord Ovest si rileva una maggiore concentrazione del leasing verso le attività manifatturiere in Piemonte (35,4%) e in Lombardia (33,3%),

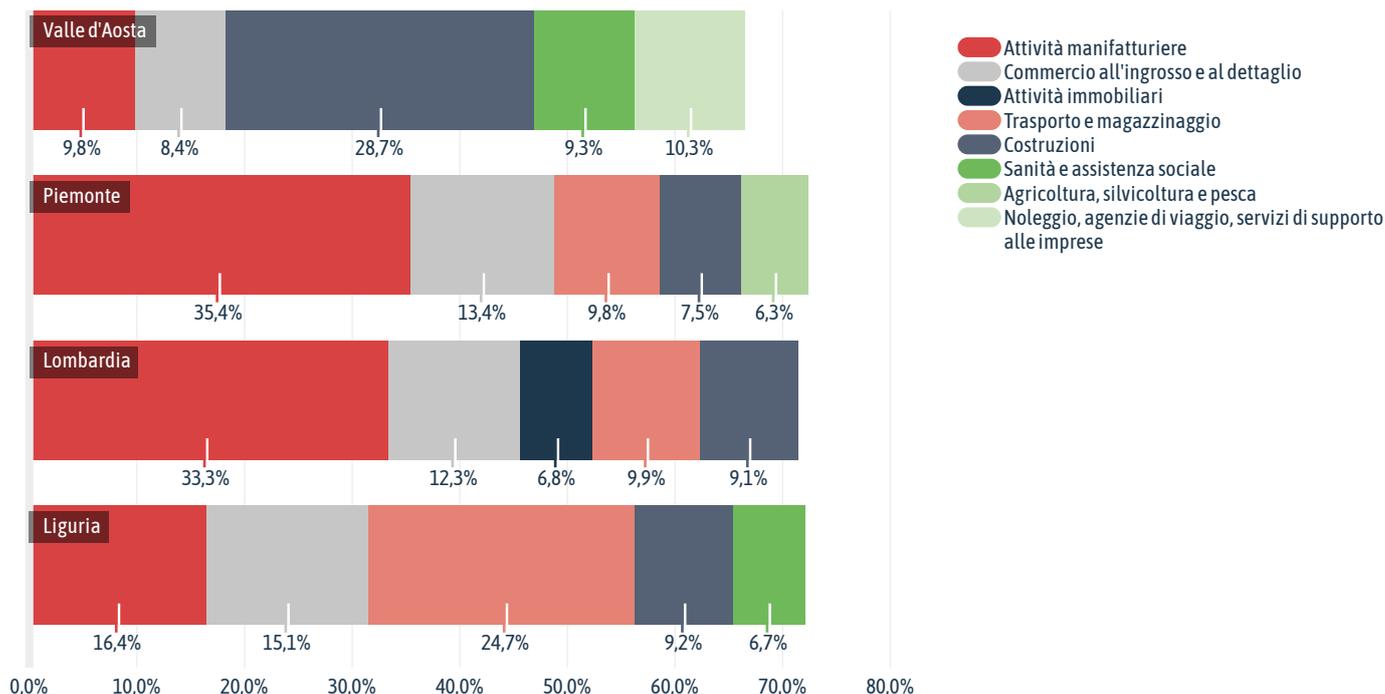
mentre in Valle d'Aosta si osserva una forte contrazione della quota di tale settore Ateco sul valore di stipulato nella regione a favore delle attività di costruzioni la cui incidenza sale dal 14,5% del 2019 al 28,7% nel 2020. In Liguria si conferma prevalente il peso di "trasporto e magazzinaggio" con una quota del 24,7% (+4,4 p.p.) [cfr. Fig. 8].

Figura 7 – Peso % dei primi settori Ateco (Attività Economica della clientela) per regione – Nord-Est (valore contratti)



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

Figura 8 – Peso % dei primi settori Ateco (Attività Economica della clientela) per regione – Nord-Ovest (valore contratti)



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

## INCREMENTO DELL'AGRICOLTURA IN UMBRIA E NELLE MARCHE, DEL TRASPORTO NEL LAZIO

Nel Centro Italia il leasing alla manifattura si conferma prevalente con percentuali in aumento nelle Marche (55,3%) e in Umbria (27,7%); anche in Toscana con il 33,3% continua ad essere l'Ateco predominante seppure registri una leggera flessione (-1,7 p.p.). Il Lazio invece, in linea con il 2019, mostra una prevalenza di leasing a "trasporto e magazzinaggio", il cui peso sul valore di stipulato nella regione sale dal 17,1% al 19,2%.

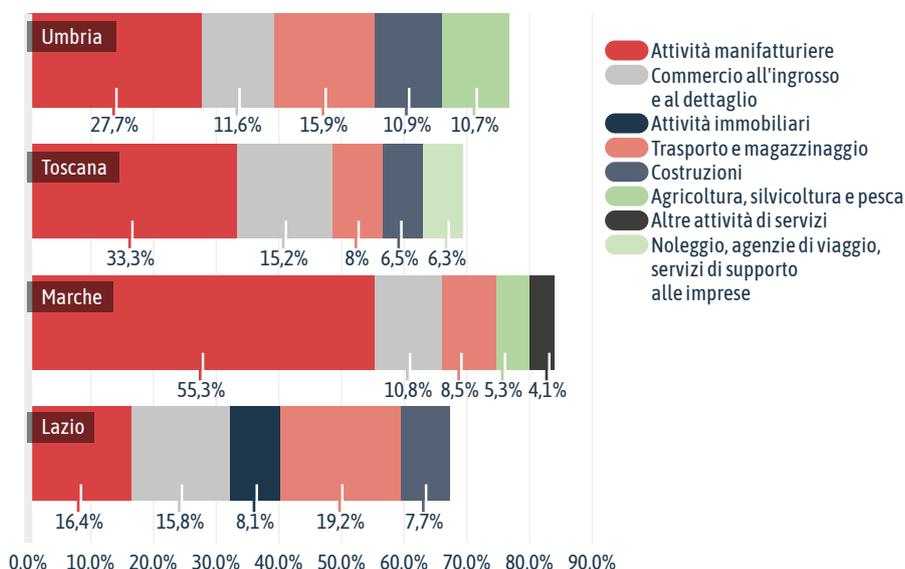
Risulta significativo l'incremento dell'incidenza di "Agricoltura, silvicoltura e pesca" che sale in Umbria e nelle Marche rispettivamente di 7,3 p.p. e 2,6 p.p., portando tale Ateco tra i primi per valore di stipulato nelle macro-aree, come si può vedere in **Figura 9**. In coerenza con i dati che emergono sul leasing, lo studio di Cassa Depositi e Prestiti ha individuato nelle Marche guardando all'economia nel suo complesso 5 eccellenze legate sia alla tradizione, che a nicchie più innovative sulle quali far leva per disegnare un nuovo modello economico e produttivo:

1. il sistema manifatturiero distrettuale, che colloca la regione al terzo posto per numero di distretti e al primo posto per quota di occupati in manifattura, può rap-

2. presentare la base per inserire le aziende marchigiane nelle filiere più strategiche a livello europeo; l'agricoltura biologica che, con oltre un quinto della superficie totale destinata al comparto bio, posiziona la regione quarta in Italia, con un valore più alto della media nazionale e della media UE;
3. l'offerta turistica, particolarmente ricca e diversificata per un territorio relativamente circoscritto, ma che offre una varietà di

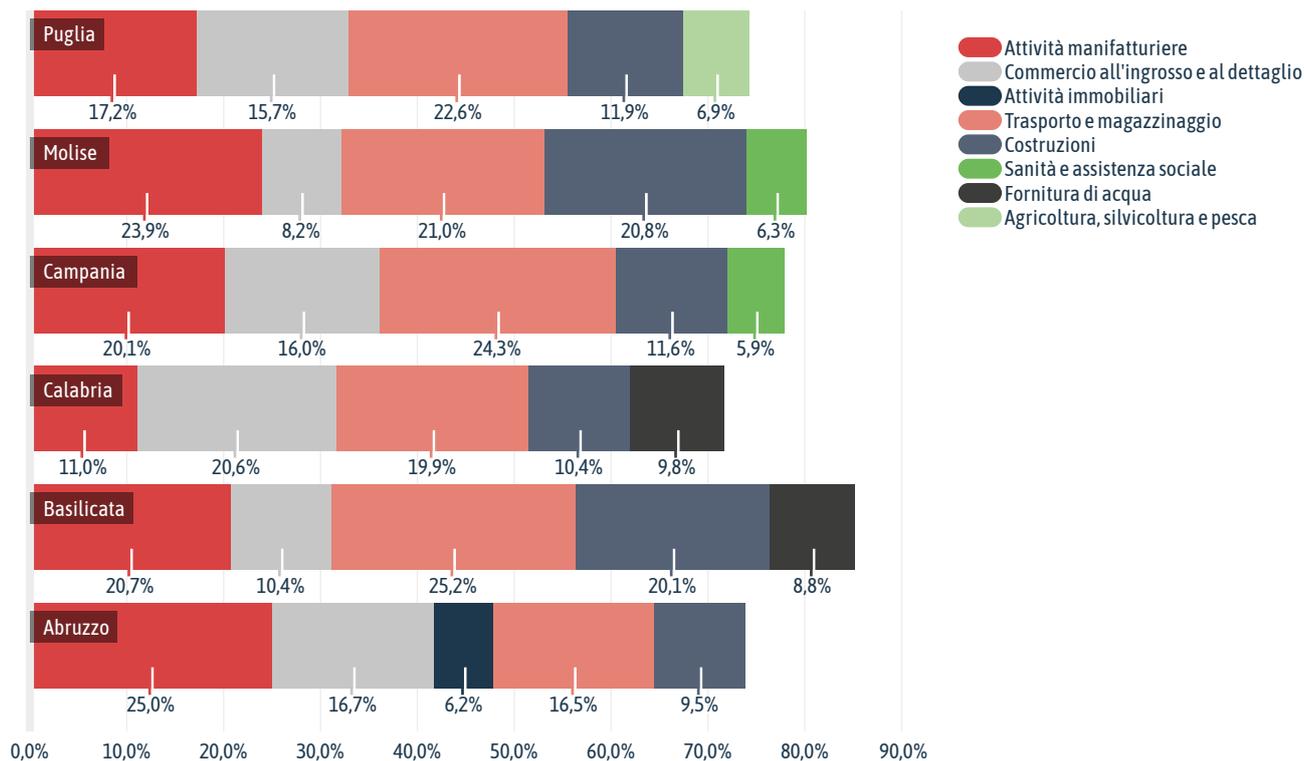
4. esperienze in grado di valorizzare il turismo di prossimità;
5. il sistema della formazione, caratterizzato da eccezionale diffusione sul territorio e orientamento dell'offerta formativa verso i settori tipici del tessuto produttivo regionale;
6. l'economia circolare, che vede le Marche ai vertici in Italia sia con riferimento alla gestione del ciclo dei rifiuti, sia in relazione alle esperienze di riciclo e di riuso in ambito imprenditoriale.

Figura 9 – Peso % dei primi settori Ateco (Attività Economica della clientela) per regione – Centro (valore contratti)



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

Figura 10 – Peso % dei primi settori Ateco (Attività Economica della clientela) per regione – Sud (valore contratti)



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

## PREVALENTE IL LEASING A TRASPORTO E MAGAZZINAGGIO AL SUD

Nella macro-area del Sud il primo settore per volume di stipulato leasing è il trasporto e magazzinaggio con il 22,5%, seguito con il 19,3% dalla manifattura.

In particolare, il trasporto e magazzinaggio è prevalente in Basilicata (25,2%), dove registra un incremento di +4,8 p.p. e in Campania (24,3%). Anche in Puglia, con il 22,6%, la quota più elevata è detenuta da tale Ateco seguito dalla manifattura (17,2%); rilevante risulta inoltre in questa regione l'incremento del peso del leasing al settore "Agricoltura, silvicoltura e pesca" che rispetto al 2019 segna un aumento di +3,1 p.p..

In Abruzzo si conferma prevalente il leasing alla manifattura, la cui quota sale dal 20,4% del 2019 al 25,0% del 2020. Anche in Molise la manifattura si mantiene al primo posto con il 23,9% seppure registri una diminuzione di 9,5 p.p. a fronte di un incremento di 13,3 p.p. della quota detenuta dall'Ateco "costruzioni".

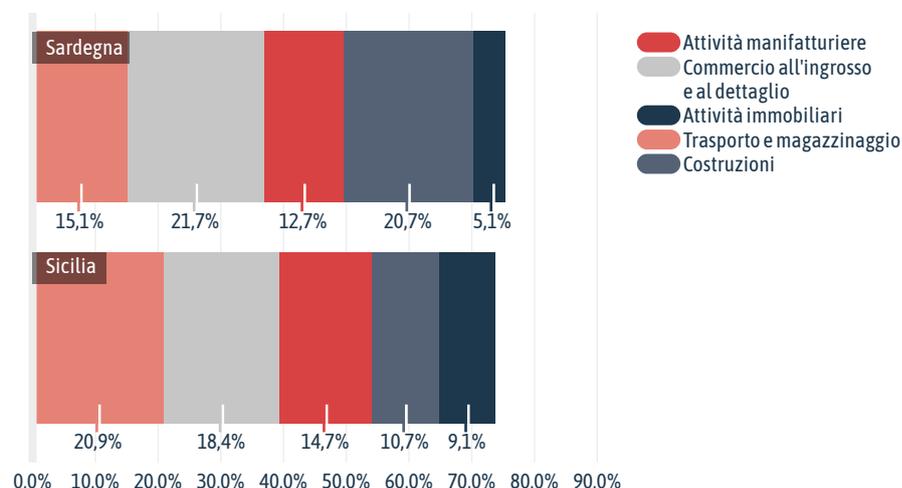
In Calabria si rileva un considerevole incremento dell'incidenza dell'Ateco "Fornitura di acqua" che è aumentata di 4,7 p.p.. Rimane comunque prevalente il settore del commercio, con il 20,6%, anche se in diminuzione di 3,8 p.p. rispetto all'anno precedente [cfr. Fig. 10].

## INCREMENTO DEL LEASING ALLE ATTIVITÀ IMMOBILIARI NELLE ISOLE

Analizzando l'incidenza dei principali Ateco nelle Isole, si conferma al primo posto in Sardegna il commercio con il 21,7% seppure nel 2020 registri una contrazione di 4,3 p.p.. Sale al secondo posto il leasing a "costruzioni" che passa dal 12,5% del 2019 al 20,7% nel 2020. In forte contrazione invece l'incidenza dei servizi di alloggio e ristorazioni che, risentendo della crisi, scende di 6,6 p.p. uscendo dall'elenco dei principali Ateco. In aumento il peso delle attività immobiliari che sale dal 3,6% del 2019 al 5,1% del 2020. Anche in Sicilia si

riscontra un importante incremento del leasing ad attività immobiliari la cui quota aumenta di 7 p.p.. Rimane comunque in questa regione al primo posto il leasing a "Trasporto e magazzinaggio" seppure con una contrazione di 3,6 p.p. [cfr. Fig. 11].

Figura 11 – Peso % dei primi settori Ateco (Attività Economica della clientela) per regione – Isole (valore contratti)



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea



# I LESSEE: SETTORI, DINAMICHE E PREVISIONI

Ad oltre un anno dallo scoppio della pandemia andiamo a scoprire, in collaborazione con il Cerved, cosa accade alla clientela leasing. Quali sono le imprese che hanno fatto maggiormente ricorso al leasing e quale il trend nei differenti settori?

Pur rimanendo il leasing un prodotto preferito dalle PMI, è cresciuta nel 2020 la percentuale di clienti di dimensioni medio-grandi. Si conferma e si rafforza rispetto all'anno precedente una dinamica molto positiva del leasing alle imprese agricole, cresce l'incidenza del leasing a imprese che operano nei servizi sanitari e nell'autotrasporto, in coerenza con le mutate necessità dell'attuale contesto sanitario ed economico.

La clientela leasing si caratterizza per un'elevata percentuale di imprese con alto grado di innovazione, che si riscontra anche nelle realtà di micro e piccola dimensione. Elevata è la percentuale di imprese con forte propensione all'export, crescente in funzione della dimensione aziendale.

I bilanci 2019 fotografano una clientela leasing mediamente più redditizia e con maggiore liquidità della media italiana. A fronte di un calo previsto del fatturato nel 2020 in linea con il risultato stimato per le altre imprese (-11%), è prevista una ripresa nel biennio successivo. Per effetto del Covid-19, cresce la percentuale di imprese che si colloca in una fascia di rischiosità elevata, ma quella della clientela leasing si mantiene al di sotto della media italiana.

## SOMMARIO

Le PMI all'indomani della pandemia .....	103
Premessa .....	104
<b>7.1</b> Le imprese della clientela leasing nel 2020 .....	105
<b>7.1.1</b> Aumenta l'importanza dei settori: agricoltura, servizi sanitari e autostrada .....	106
<b>FOCUS</b> Leasing, export e capacità innovativa, cosa ci dicono gli score .....	109
<b>7.1.2</b> Indici di bilancio a confronto .....	111
<b>7.2</b> Previsioni su redditività e rischiosità della clientela leasing .....	112



---

# LE PMI ALL'INDOMANI DELLA PANDEMIA

---

A cura di Guido Romano  
Responsabile Ufficio Studi Cerved Group

Le implicazioni economiche che derivano dal Covid-19 non hanno precedenti non solo per l'intensità della crisi, ma anche per la sua particolare natura, con effetti profondamente asimmetrici tra i diversi settori. Da un lato, le misure di contenimento hanno prodotto conseguenze fortemente eterogenee; dall'altro, la pandemia ha generato un impatto trasversale che trasformerà l'organizzazione sociale e produttiva, indirizzandola verso il c.d. New Normal, con effetti ancora incerti ma senza dubbio differenziati tra i settori.

Le conseguenze che interessano il sistema di piccole e medie imprese sono molteplici: il lockdown, con la chiusura forzata di molte attività, la ridotta mobilità delle persone, le norme di distanziamento sociale, i cambiamenti indotti nei comportamenti di persone e imprese per effetto del nuovo contesto (maggiore utilizzo di servizi digitali, smartworking, ecc.), la ristrutturazione dell'offerta e delle filiera a livello globale, ma anche i consistenti interventi pubblici in ambito monetario e fiscale adottati sia a livello nazionale che comunitario. I nostri dati e le nostre stime ci indicano che nel corso del 2020 il Covid-19 ha procurato gravi danni al sistema di PMI, con la caduta dei fatturati e della redditività, la crescita dei mancati pagamenti delle imprese verso i fornitori e il calo delle nascite.

La pandemia avrà effetti fortemente asimmetrici: per alcuni settori, le conseguenze saranno devastanti, mentre altri (pochi) comparti potrebbero addirittura benefi-

ciare di questa fase. Gli impatti si concentreranno sui settori maggiormente colpiti dall'emergenza sanitaria, come la filiera turistica, la ristorazione, la logistica e i trasporti, alcuni settori industriali come il sistema moda, che vedranno aumentare significativamente la loro rischiosità e per i quali sono anche previsti forti contraccolpi anche sul piano occupazionale. Queste conseguenze potrebbero essere mitigate da un rapido ritorno alla crescita e da un piano credibile di rilancio dell'economia italiana, che convinca gli imprenditori a investire e mantenere gli organici. In questo contesto, risulterà decisivo un impiego efficace delle risorse del Next Generation EU nelle due direttrici che sono state poste al centro dall'agenda europea: digitalizzazione delle imprese e transizione verso un sistema più sostenibile.

Una domanda particolarmente rilevante riguarda come fornire finanza alle imprese per far ripartire gli investimenti. Nella fase acuta della crisi lo strumento principale è stato il credito garantito. Ora è necessario trovare degli strumenti selettivi che allochino le risorse in modo da poter attivare una crescita estesa. Il compito della policy nella gestione della ripresa sarà più difficile di quanto non fosse durante il lockdown. Sarà infatti necessario passare da provvedimenti generalizzati, quali la Cassa integrazione e le garanzie sui prestiti, fondamentali per evitare che crisi di liquidità si trasformassero in fallimenti diffusi, a strumenti selettivi che allochino le risorse in modo da indirizzarle verso gli obiettivi della trasformazione del nostro sistema produttivo e del recupero di competitività.

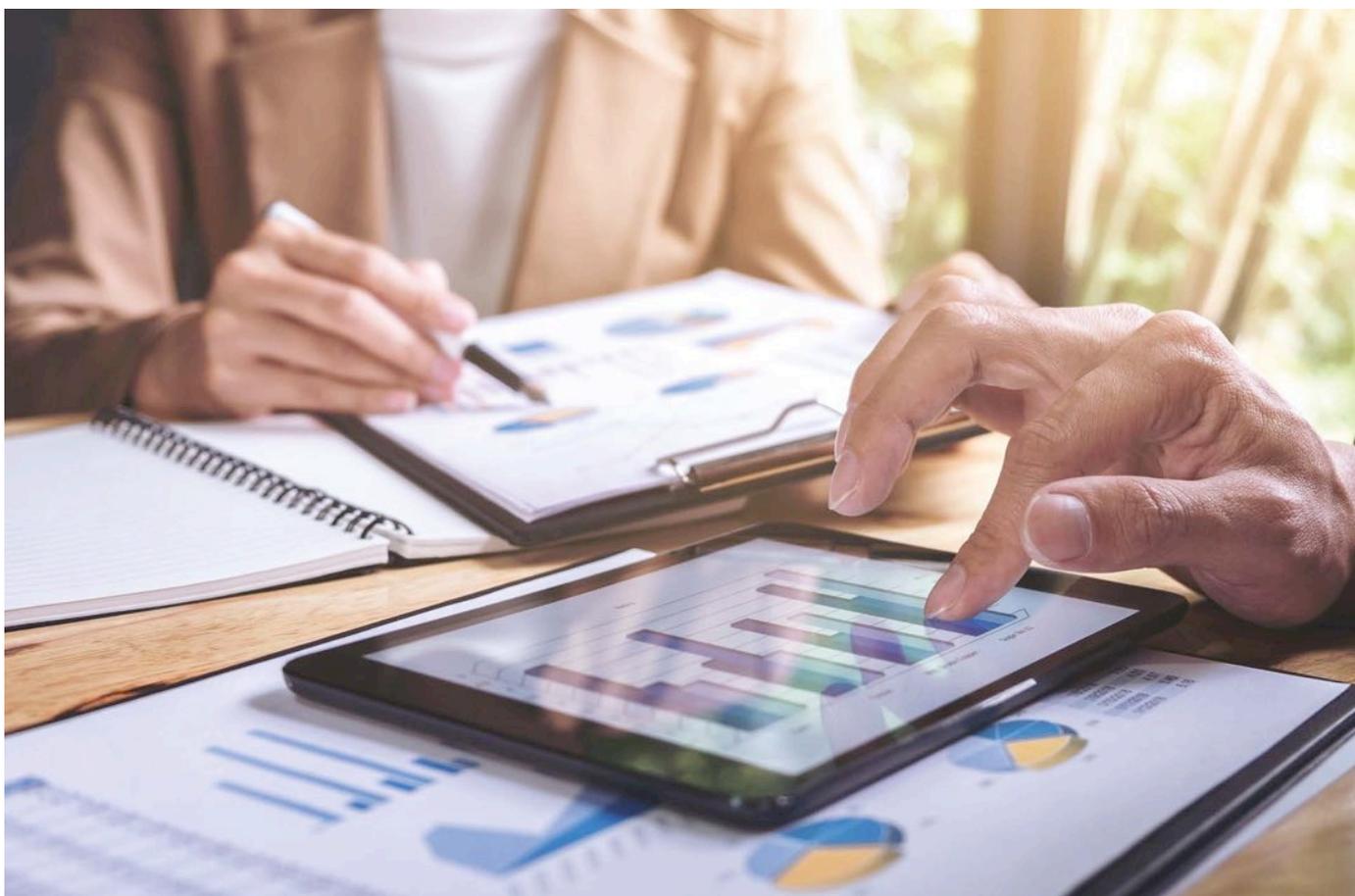
# PREMESSA

---

Incrociando i dati sul ricorso al leasing del campione BDCR di Assilea con l'ecosistema dati di Cerved è possibile ricavare informazioni sulle caratteristiche delle imprese italiane che utilizzano questo strumento in termini di performance di bilancio, specializzazione produttiva, profilo di rischio, propensione all'export e capacità innovativa. Nel presente capitolo ci soffermeremo in particolare sulla specializzazione settoriale delle aziende che ricorrono al leasing e sull'evoluzione dei loro indici di bilancio e di

rischio per analizzare l'andamento dei lessee nel 2020 e offrire previsioni sulla redditività della clientela leasing nel prossimo biennio. Nella prima parte del capitolo ci si focalizzerà sulla distribuzione settoriale della clientela leasing, mettendo in evidenza i comparti più diffusi e quelli che nell'ultimo anno sono cresciuti a ritmi più alti, si presenteranno degli score sulla propensione all'export e la capacità innovativa della clientela leasing, sviluppati attraverso l'utilizzo dei big data, e si metteranno a

confronto alcuni indici di bilancio delle imprese che ricorrono al leasing con quelli del resto delle imprese italiane. Nella seconda parte i modelli previsionali utilizzati da Cerved, integrati per la componente che tiene conto del diverso impatto del Covid nei differenti settori a causa delle chiusure temporanee o permanenti, saranno applicati ai dati di bilancio e di rischio dei lessee per ottenere previsioni sui fatturati e sul rischio prospettico in due scenari caratterizzati da diverse ipotesi alla base.



# LE IMPRESE DELLA CLIENTELA LEASING NEL 2020

Facendo riferimento ai soli dati inclusi nella BDCR Assilea, non comprensivi cioè del noleggio a lungo termine e del leasing auto delle finanziarie di marca, risulta per il 2020 una dinamica comunque inferiore rispetto a quella rilevata sul totale del mercato lease. Nel corso dell'anno sono stati chiusi 118 mila contratti di leasing per un valore complessivo di oltre 11 miliardi di euro (rispetto ai 164 mila contratti per 14 miliardi di euro dell'anno precedente). La contrazione sul numero dei contratti (che lo ricordiamo in BDCR attualmente comprendono prevalentemente leasing finanziario) è stata maggiore di quella rilevata sui valori e questo ha portato a un incremento dell'importo medio contrattuale, che è passato da 91 a 94 mila euro. Le imprese che nel corso del 2020 hanno fatto ricorso al leasing sono state 67,7 mila con una contrazione che è in linea con quella del nuovo stipulato. Tra queste imprese prevalgono le società di capitali, che comprendono circa tre quarti della clientela in termini di numero e l'88,6% in termini di importo, con un'incidenza in crescita rispetto all'anno precedente; la parte restante della clientela è principalmente costituita da società di persone, che, con un numero di 16 mila unità ha mantenuto l'incidenza che aveva nel 2019, pur se su importi ancora più contenuti che hanno rappresentato circa l'11,3% del totale [cfr. Tab.1].

Tra i lessee, le classi dimensionali più diffuse sono le microimprese (società con fatturato inferiore a 2 milioni di euro) e le piccole imprese (con fatturato compreso tra i 2 e i 10 milioni di euro) con un'incidenza complessiva di oltre l'85,5% sul totale [cfr. Tab.2]. Le imprese di media dimen-

sione (con fatturato tra i 10 e i 50 milioni di euro) e le grandi (fatturato superiore a 50 milioni di euro) raggiungono insieme il 14,5% del totale. Le imprese grandi registrano una flessione nei numeri lievemente più contenuta rispetto a quella osservata nelle altre fasce dimensionali.

La ripartizione per importo è maggiormente distribuita tra le diverse fasce dimensionali. Prevale un'incidenza dello stipulato da parte delle imprese di piccola dimensione (35,0%) che, unitamente a quella delle imprese piccole supera il 57,7% dei volumi. Il leasing verso le imprese di media dimensione interessa circa un quarto dello stipulato 2020. Lo stipulato verso imprese di grande dimensione raggiunge il 16,9%.

Tabella 1 - Clientela leasing per forma giuridica - 2020

	Numero imprese	Importo	% Numero	% Importo
Società di capitale	51.094	9.868.611.726	75,5%	88,6%
Società di persone	16.365	1.254.848.892	24,2%	11,3%
Altre forme	244	15.395.962	0,4%	0,1%
<b>Totale complessivo</b>	<b>67.703</b>	<b>11.138.856.581</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Tabella 2 - Ripartizione clientela leasing per dimensione - 2020

	Numero imprese	Importo
Micro	46,9%	22,7%
Piccola	38,6%	35,0%
Media	11,6%	25,4%
Grande	2,9%	16,9%

Fonte: elaborazioni su dati Cerved e BDCR Assilea

# AUMENTA L'IMPORTANZA DEI SETTORI: AGRICOLTURA, SERVIZI SANITARI E AUTOSTRASPORTO

L'analisi sui settori della clientela leasing è stata realizzata adottando il modello di classificazione SIRC, sviluppato da Centrale dei Bilanci, che partendo dalla struttura dei codici Ateco aggrega più di 200 settori omogenei sul piano della struttura economico-finanziaria e dell'ambito competitivo.

Come si osserva dai dati sulla distribuzione della clientela leasing per macrocomparto, nel 2020 oltre 36 mila imprese si concentrano nel settore dei servizi con un importo complessivo di locazione superiore ai 5,4 miliardi di euro (49,3%). A seguire vi sono le imprese dell'industria, oltre 13 mila imprese per un importo di 2,8 miliardi (25,8%), le costruzioni con altre 13 mila imprese e 1,7 miliardi di stipulato (16,0%) e agricoltura ed energia e utility, con quote più contenute. In termini di importo medio, a prevalere sono industria (217 mila euro) e servizi (152 mila euro), con importi più bassi per gli altri settori [cfr. Tab. 3]. Focalizzandosi sull'andamento dei diversi settori emerge una performance particolarmente positiva nell'agricoltura che ha visto un incremento a due cifre sia sul numero (+14,6%) che sul valore (+36,7%) rispetto all'anno precedente, proseguendo in un trend positivo già osservato nel 2019.

Guardando ai comparti ad un livello di maggiore dettaglio, troviamo al primo posto settori in parte differenti da quelli che si evidenziavano nell'anno precedente. Quelli delle costruzioni, della logistica e trasporti e quello della distribuzione sono i settori saliti ai primi posti in epoca di pandemia, scalzando l'immobiliare e la distribuzione, che primeggiavano nel 2019 [cfr. Tab. 4]. Oltre all'agricoltura, cresce lo stipulato nei servizi di informazione e comunicazione (+18,1%).

Tabella 3 – Clientela leasing per macrocomparto

	Numero imprese	Importo	Numero (Var% 2020/19)	Importo (Var% 2020/19)
Servizi	36.049	5.488.783.168	-29,2%	-27,7%
Industria	13.195	2.869.788.061	-27,9%	-32,5%
Costruzioni	13.183	1.779.227.250	-11,6%	-3,6%
Agricoltura	3.873	491.120.578	14,6%	36,7%
Energia e Utility	1.303	404.532.912	-33,3%	-25,8%

Fonte: elaborazioni su dati Cerved e BDCR Assilea



Di seguito si vanno ad analizzare i comparti della clientela leasing ad un livello di maggior dettaglio, evidenziando i settori più diffusi e quelli che nell'ultimo anno sono cresciuti di più in termini di numerosità e importo di locazione. Guardando alla numerosità, l'edilizia risulta il settore con il maggior numero di imprese che hanno stipulato contratti di leasing anche nel corso del 2020 (6.900), seguita come nell'anno precedente dal settore degli autotrasporti (4.966). Balza dal

settimo al terzo posto il leasing ai servizi sanitari (imprese che forniscono servizi al settore sanitario, quali ad esempio le ambulanze) che, con 2.635 imprese, superano il settore dei servizi non finanziari [cfr. Tab. 5a]. In termini di importo, nel 2020, è il settore degli autotrasportatori a collocarsi al primo posto [cfr. Tab. 5b], superando di gran lunga i valori registrati con riferimento al settore della gestione immobiliare, che primeggiava nel 2019. Guardando alle variazioni sullo stipulato,

vediamo triplicarsi i volumi di stipulato nel settore delle attività legali, contabilità e revisione bilanci, mentre in termini di numero contratti, si osservano incrementi del 40% nel settore tessile casa e in quello degli spedizionieri.

Tabella 4 - Clientela leasing per settore SIRC  
-1 digit

	Numero imprese	Importo	Var% numero	Var% importo
Costruzioni	13.183	1.779.227.250	-11,6%	-3,6%
Logistica e trasporti	6.231	1.453.520.148	-26,0%	-29,7%
Distribuzione	10.817	1.352.523.481	-32,3%	-39,4%
Servizi non finanziari	13.137	1.276.142.061	-31,7%	-8,7%
Immobiliari	1.949	836.951.209	-33,5%	-34,6%
Elettromeccanica	3.122	679.467.819	-24,4%	-32,7%
Metalli e lavorazione dei metalli	2.925	608.248.556	-30,0%	-45,7%
Aziende agricole e di prima trasformazione	3.873	491.120.578	14,6%	36,7%
Largo consumo	2.146	474.641.293	-17,0%	-24,6%
Prodotti intermedi	1.452	421.779.558	-17,3%	-16,5%
Carburanti, energia e utility	1.303	404.532.912	-33,3%	-25,8%
Informazione, comunicazione e intrattenimento	3.134	389.495.935	0,8%	18,1%
Servizi finanziari e assicurativi	781	180.150.334	-34,8%	-37,8%
Sistema moda	1.150	173.040.205	-44,3%	-45,1%
Chimica e farmaceutica	356	165.415.203	-15,0%	12,4%
Sistema casa	830	138.031.729	-42,3%	-49,5%
Elettrotecnica e informatica	777	116.566.734	-34,1%	-12,3%
Mezzi di trasporto	237	73.653.140	-28,4%	-23,5%

Fonte: elaborazioni su dati Cerved e BDCR Assilea

Tabella 5a – Numero imprese nel 2020 – Primi 20 settori della clientela leasing

Settore SIRC 4-Digit	Numero imprese
Edilizia	6.899
Autotrasportatori	4.966
Servizi sanitari	2.635
Servizi non finanziari	2.629
Impianti per l'edilizia	2.389
Lavorazioni meccaniche e metallurgiche	2.106
Manutenzione e riparazione autoveicoli e motocicli	1.879
Ingrosso prodotti per l'industria e l'agricoltura	1.784
Ristorazione	1.578
Ingrosso alimentari freschi e prodotti di largo consumo	1.553
Agricoltura, allevamento e prima trasformazione	1.396
Società di gestione e intermediazione immobiliare	1.317
Servizi informatici e software	1.292
Costruzione di infrastrutture e di altre opere di ingegneria civile	1.285
Ingrosso prodotti per le costruzioni	1.042
Consulenza societaria	955
Gestione rifiuti	931
Altro dettaglio specializzato	909
Società di ingegneria	849
Industria grafica	825

Tabella 5b – Importo dei contratti di leasing 2020 – Primi 20 settori della clientela

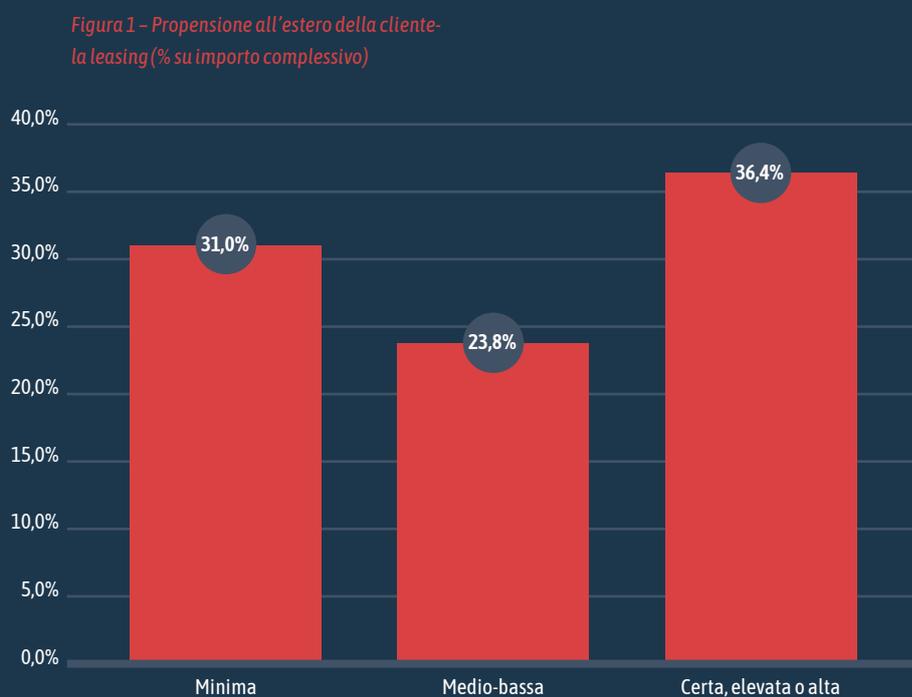
Settore SIRC 4-Digit	Importo di locazione (€)
Autotrasportatori	1.145.880.521
Società di gestione e intermediazione immobiliare	823.660.863
Edilizia	741.583.990
Lavorazioni meccaniche e metallurgiche	435.163.383
Costruzione di infrastrutture e di altre opere di ingegneria civile	430.698.995
Gestione rifiuti	336.150.899
Ingrosso prodotti per l'industria e l'agricoltura	328.451.304
Servizi sanitari	224.416.332
Distribuzione alimentare moderna	211.712.869
Agricoltura, allevamento e prima trasformazione	206.321.382
Ingrosso alimentari freschi e prodotti di largo consumo	179.576.932
Manufatti in plastica per l'industria e le costruzioni	151.662.919
Industria grafica	148.299.534
Impianti per l'edilizia	139.021.784
Ristorazione	136.640.738
Carpenteria metallica	122.945.425
Autonoleggi	112.461.874
Ingrosso prodotti per le costruzioni	106.019.498
Elettromeccanica	105.076.195
Servizi informatici e software	101.649.008

Fonte: elaborazioni su dati Cerved e BDCR Assilea

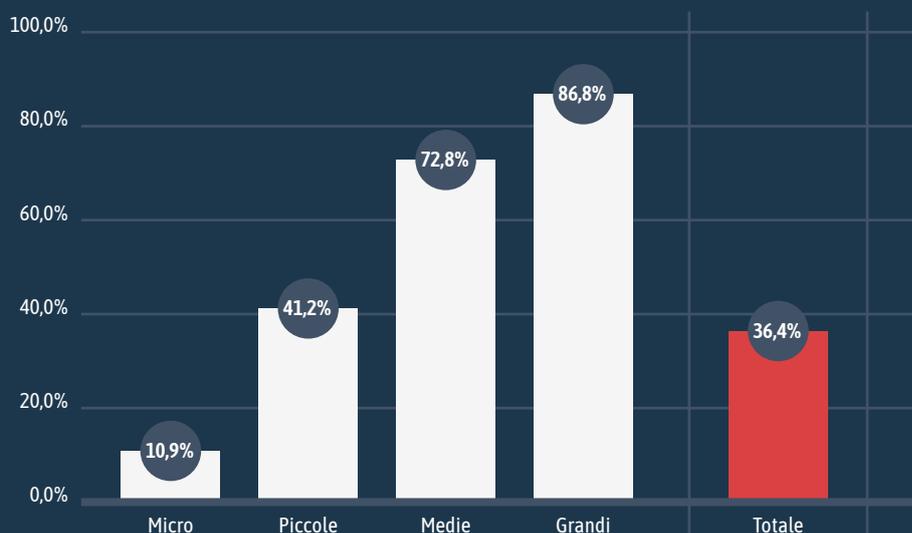
# LEASING, EXPORT E CAPACITÀ INNOVATIVA, COSA CI DICONO GLI SCORE

“ Grazie al *foreign market score* e all'*innovation score*, due indici sviluppati da Spazio Dati, una società di Cerved specializzata nell'utilizzo di big data e strumenti di intelligenza artificiale, è possibile ricavare informazioni sulla propensione all'export e la capacità innovativa della clientela leasing. Il *foreign market score* stima la propensione delle aziende ad operare sui mercati internazionali sulla base di dati ufficiali e informazioni tratte dal corporate web attraverso un modello di machine learning. Analizzando la distribuzione dello score sulla clientela leasing, emerge che il 36,4% dell'importo stipulato è ad opera di imprese con una forte propensione all'export [cfr. Fig. 1], tale incidenza sale al 72,8% e all'86,8% per le imprese di media e grande dimensione la cui percentuale nella clientela, come osservato nei paragrafi precedenti, è cresciuta nel corso del 2020 [cfr. Fig. 2].

Figura 2 – Incidenza delle imprese con forte propensione all'estero sull'importo complessivo per dimensione



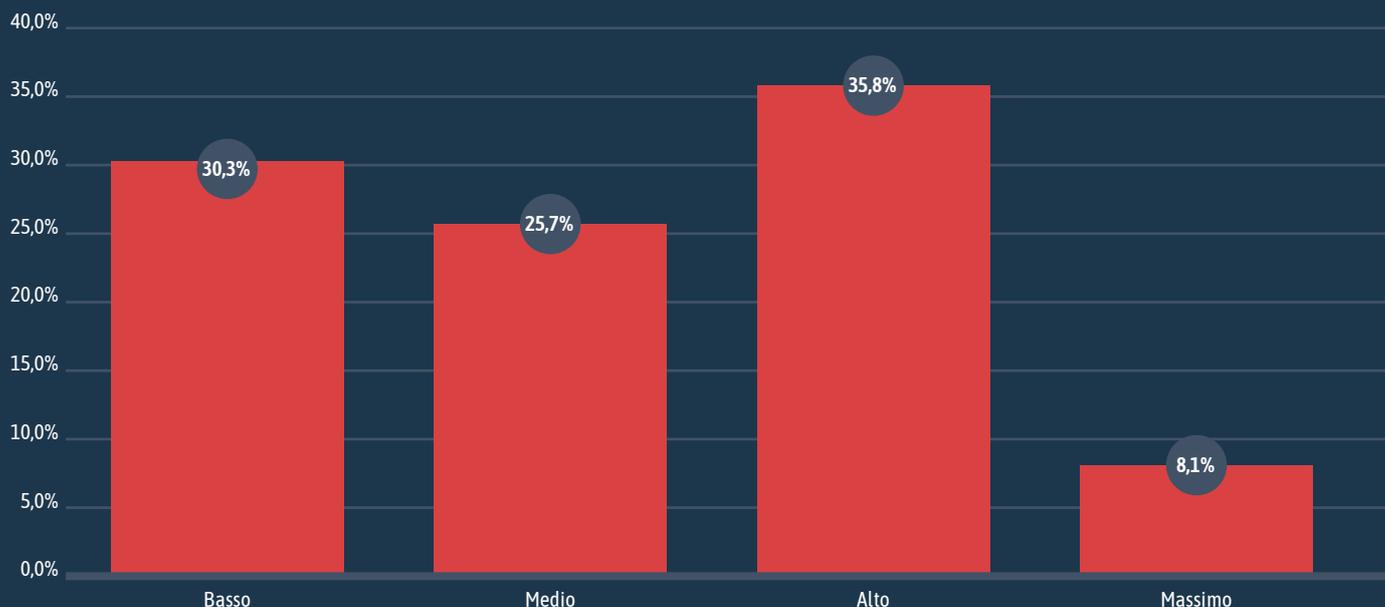
Fonte: elaborazioni su dati Cerved e BDCR Assilea



Fonte: elaborazioni su dati Cerved e BDCR Assilea

Figura 3 – Grado di innovazione della clientela leasing (% su importo complessivo)

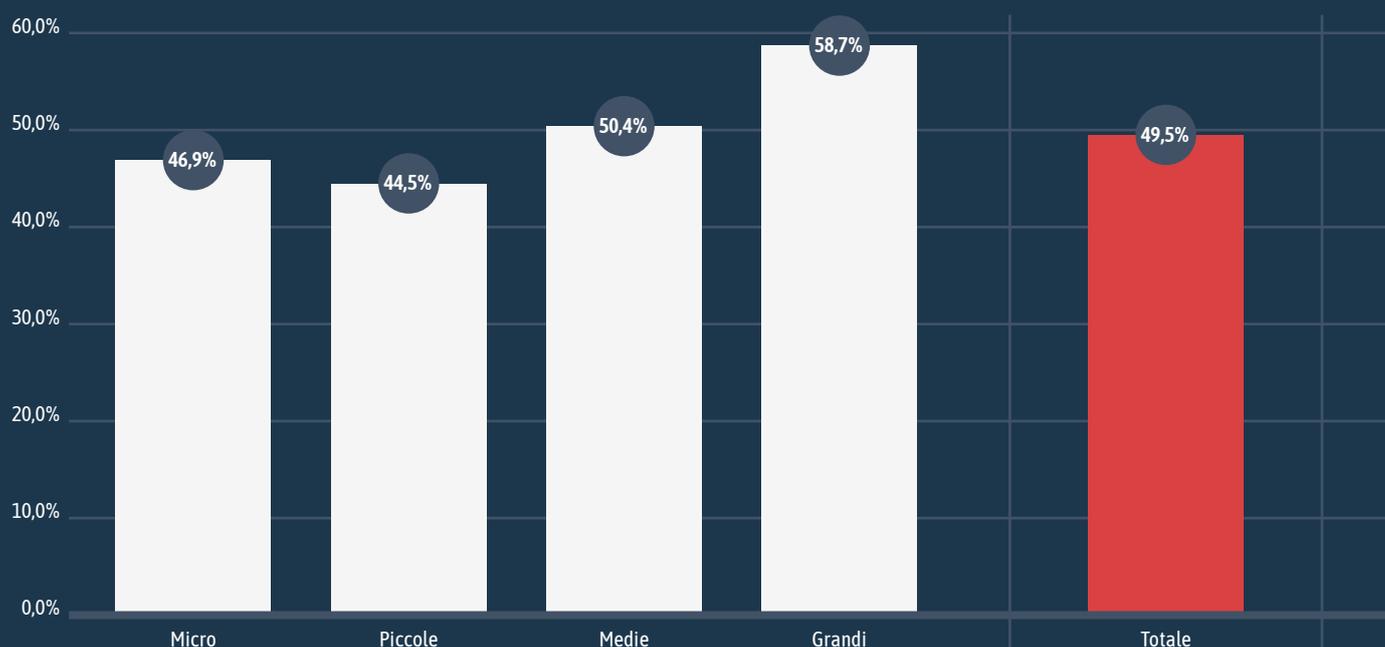
Fonte: elaborazioni su dati Cerved e BDCR Assilea



L'innovation score è un indicatore che consente di stimare la capacità innovativa delle aziende italiane. Applicando dei sistemi di analisi semantica al corporate web italiano, Spazio Dati ha classificato e mappato l'attività delle imprese italiane a partire dalla descrizione che le aziende offrono di loro stesse sui siti internet e sui social. Questa mappatura consente di integrare le informazioni ufficiali sulle start up innovative fornite dal registro delle imprese e di classificare le aziende in base alla loro capacità innovativa. Osservando la distribuzione dell'innovation score sulla clientela leasing, oltre il 43% dei contratti è stipulato da imprese caratterizzate da

un'alta capacità innovativa (con uno score massimo o alto). Oltre la metà dello stipulato leasing 2020 ha finanziato società con un grado di innovazione medio-alto e comunque oltre un terzo si è concentrato nella fascia di clientela con un alto grado di innovazione [cfr. Fig. 3]. Il grado di innovazione, contrariamente a quanto ci si potrebbe attendere, e in coerenza con quanto dimostrano i più recenti dati sul censimento delle imprese Istat, non risulta strettamente legato alla dimensione media dell'impresa: è infatti molto elevata l'incidenza di imprese con alta capacità innovativa anche nelle fasce dimensionali più contenute [cfr. Fig. 4].

Figura 4 – Incidenza delle imprese con alta capacità innovativa sul totale dei contratti per dimensione

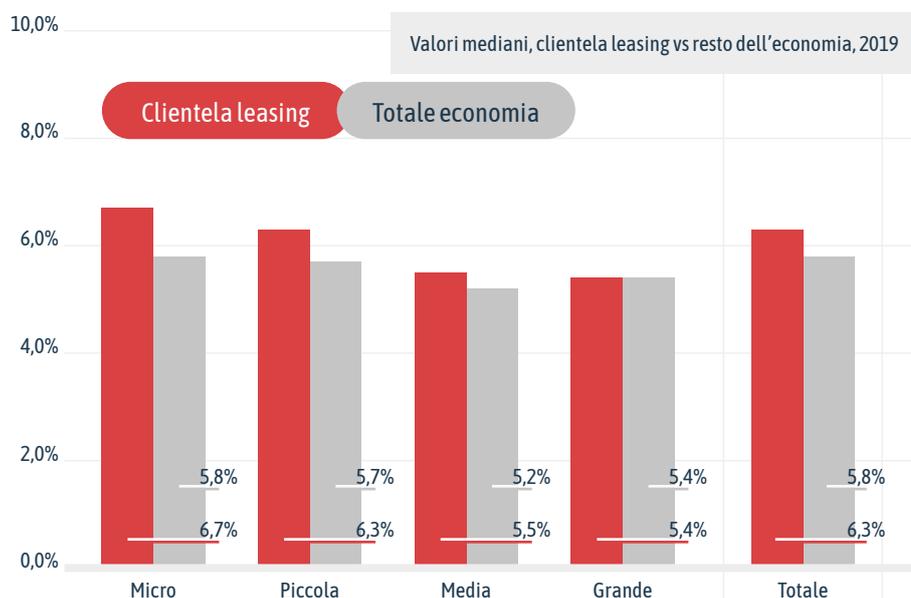


Fonte: elaborazioni su dati Cerved e BDCR Assilea

# INDICI DI BILANCIO A CONFRONTO



Figura 6 – Cashflow su fatturato per dimensione di impresa



Fonte: elaborazioni su dati Cerved e BDCR Assilea

Figura 5 – ROE per dimensione di impresa

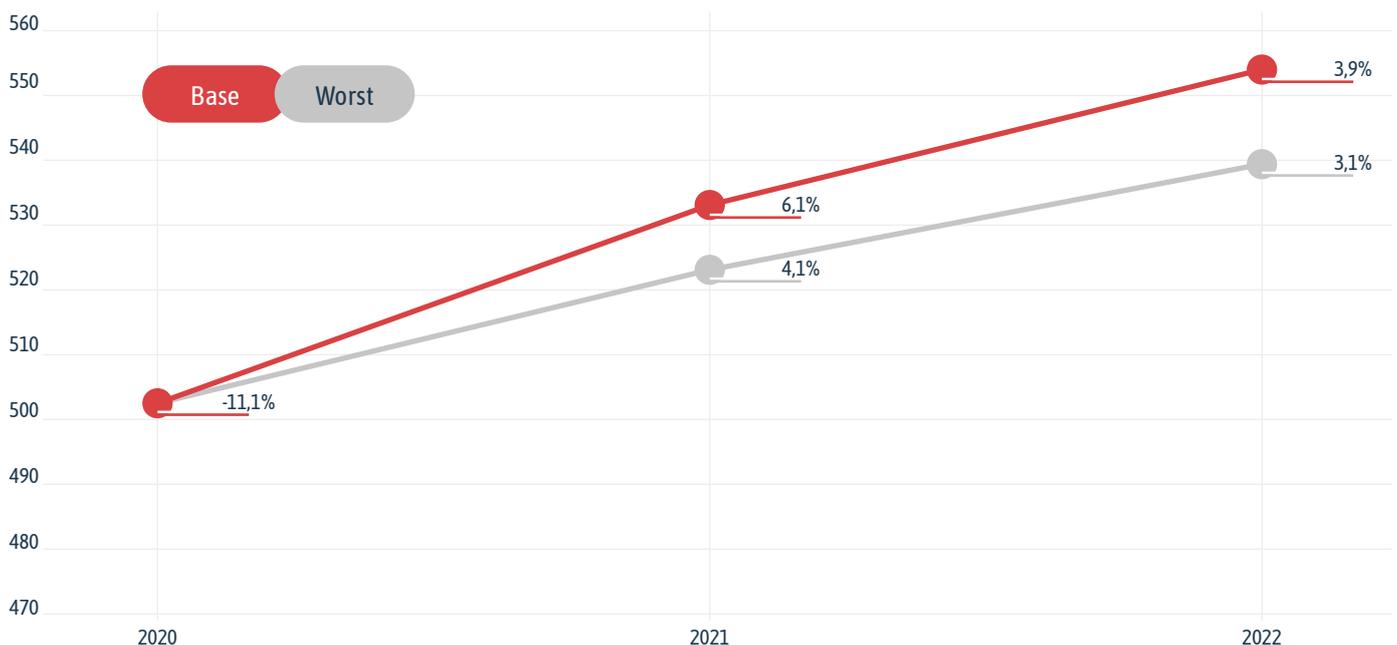
Mettendo a confronto la redditività netta e il cashflow sul fatturato delle imprese che ricorrono al leasing con il resto delle imprese italiane, emerge che i lessee sono mediamente caratterizzati da performance migliori sia per quel che riguarda la capacità di generare nuove risorse sia, in riferimento alle aziende di micro e piccola dimensione, in termini di flusso di cassa. Il confronto tra il valore mediano del ROE delle imprese della clientela leasing e quello del resto delle imprese italiane fa emergere valori più alti per le prime (13,0% vs 9,8%). La dinamica si conferma in tutte le classi dimensionali, con un divario particolarmente elevato tra le microimprese (15,4% vs 9,4%), eccetto che nelle grandi, dove le imprese della clientela leasing evidenziano valori leggermente inferiori al resto delle imprese italiane [cfr. Fig. 5]. Guardando alla capacità di generare cassa, misurata come rapporto tra cashflow e fatturato, le imprese che ricorrono al leasing presentano indici lievemente più alti rispetto al resto delle imprese italiane (6,3% vs 5,8%). A livello dimensionale nelle imprese di dimensioni più ridotte (micro e piccole) il ricorso al leasing è associato a una maggiore liquidità, mentre al crescere della dimensione la liquidità delle imprese che utilizzano il leasing si avvicina alla media del resto delle imprese [cfr. Fig. 6].

# PREVISIONI SU REDDITIVITÀ E RISCHIOSITÀ DELLA CLIENTELA LEASING

In questa sezione verranno presentate le previsioni sulla dinamica della redditività della clientela leasing, tenendo conto degli effetti Covid-19 sui settori in cui esse operano. I modelli di previsione elaborati da Cerved sono qui riproposti utilizzando i dati di bilancio di 49 mila imprese che hanno fatto ricorso al leasing nel 2020 (il 71,7% del totale) al fine di ricavare informazioni dettagliate sull'evoluzione della redditività e rischio della clientela. Le previsioni di Cerved sono state elaborate sulla base di due diversi scenari legati all'evoluzione dell'emergenza sanitaria, all'efficacia delle azioni di contrasto alla pandemia (vaccinazioni, misure di contenimento) e all'efficienza nell'impiego dei fondi previsti da Next Generation EU, qui di seguito sintetizzati.

- Uno **scenario base**, in cui si prevedono l'allentamento progressivo delle restrizioni nella seconda metà del 2021 a seguito del raggiungimento degli obiettivi della campagna vaccinale e un rapido utilizzo dei fondi europei, con effetti sulla domanda già a partire dal 2021. In questa prospettiva, è prevista un'accelerazione di Pil e ricavi già dalla seconda metà del 2021 anche se a fine del 2022 i ricavi risulteranno ancora inferiori al 2019.
- Uno **scenario worst**, in cui si prevede la persistenza di una situazione emergenziale in tutto il 2021 in seguito ai ritardi nella campagna vaccinale e a difficoltà di implementazione dei progetti legati a Next Generation EU. In questa prospettiva, il percorso di ripresa dell'economia italiana risulterebbe più lento e incostante, con un lieve rimbalzo soltanto nel 2022 e livelli ancora distanti dal 2019.

Figura 7 – Previsioni su andamento del fatturato della clientela leasing (valori in mld di euro)



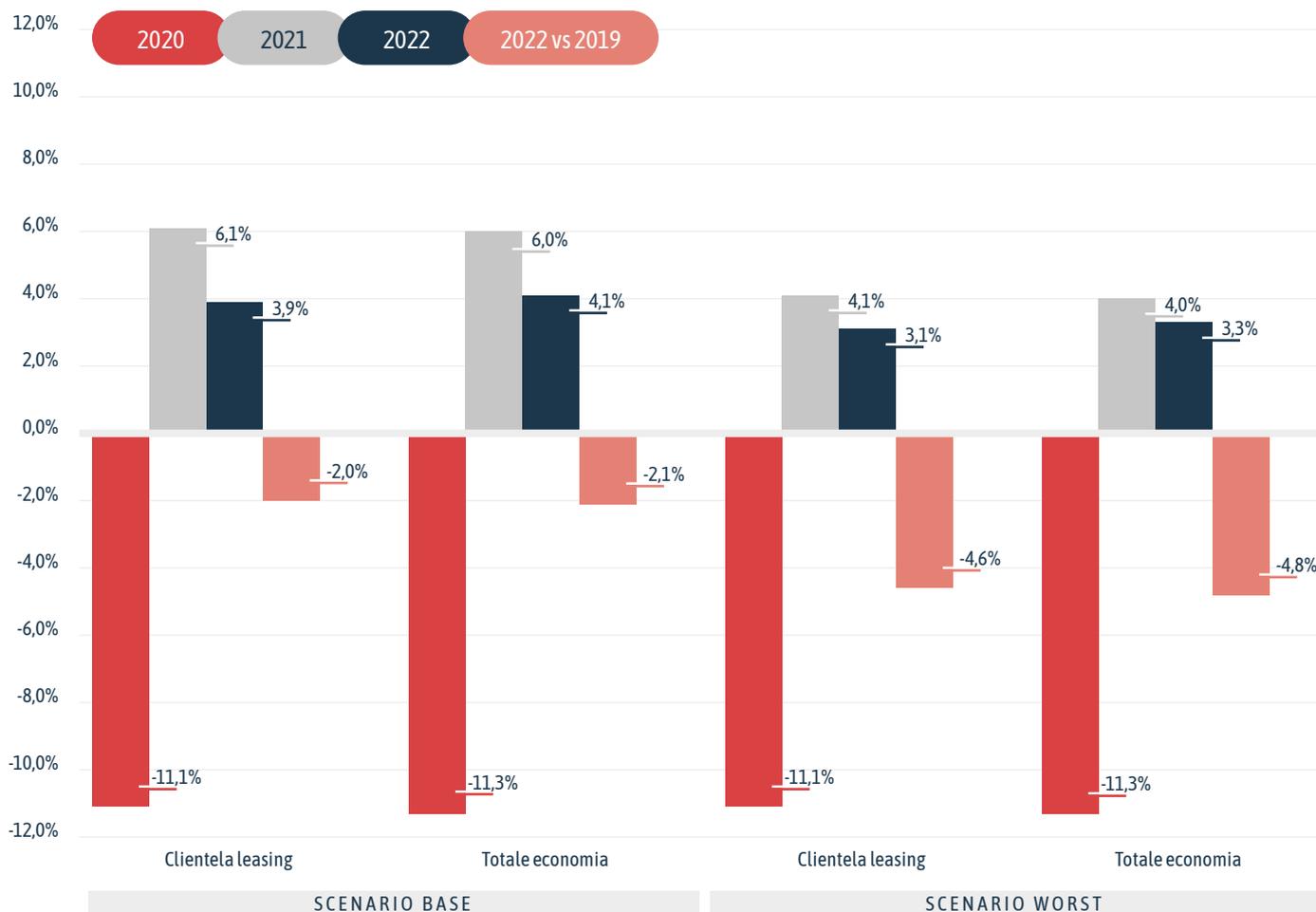
Fonte: elaborazioni su dati Cerved e BDCR Assilea

In entrambi gli scenari si assumono la mancata emersione di nuove varianti del virus non coperte dai vaccini, l'assenza di tensioni commerciali e protezionismo, una graduale ripresa della congiuntura economica globale e dell'occupazione, a livello comunitario, una politica economica e monetaria di pieno supporto sia dal lato della domanda che dell'offerta. L'andamento dei ricavi della clientela leasing è stimato in calo dell'11,1% nel 2020 rispetto all'anno precedente (da 565 a 502 miliardi di euro). In entrambi gli scenari si prevede una ripresa nel 2021 in una forbice che va dal 4,1% dello scenario worst al 6,1% dello scenario base. Per il 2022 ci si attende un'ulteriore crescita del fatturato della clientela dell'ordine del 3,1%-3,9% [cfr. Fig. 7]. Nel 2022, sia per la clientela leasing che per il totale delle imprese, il fatturato non avrà ancora raggiunto i livelli del 2019. Le previsioni sul mercato di riferimento del leasing sono tuttavia leggermente migliori, in quanto prevedono in ambedue gli scenari uno scostamento del fatturato 2022 da quello pre-Covid lievemente inferiore rispetto alla media dell'economia [cfr. Fig. 8]. Il peggioramento del quadro macroeconomico e la caduta dei ricavi delle imprese

causati dal Covid-19 potrebbero avere effetti sul rischio di default delle imprese, soprattutto allo scadere della proroga della moratoria, che riguarda una porzione importante dei crediti del portafoglio leasing. Grazie all'impianto del Cerved Group Score (CGS), Cerved ha stimato gli impatti del virus sulla rischiosità nei due scenari definiti precedentemente. Le valutazioni sul rischio post Covid-19 sono state realizzate su un'ampia platea di società di capitali (800 mila) e, tra queste, sulle imprese della clientela leasing e tengono conto delle previsioni sui ricavi, sulla struttura patrimoniale e finanziaria delle imprese, e di alcuni indicatori andamentali legati ai pagamenti. In una situazione pre-Covid, in base al Cerved Group Score tra le imprese della clientela leasing la percentuale di aziende posizionata nell'area di rischio era del 6,9%, un valore inferiore rispetto alla media italiana (11,6%), con il 37,3,9% di imprese in area di vulnerabilità e il 55,8% delle imprese della clientela solide o solvibili, in linea con la media nazionale. Il Covid-19 ha procurato un peggioramento della rischiosità della clientela che si mantiene comunque ai livelli della media delle imprese italiane, sia nello scenario base (13,1% rispetto al 21,1%

della media nazionale), sia nello scenario worst (15,4% rispetto al 24,5% della media nazionale) [cfr. Fig. 9]. Ancora più elevato è il distacco, in termini di incidenza delle poste in area di rischio del portafoglio leasing rispetto alla media, se si guarda alla sua composizione in termini di distribuzione dell'importo dei debiti. In questo caso la percentuale di debiti a rischio per la media nazionale è tripla rispetto a quella della clientela leasing. Si osserva tuttavia, in questa analisi, una maggiore ampiezza per la clientela leasing rispetto alla media nazionale della percentuale di crediti che si collocano

Figura 8 – Andamento del fatturato nel prossimo biennio (Clientela leasing vs Totale economia)



Fonte: elaborazioni su dati Cerved e BDCR Assilea

Figura 9 – Impatto Covid-19: distribuzione delle imprese in base al Cerved Group Score (Clientela leasing vs. Totale economia)

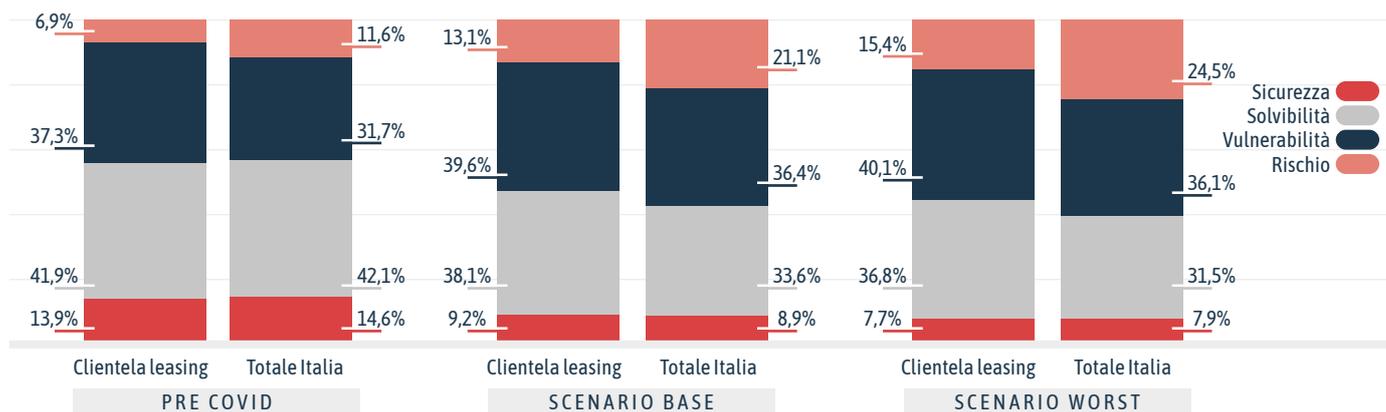
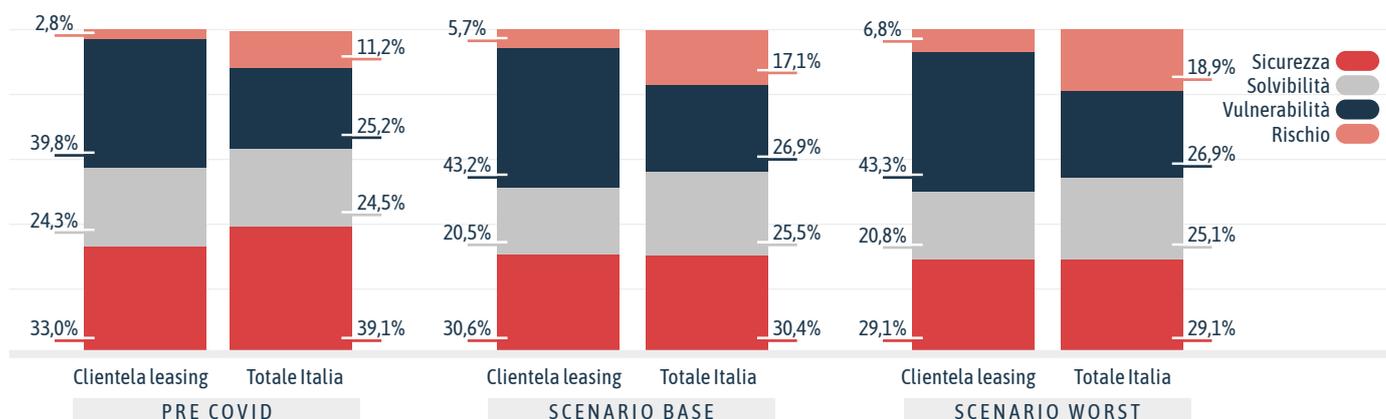


Figura 10 – Impatto Covid-19: distribuzione dei debiti finanziari delle imprese in base al Cerved Group Score (Clientela leasing vs. Totale economia)



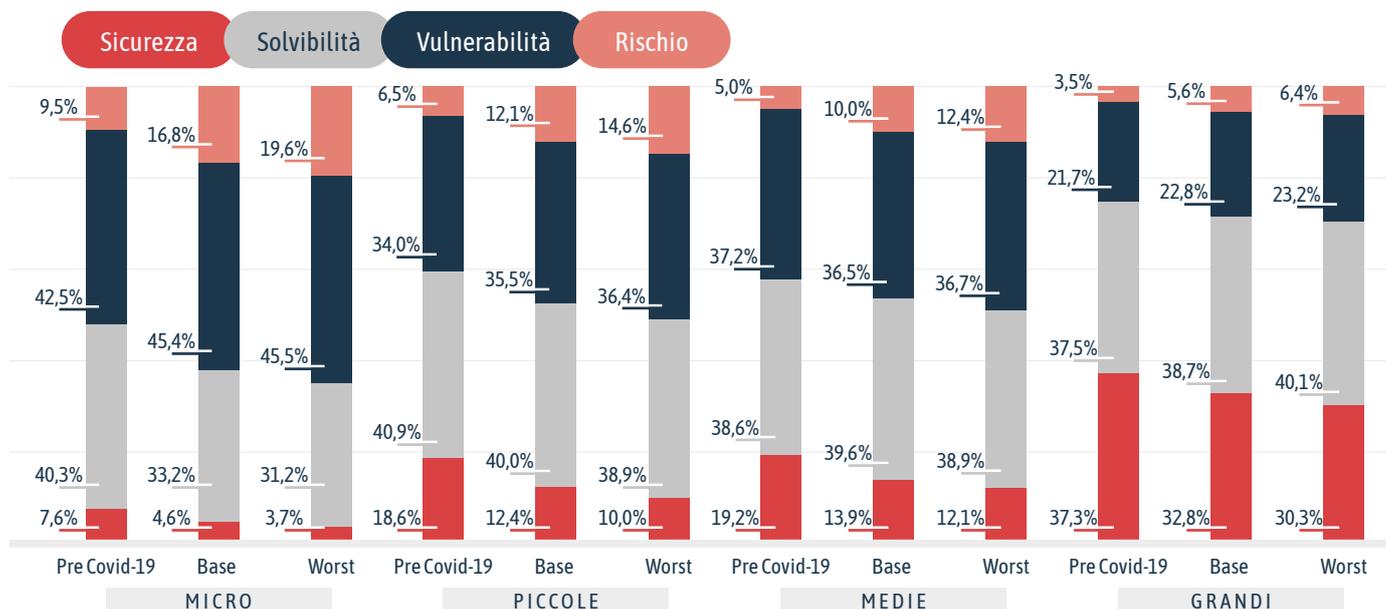
nell’area di “vulnerabilità”, che preoccupa alla luce dell’ampio ricorso alle moratorie, molte delle quali sono peraltro ancora in corso [cfr. Fig. 10].

A livello dimensionale, sarebbero le imprese di dimensione più ridotta a sperimentare peggioramenti più marcati del profilo di rischio. In tutte e tre le classi dimensionali delle PMI nello scenario worst la per-

tuale delle imprese a rischio raggiungerebbe un livello più che raddoppiato rispetto alla situazione pre-Covid, con una percentuale massima del 19,6% nel comparto delle imprese micro. Con riferimento alle imprese di grandi dimensioni, invece, la percentuale pre-Covid più contenuta del 3,5% delle imprese a rischio passerebbe ad un 6,4% nello scenario worst [cfr. Fig. 11].

Fonte: elaborazioni su dati Cerved e BDCR Assilea

Figura 11 – Impatto Covid-19: distribuzione del Cerved Group Score per dimensione di impresa (Clientela leasing)



Fonte: elaborazioni su dati Cerved e BDCR Assilea

---

# LEASING E AGEVOLAZIONI A PMI

---

Il leasing affiancato alle agevolazioni dirette alle PMI negli ultimi anni ha prodotto risultati brillanti. La misura di cui alla Nuova Sabatini ha ricoperto l'importante ruolo di facilitatore dei finanziamenti, migliorando in questi anni il contesto competitivo del sistema produttivo italiano. Il ricorso al leasing rispetto ai finanziamenti bancari è cresciuto sempre di più fino a raggiungere oltre il 70,5% delle prenotazioni totali. Inoltre, già a partire dagli ultimi mesi del 2020 si è iniziato ad osservare un importante cambio di tendenza circa il superamento delle prenotazioni di cui alla Sabatini Ordinaria da parte di quelle che si rivolgono a beni ad alto contenuto tecnologico (Tecno Sabatini 4.0).

Tra i beni ordinari maggiormente finanziati in leasing, anche per il 2020, si confermano al primo posto i veicoli industriali, mentre con riferimento ai beni 4.0, sono stati i macchinari agricoli a performare meglio raggiungendo il primo posto con un boom di crescita su numeri e valori.

Alla luce dell'emergenza epidemiologica Covid-19 ha ricoperto particolare importanza il Fondo di Garanzia volto a favorire l'accesso alle fonti finanziarie delle piccole e medie imprese. Dai dati forniti dal Mediocredito Centrale sulle valutazioni e l'accoglimento delle operazioni leasing nel 2020 si osserva un'importante impennata delle operazioni complessive di leasing accolte.

## SOMMARIO

<b>8.1</b> La misura agevolativa "Beni Strumentali - Nuova Sabatini" e la dinamica delle prenotazioni .....	117
<b>8.2</b> Sempre più leasing alle PMI che ricorrono alla Sabatini .....	119
<b>8.3</b> Leasing e Fondo di Garanzia. Le novità introdotte nel 2020 .....	124



# LA MISURA AGEVOLATIVA “BENI STRUMENTALI - NUOVA SABATINI” E LA DINAMICA DELLE PRENOTAZIONI

La misura Beni Strumentali “Nuova Sabatini” è l’agevolazione messa a disposizione dal Ministero dello Sviluppo Economico - MiSE - con l’obiettivo di facilitare l’accesso al credito delle imprese e accrescere la competitività del sistema produttivo del Paese. La misura sostiene gli investimenti per acquistare o acquisire in leasing beni strumentali.

L’importante ricorso che si ha verso tale agevolazione è dovuto anche ai numerosi pregi in termini di:

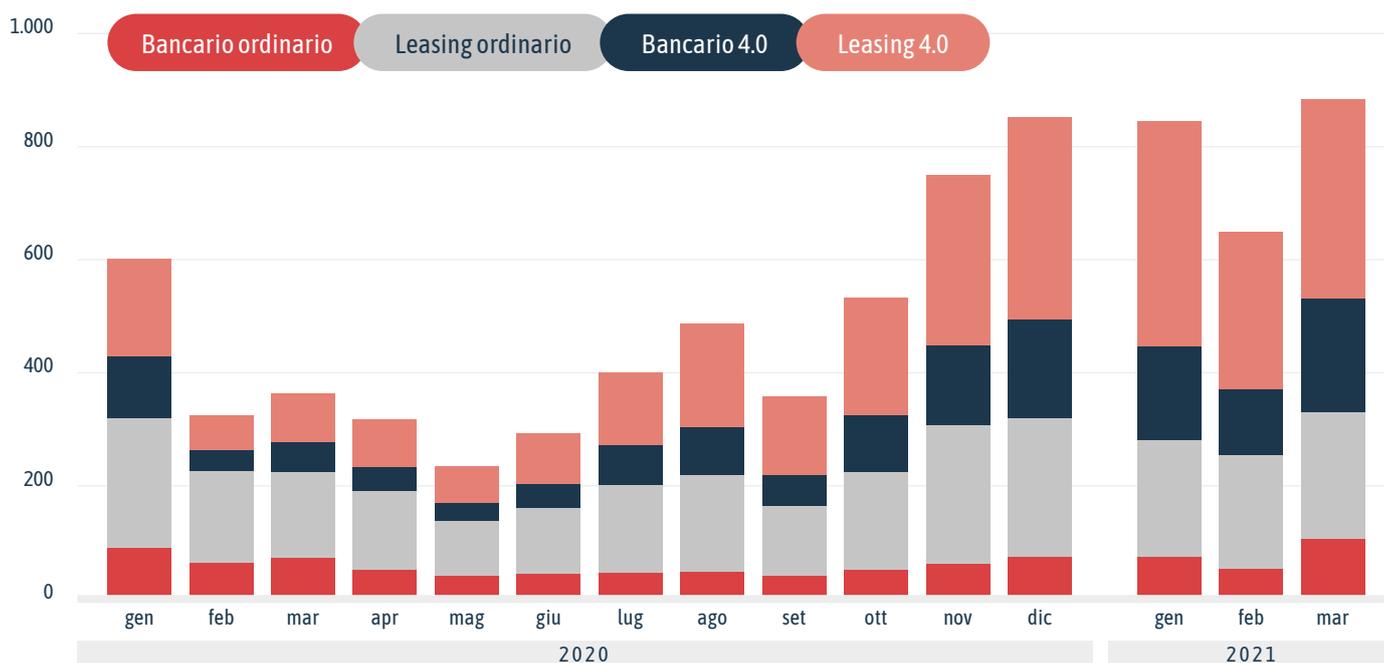
- semplicità e chiarezza;
- unicità di applicazione su tutto il territorio nazionale, inequivocabilmente applicabile alla locazione finanziaria, finalizzata a tutti i beni strumentali e a tutte le attività produttive;
- certezza dei tempi e della disponibilità dei fondi;
- agilità delle procedure che consente alle imprese tempi elastici per l’acquisizione dei beni;
- appeal del contributo.

Proprio con riferimento al contributo erogato dal MiSE, esso è commisurato in misura pari al valore degli interessi calcolati, in via convenzionale, su un piano di investimento di 5 anni ad un tasso del 2,75% per gli investimenti ordinari e al 3,575% per gli investimenti in tecnologie digitali e in sistemi di tracciamento e pesatura dei rifiuti (investimenti in tecnologie cd. “industria 4.0”). Il finanziamento, che può arrivare a coprire l’intero investimento dell’im-

presa, può essere assistito dalla garanzia del Fondo per le PMI. La durata non può superare i 5 anni e l’importo richiesto deve essere compreso tra i 20.000 euro e i 4 milioni di euro.

Inoltre, la Legge di Bilancio 2021 ha disposto il rifinanziamento di 370 mln del Plafond Beni Strumentali per il 2021. La novità introdotta dalla Legge di Bilancio 2021 circa l’erogazione del contributo statale in un’unica soluzione, mira a semplificare il meccanismo di riconoscimento di tale contributo per i finanziamenti indipendentemente dall’importo delibera-

Figura 1 - Dinamica mensile delle prenotazioni della Nuova Sabatini (valori in migliaia di euro)



Fonte: elaborazioni Assilea su dati MiSE

Figura 2a – Prenotazioni gennaio-dicembre 2020 Nuova Sabatini (valori in milioni di euro)

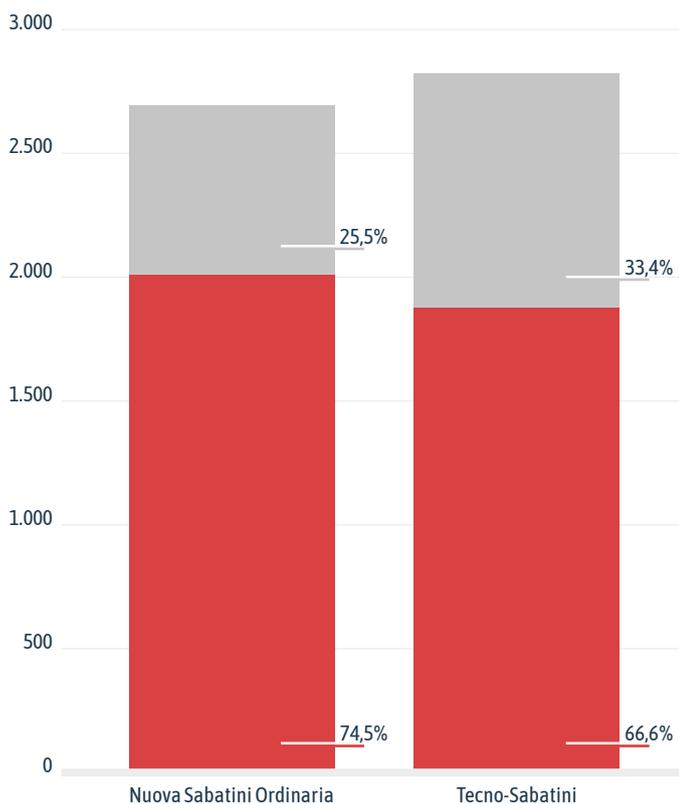
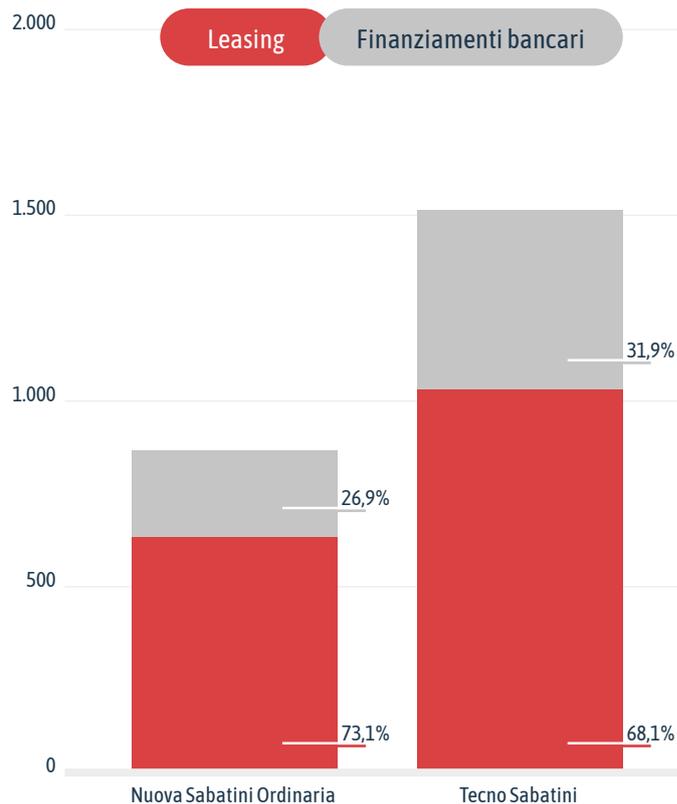


Figura 2b – Prenotazioni gennaio-marzo 2021 Nuova Sabatini (valori in milioni di euro)



to; si ricorda, inoltre, che sull'erogazione in un'unica soluzione della Nuova Sabatini era già intervenuto il Decreto Semplificazioni che prevedeva il pagamento in un'unica soluzione dei contributi per i finanziamenti deliberati di importo non superiore a 200.000 euro.

Per le micro e piccole imprese che effettuano investimenti nelle regioni Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia, Sardegna e Sicilia, il contributo è maggiorato del 100% con un risultante tasso di interesse annuo del 5,5% nel limite complessivo di 60 milioni.

Per le micro, piccole e medie imprese che acquistino macchinari, impianti e attrezzature nuovi di fabbrica a uso produttivo, a basso impatto ambientale, nell'ambito di programmi finalizzati a migliorare l'ecosostenibilità dei prodotti e dei processi produttivi, è destinata una quota pari al 25% delle risorse, il contributo per queste operazioni è rapportato agli interessi calcolati, in via convenzionale, sul finanziamento a un tasso annuo del 3,575%. Inoltre, alla luce dell'emergenza epidemiologica Covid-19, e in linea con quanto previsto in termini di sospensione dei pagamenti rateali (c.d. moratoria), i finanziamenti e le operazioni di leasing finanziario concessi ai sensi dello strumento agevolativo "Nuova Sabatini" prevedono

la sospensione del pagamento delle rate o dei canoni di leasing, originariamente prevista sino al 30 settembre 2020 e successivamente prorogata fino al 31 gennaio 2021; tale scadenza è stata ulteriormente prorogata al 30 giugno 2021, anche in deroga al limite massimo di durata del finanziamento (5 anni). L'erogazione delle quote di contributo del Ministero - così come prevista dai singoli decreti di concessione - non subisce modifiche.

È inequivocabile che i finanziamenti erogati attraverso tale strumento agevolativo hanno ricoperto l'importante ruolo di facilitatore dei finanziamenti, migliorando in questi anni il contesto competitivo del sistema produttivo italiano.

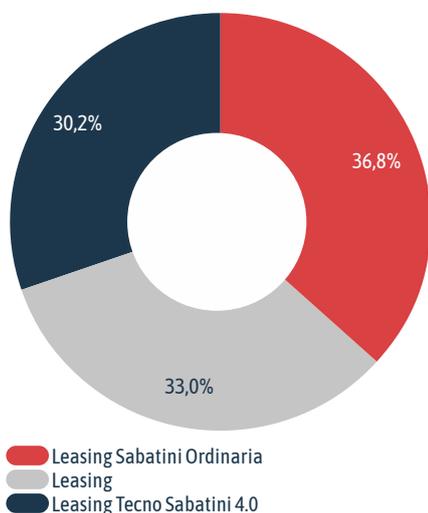
Nella Figura 1 viene riportata la dinamica mensile delle prenotazioni per le agevolazioni di cui alla Nuova Sabatini riferite al 2020 e primi mesi del 2021. La dinamica del 2020 è stata piuttosto diversificata, i mesi di aprile e maggio hanno visto un leggero rallentamento rispetto ai mesi precedenti soprattutto a causa dell'emergenza Covid-19. Nonostante ciò, negli ultimi mesi dell'anno si assiste ad un'importante impennata delle prenotazioni, soprattutto nel mese di dicembre ed in particolare si inizia ad osservare un importante cambio di tendenza circa il superamento delle prenotazioni di cui alla Sabatini Ordinaria

Fonte: elaborazioni Assilea su dati MiSE

da parte di quelle che si rivolgono a beni ad alto contenuto tecnologico (Tecno Sabatini 4.0). Complessivamente dai dati del periodo gennaio-dicembre 2020 si osserva che il 70,5% delle prenotazioni totali sono state effettuate in leasing; 5,513 miliardi totali (leasing e finanziamenti bancari) di cui 2,692 miliardi che si riferiscono alla Nuova Sabatini Ordinaria e 2,821 miliardi relativi alla Tecno Sabatini 4.0. La penetrazione del leasing, come riportato in Figura 2a, in tale periodo è stata per il 74,5% per la Sabatini Ordinaria (2.007 milioni di euro) ed il 66,6% per la Tecno Sabatini 4.0 (1.878 milioni di euro). Guardando invece ai dati recenti, il mese di marzo mostra un aumento delle prenotazioni e conferma la tendenza osservata già alla fine 2020: le prenotazioni Tecno Sabatini 4.0 sono quasi il doppio di quelle di cui alla Sabatini Ordinaria. L'utilizzo del leasing continua da essere preponderante: il 73,1% riguarda le prenotazioni Sabatini Ordinaria (633 milioni di euro) e il 68,1% è stato rivolto alla Tecno Sabatini 4.0 (1.031 milioni di euro) [cfr. Fig. 2b].

# SEMPRE PIÙ LEASING ALLE PMI CHE RICORRONO ALLA SABATINI

Figura 3 - Incidenza degli incentivi Nuova Sabatini sul totale leasing finanziario dei beni ammessi all'agevolazione

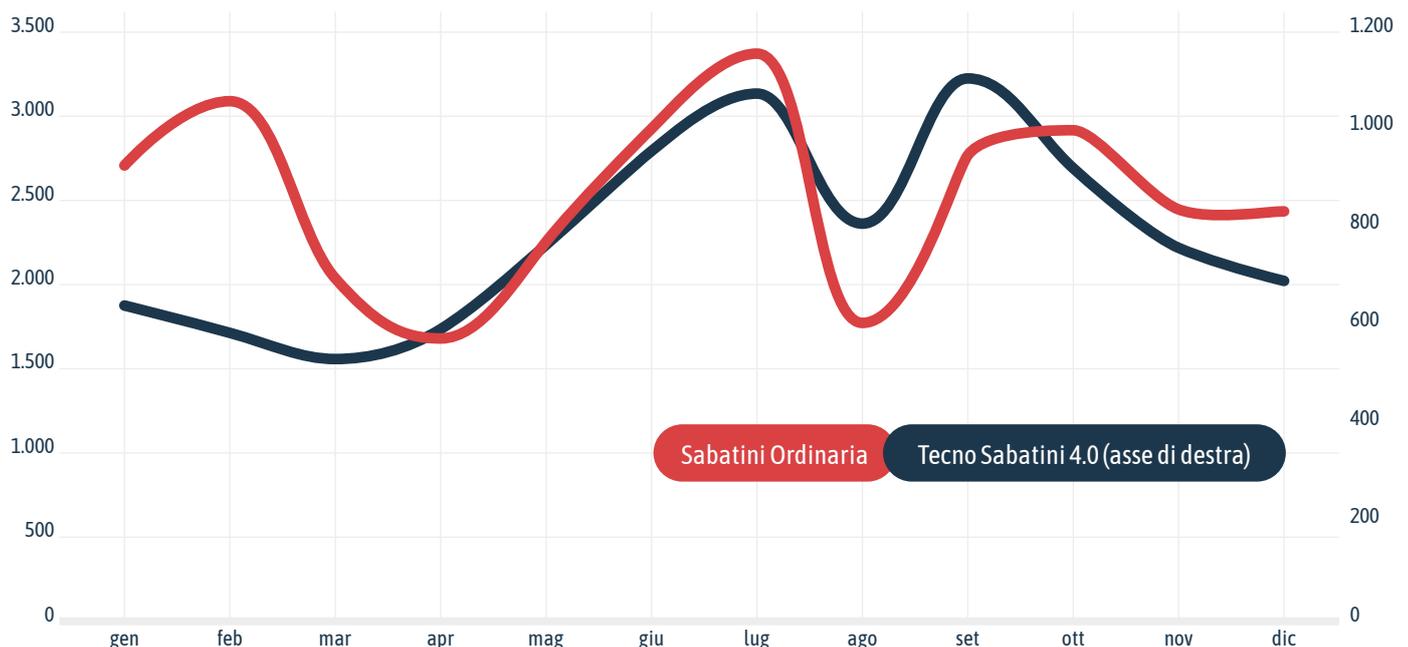


Oltre i 2/3 del leasing finanziario di beni strumentali e mezzi di trasporto nel 2020 è stato rivolto a PMI che hanno beneficiato degli incentivi agli investimenti di cui alla Nuova Sabatini.

Rispetto allo scorso anno è cresciuta molto la penetrazione di tale misura agevolativa sul leasing, in particolare, circa il 37% dello stipulato leasing dei comparti coinvolti ha interessato PMI che hanno fatto ricorso alla Sabatini Ordinaria, oltre 6,5 p.p. in più rispetto ai dati dello scorso anno. Inoltre, il 2020 è stato caratterizzato da un'importante crescita di prenotazioni di cui alla Tecno-Sabatini 4.0: tale dinamica ha portato la penetrazione stimata del leasing strumentale effettuato da imprese che hanno fatto

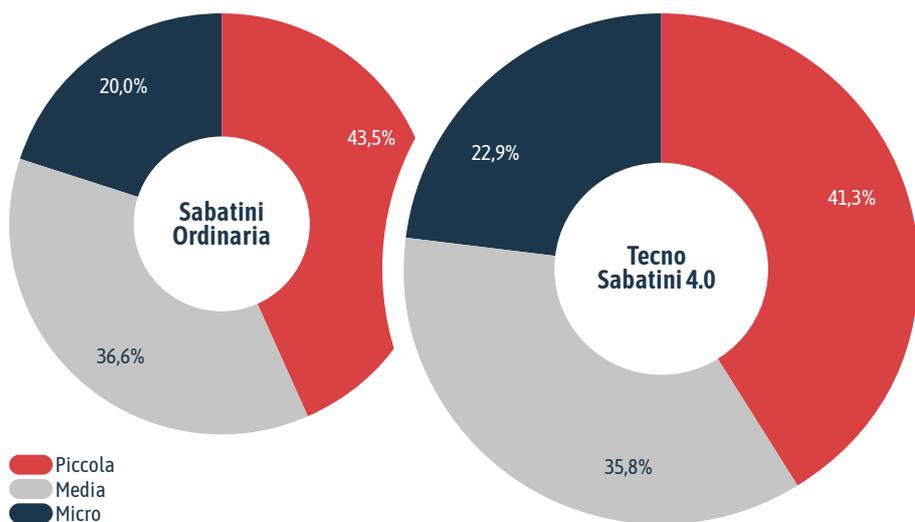
ricorso all'agevolazione Nuova Sabatini per l'industria 4.0 al 30,2%, mostrando così un incremento di oltre 9 p.p. rispetto ai dati 2019 [cfr. Fig. 3]. In Figura 4 viene mostrata la dinamica mensile dello stipulato leasing 2020 in cui si osserva una tendenza altalenante per la Sabatini Ordinaria con dei picchi nei mesi di febbraio, luglio e settembre per poi rimanere costante a novembre e riprendere a crescere leggermente nel mese di dicembre. Lo stipulato leasing di beni ad alto contenuto tecnologico vede crescere in maniera esponenziale sia il numero sia il valore dei contratti sino ad arrivare ad un picco nel mese di luglio, per poi risalire a settembre e diminuire gradualmente a dicembre.

Figura 4 - Dinamica mensile dello stipulato leasing imprese con Sabatini Ordinaria e Tecno Sabatini 4.0 (numero delle operazioni)



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

Figura 5 – Ripartizione dello stipulato leasing per dimensione d'impresa con Sabatini Ordinaria e Tecno Sabatini 4.0



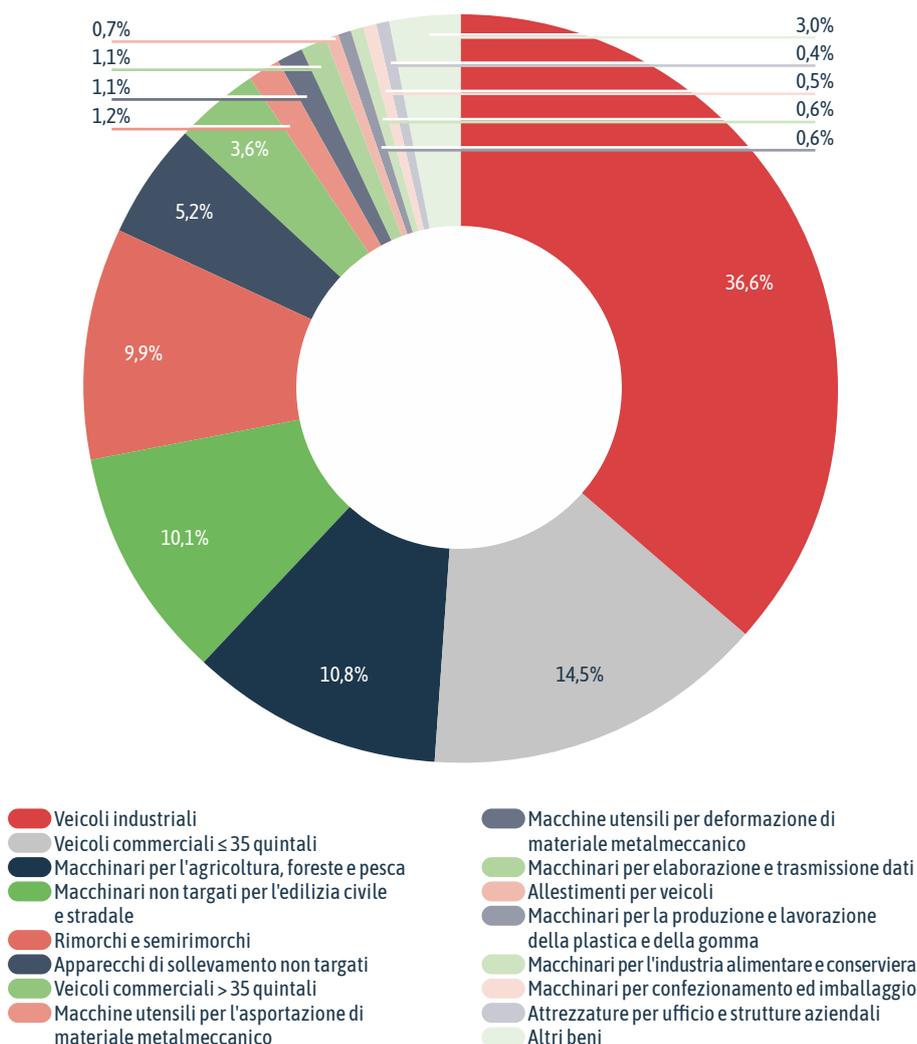
Fonte: elaborazioni Centro Studi e Statistiche Assilea su dati MiSE e BDCR Assilea

La quota dei finanziamenti della Sabatini Ordinaria per dimensione d'impresa resta pressoché stabile rispetto alla ripartizione del 2019. La percentuale più elevata è rivolta alle imprese di piccole dimensioni che rappresentano il 43,5% e registrano una lieve diminuzione di 2 p.p. a favore delle imprese di medie dimensioni che raggiungono il 36,6% della torta. Resta invariato l'utilizzo da parte delle microimprese che vedono attribuirsi il 20% dei finanziamenti. Si osserva una ripartizione molto simile anche per i finanziamenti della Tecno-Sabatini 4.0: la quota più elevata, seppur in diminuzione, si osserva per le imprese di piccole dimensioni (41,3%); la percentuale riferita alle imprese di medie dimensioni si riduce passando dal 42,2% del 2019 al 35,8% nel 2020. Al contrario si osserva un incremento per le imprese micro (22,9%, +10 p.p.) [cfr. Fig. 5].

## I BENI PIÙ LEASINGATI E SETTORI DI ATTIVITÀ

In Figura 6a e 6b sono rappresentate le tipologie di beni che sono state maggiormente finanziate in leasing. Tra i beni ordinari, se si guarda alla ripartizione dello stipulato in termini di numero dei contratti, anche per il 2020, i veicoli industriali si confermano al primo posto (36,6%), seguiti dai veicoli commerciali (14,5%), dai macchinari agricoli (10,8%) e dai macchinari per il movimento terra (10,1%). Differente è invece la ripartizione per le imprese che hanno usufruito dell'agevolazione per i beni 4.0: nel 2020 sono stati i beni agricoli a performare meglio; essi hanno raggiunto il primo posto con un boom di crescita su numeri e valori arrivando ad una quota di oltre il 31,6% nel numero dei contratti (dal 3,4% del 2019). Scendono al secondo posto i macchinari per l'edilizia (16,7%) seguiti dalle macchine utensili (7,1%). Dai dati relativi all'attività economica svolta dalla clientela (Ateco) che ha beneficiato della misura agevolativa Nuova Sabatini Ordinaria, si osserva come il settore dell'autotrasporto, che fa parte delle categorie che possono godere delle agevolazioni previste dalla Nuova Sabatini per l'acquisto di macchinari nuovi, veicoli e attrezzature per il trasporto, ha consentito principalmente la ripresa degli investimenti e del leasing verso il settore del trasporto merci (39,2%, +6,5 p.p. rispetto al 2019). Seguono settori differenti rispetto allo scorso anno: la costruzione di edifici

Figura 6a – Ripartizione dello stipulato leasing imprese con Sabatini Ordinaria per tipo bene (numero)



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

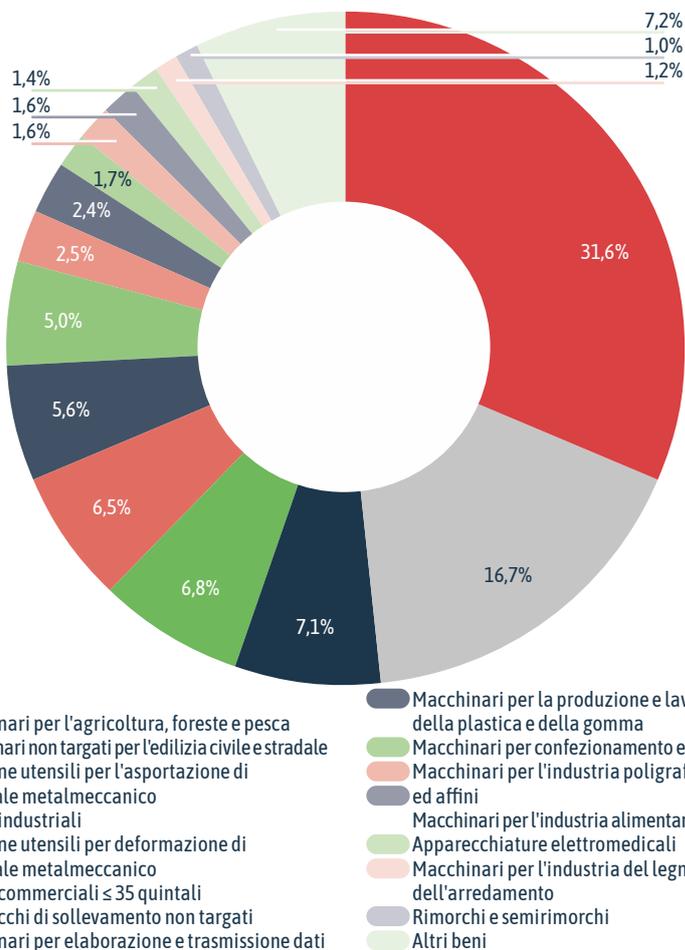
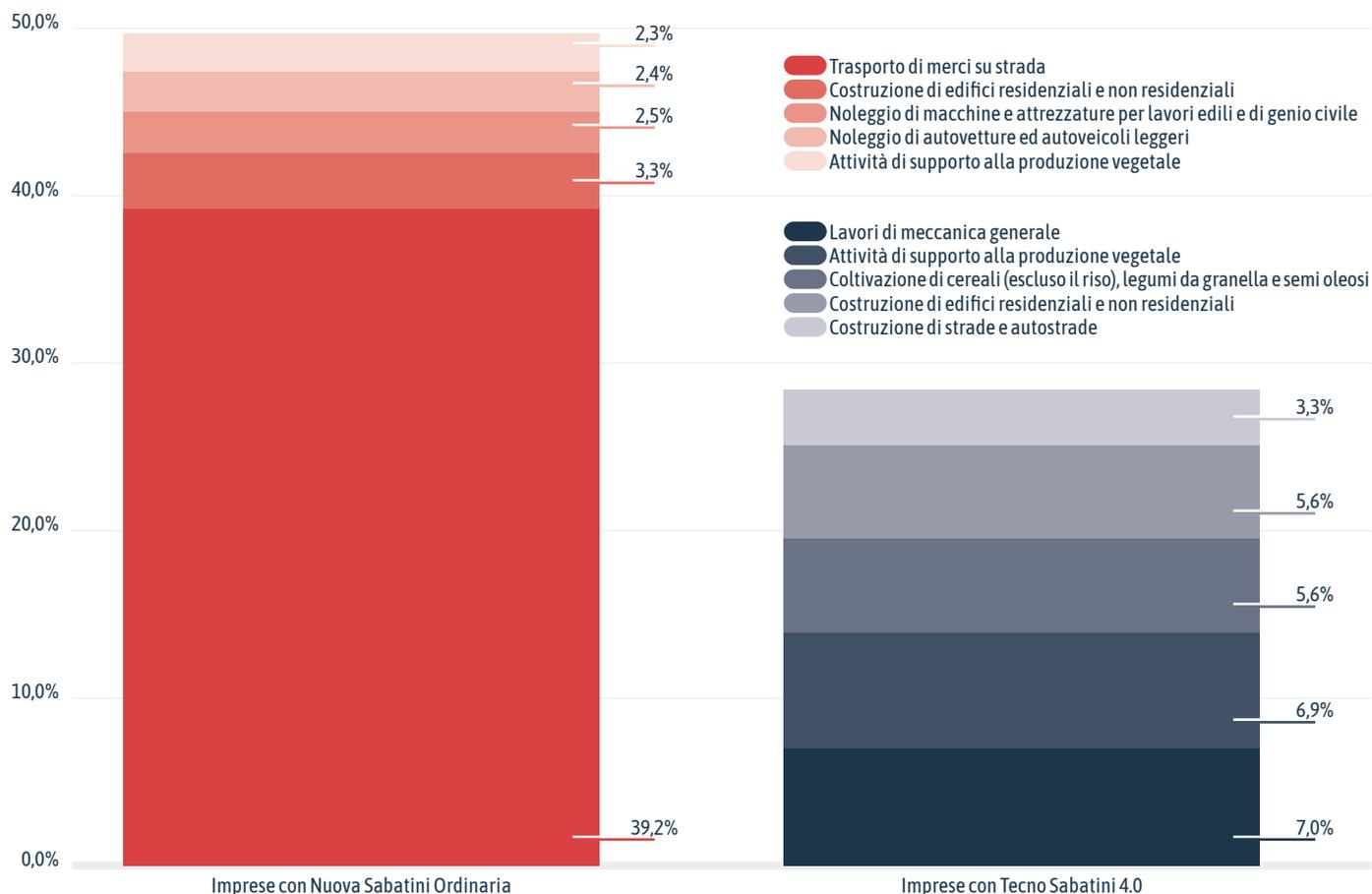


Figura 6b – Ripartizione dello stipulato leasing imprese con Tecno Sabatini 4.0 per tipo bene (numero)

residenziali e non residenziali (3,3%), il noleggio di macchine e attrezzature (2,5%), il noleggio di autoveicoli e veicoli leggeri (2,4%) e le attività di supporto alla produzione vegetale (2,3%). In linea con lo scorso anno, lo strumento del leasing 4.0 ha interessato in primis la meccanica generale (7,0%), seguita dalle attività di supporto alla produzione vegetale (6,9%), la coltivazione di cereali (5,6%), la costruzione di edifici residenziali e non residenziali (5,6%) e la costruzione di strade e autostrade (3,3%) [cfr. Fig. 7].

Figura 7 – Peso % dei primi cinque settori Ateco (numero dei contratti in %)



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

Figura 8a - Ripartizione dello stipulato leasing imprese con Sabatini Ordinaria nelle diverse regioni (numero dei contratti in %)

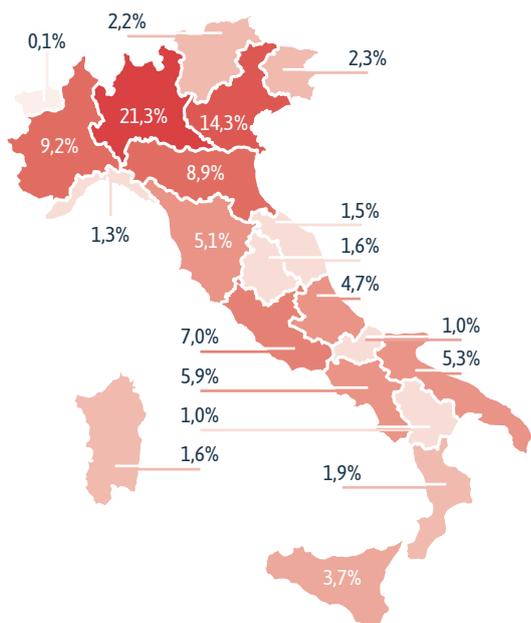
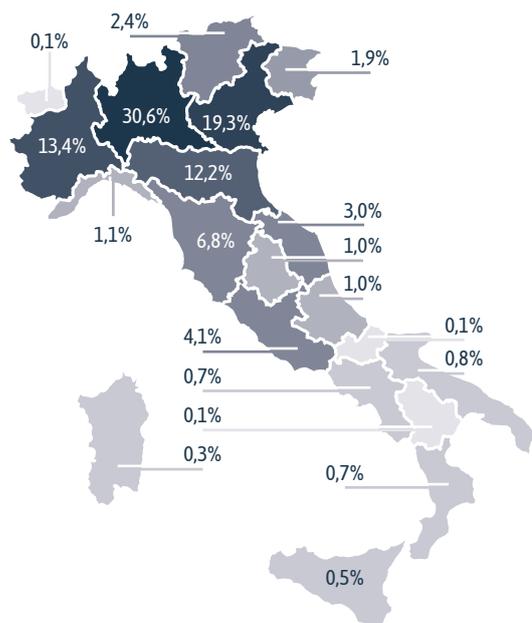


Figura 8b - Ripartizione dello stipulato leasing imprese con Tecno-Sabatini 4.0 nelle diverse regioni (numero dei contratti in %)

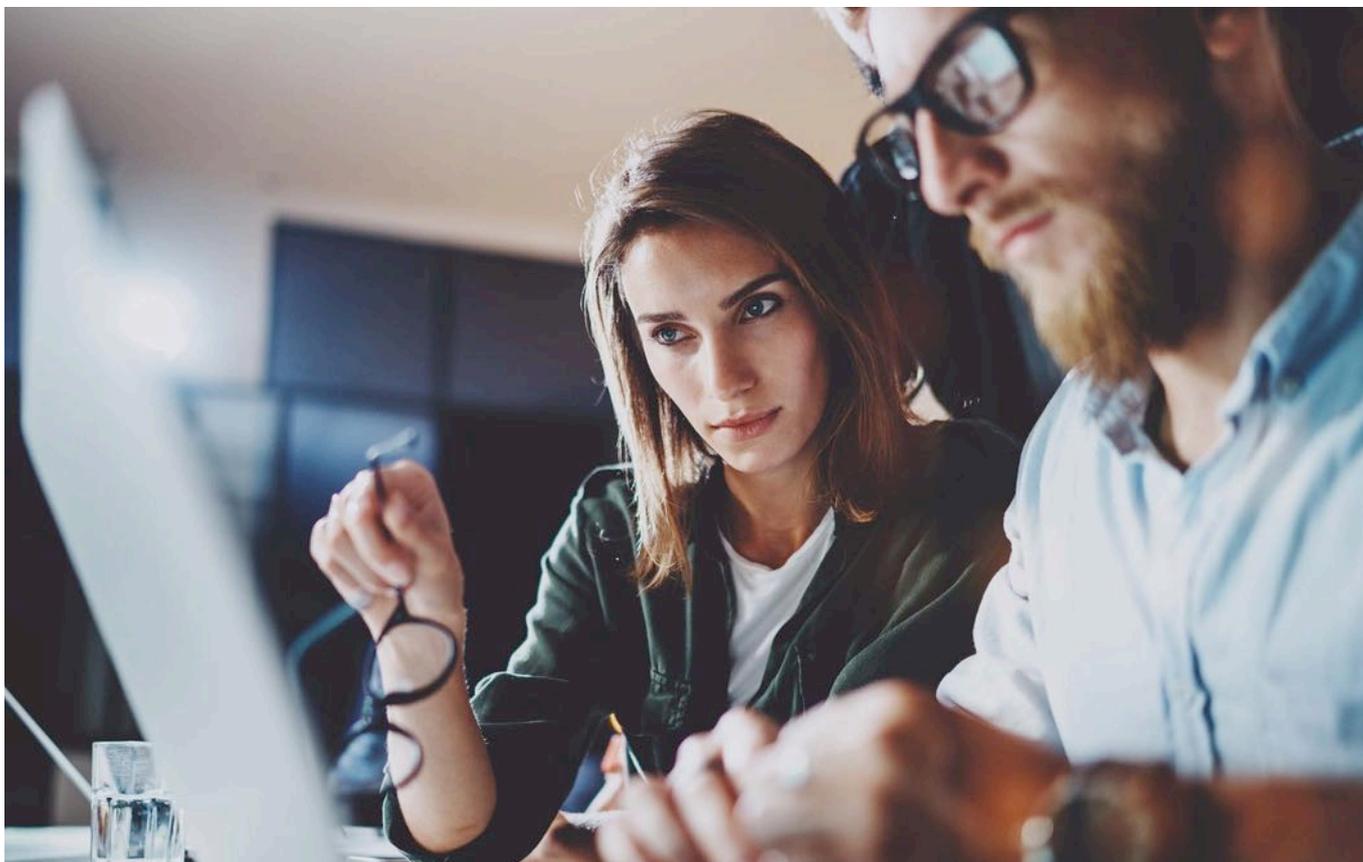


## GLI INVESTIMENTI REGIONALI E PROVINCIALI

Il leasing Nuova Sabatini Ordinaria, in linea con la dinamica del leasing totale, continua ad essere concentrato nelle regioni del Nord Italia, rappresentando una quota complessiva del 54% nelle prime quattro regioni per

numero di contratti stipulati [cfr. Fig. 8a]. Tali regioni si confermano essere la Lombardia (21,3%), il Veneto (14,3%), il Piemonte (9,2%) e l'Emilia-Romagna (8,9%). Rilevante è l'aumento che quest'anno si osserva per le quote della maggior parte delle regioni del Sud. Con riferimento alle operazioni 4.0, le prime tre regioni rappresentano una quota

complessiva del 65%: Lombardia (30,6%), Veneto (19,3%) e Emilia-Romagna (12,2%). Le regioni del Sud e delle Isole mostrano delle quote sostanzialmente stabili rispetto allo scorso anno [cfr. Fig. 8b]. In Figura 9, a livello provinciale, troviamo in testa alla classifica delle più innovative Brescia, Verona, Vicenza e Bergamo.



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

Figura 9 – Ripartizione dello stipulato leasing imprese con Tecno Sabatini 4.0 in Lombardia, Veneto ed Emilia-Romagna (numero dei contratti in %)

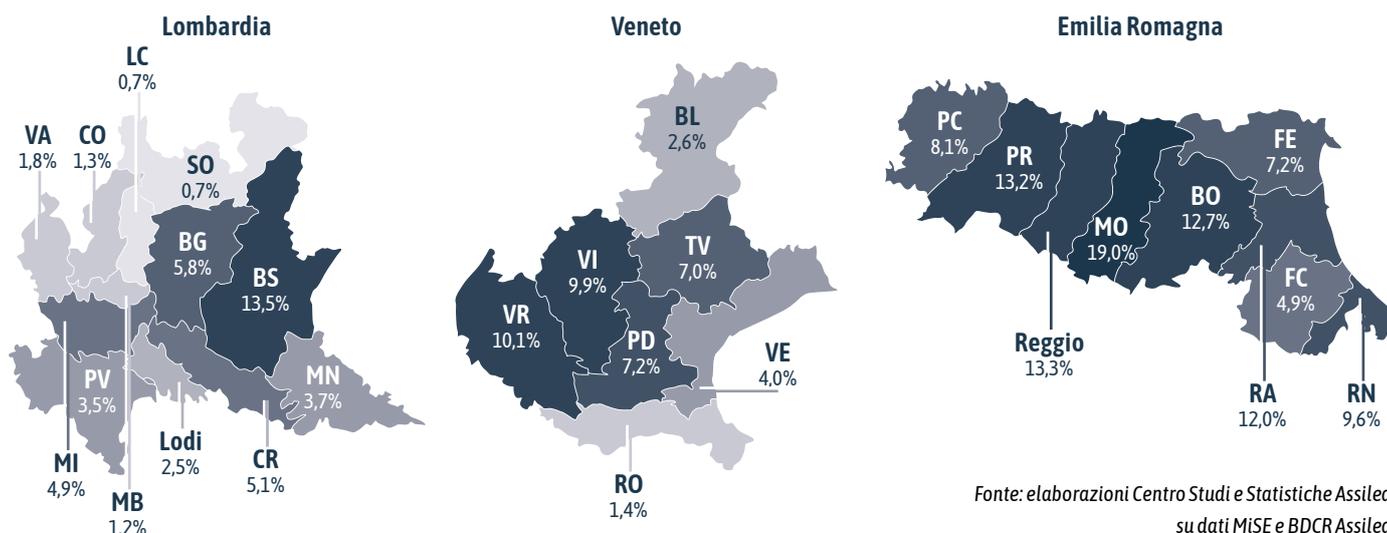


Tabella 1 – Taglio medio dei beni finanziati in leasing imprese con Tecno-Sabatini 4.0 (in ordine decrescente in base al numero dei contratti)

	Tipo bene	Ticket medio
1	Macchinari per l'agricoltura, foreste e pesca	108.653
2	Macchinari non targati per l'edilizia civile e stradale	112.911
3	Macchine utensili per l'asportazione di materiale metalmeccanico	260.612
4	Veicoli industriali	122.043
5	Macchine utensili per deformazione di materiale metalmeccanico	299.892
6	Veicoli Commerciali < 35 quintali	33.242
7	Apparecchi di sollevamento non targati	168.339
8	Macchinari per elaborazione e trasmissione dati	33.827
9	Macchinari per la produzione e lavorazione della plastica e della gomma	267.400
10	Macchinari per confezionamento ed imballaggio	187.796
11	Macchinari per l'industria poligrafica-editoriale ed affini	338.651
12	Macchinari per l'industria alimentare e conserviera	147.442
13	Apparecchiature elettromedicali	250.550
14	Macchinari per l'industria del legno e dell'arredamento	225.962
15	Rimorchi e Semirimorchi	63.391
	<b>Totale complessivo</b>	<b>154.337</b>

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

## TAGLIO MEDIO DEI BENI 4.0

In **Tabella 1** si osserva il Ticket medio delle prime 15 tipologie di beni 4.0 maggiormente finanziati in leasing. Si assiste a forti variazioni a seconda del singolo bene considerato con alcune tipologie di beni che superano i valori medi nazionali. Il taglio medio delle operazioni legate a beni ad alto contenuto tecnologico risulta molto più elevato rispetto a quello per i beni ordinari: il taglio medio delle operazioni 4.0 si attesta a 154.337 euro nel 2020 contro i 92.698 delle operazioni su beni ordinari.

## LEASING E FONDO DI GARANZIA: LE NOVITÀ INTRODOTTE NEL 2020



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 richiesta, 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

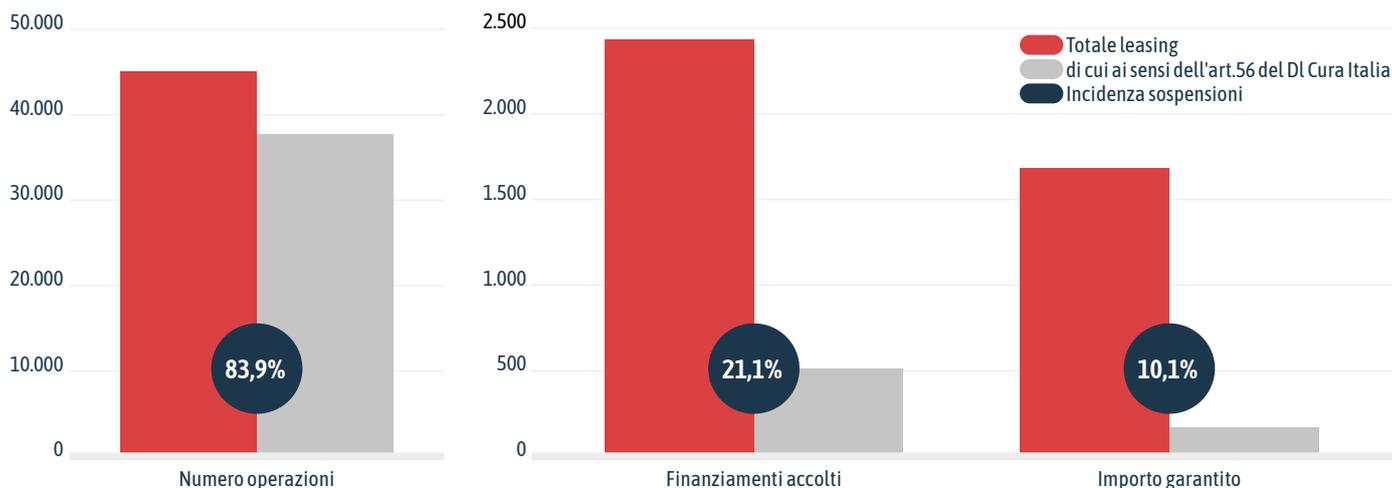
capitale ai fini del patrimonio di vigilanza consentendo, a parità di ogni altra condizione, di praticare condizioni di miglior favore alle imprese finanziate.

Ciò nonostante, l'incidenza del settore del leasing sulle operazioni garantite dal Fondo di Garanzia è molto bassa, attestandosi intorno al 2% per importo finanziato e all'1,6% per importo garantito.

Con il Decreto Cura Italia il Fondo Centrale di Garanzia è diventato uno degli strumenti pubblici più utili per sostenere i finanziamenti delle PMI colpite dalla pandemia; il Decreto richiamato ha infatti introdotto numerose novità per semplificare l'accesso al Fondo da parte delle PMI. Tra le principali novità: la gratuità della garanzia, l'aumento dell'importo massimo garantito per singola impresa a 5 milioni di euro, l'estensione dell'ammissibilità alla garanzia alle Mid Cap (imprese con un numero di dipendenti fino a 499) fino a febbraio, l'innalzamento della percentuale di garanzia diretta all'80% a prescindere dalle fasce di rating e dalle durate dei finanziamenti, con possibilità di copertura diretta fino al 100% per alcune operazioni finanziarie con specifiche caratteristiche e per alcune tipologie di soggetti beneficiari. Inoltre, è annullato il pagamento delle commissioni per il mancato perfezionamento delle operazioni finanziarie presentate dalla data di entrata in vigore del Decreto, la durata della garanzia del Fondo è estesa automaticamente per le PMI che concordano con la banca la sospensione dei pagamenti oggetto di moratoria. Con il Decreto liquidità (dl 23/2020) e le successive norme (Decreto agosto e Legge di bilancio 2021) sono state introdotte ulteriori modifiche che ampliano la platea di soggetti

<sup>1</sup> Con il decreto liquidità la garanzia per le Mid Cap è possibile ottenerla dal 1° marzo 2021 attraverso la garanzia di SACE.

Figura 10 - Operazioni di leasing ammesse all'intervento del Fondo con dettaglio delle operazioni accolte ai sensi dell'art.56 del Dl Cura Italia (val. in milioni di euro)



che possono accedere al Fondo e viene prorogata fino al 30 giugno 2021 l'operatività dell'intervento straordinario in garanzia del Fondo di Garanzia PMI per sostenere la liquidità delle imprese colpite dall'emergenza epidemiologica da Covid-19. Inoltre, a seguito dell'emergenza sanitaria Covid-19, l'art. 56 del decreto Cura Italia, sancendo l'obbligo di sospensione delle rate di locazione finanziaria fino al 30 giugno 2021, ha previsto che le operazioni oggetto della moratoria possano essere assistite, su richiesta dei soggetti finanziatori, da un'apposita Sezione Speciale del Fondo Centrale di Garanzia, nella misura del 33% sull'importo dell'esposizione per capitale e interessi. Su un totale di 45 mila operazioni leasing totali accolte dal gestore del Fondo, circa 38 mila sono state quelle ammesse all'applicazione della misura emergenziale prevista, pari quindi all'83,9% del totale [cfr. Fig. 10]. Guardando ai valori dei finanziamenti accolti e dell'importo garantito dei finanziamenti leasing, l'incidenza risulta rispettivamente pari al 21,1% e al 10,1%.

Ovviamente, in considerazione della peculiarità della garanzia prevista dall'art. 56, si osserva una forte riduzione della percentuale di garantito sul totale dei finanziamenti accolti e dell'importo medio garantito (37.348 euro nel 2020) [cfr. Fig. 11-12]. In Figura 13 si osserva come, in termini di comparto, tra i finanziamenti leasing garantiti dal Fondo prevalga il leasing mobiliare che, con un ammontare di circa 1,6 miliardi di euro, e una quota in crescita di 3,3 p.p. rispetto all'anno precedente, rappresenta il 65,1% del totale garantito. Risulta in calo la quota del leasing immobiliare garantito dal Fondo che detiene circa il 35% del totale.

Figura 11 - Finanziamenti leasing accolti e importo garantito dal Fondo di Garanzia (val. in milioni di euro)

Fonte: Mediocredito Centrale

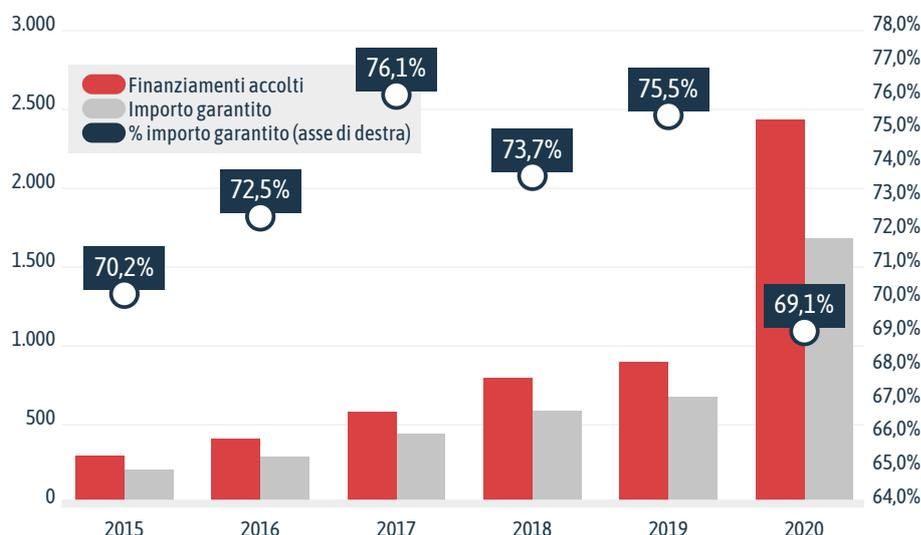


Figura 12 - Dinamica dell'importo medio garantito delle operazioni accolte dal Fondo di Garanzia (valore in unità di euro)

Fonte: Mediocredito Centrale



Fonte: Mediocredito Centrale

Figura 13 - Ripartizione dei finanziamenti leasing accolti dal Fondo di Garanzia (in valore)

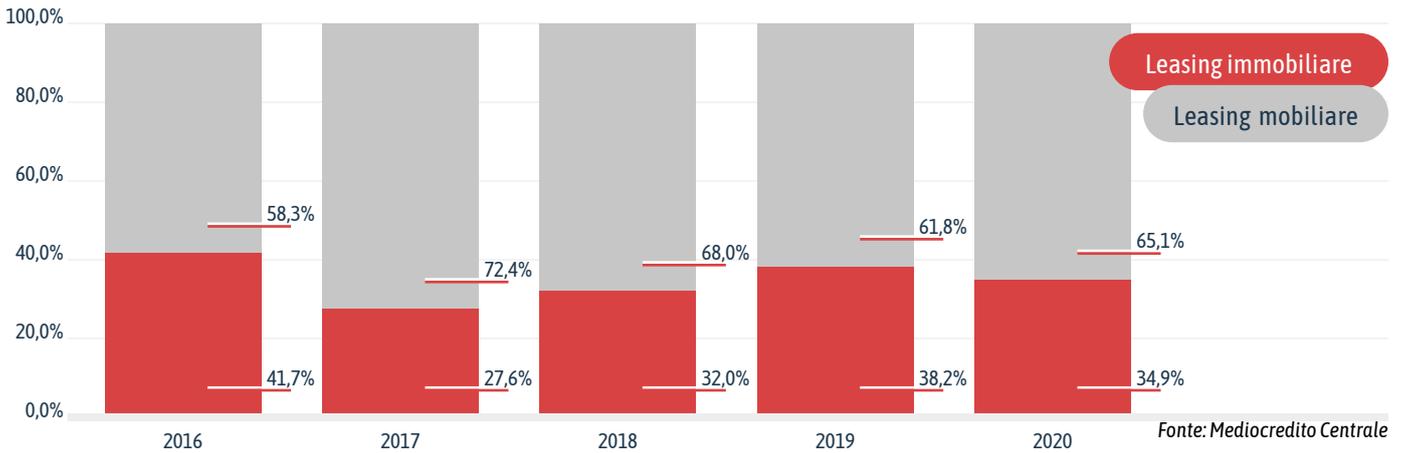
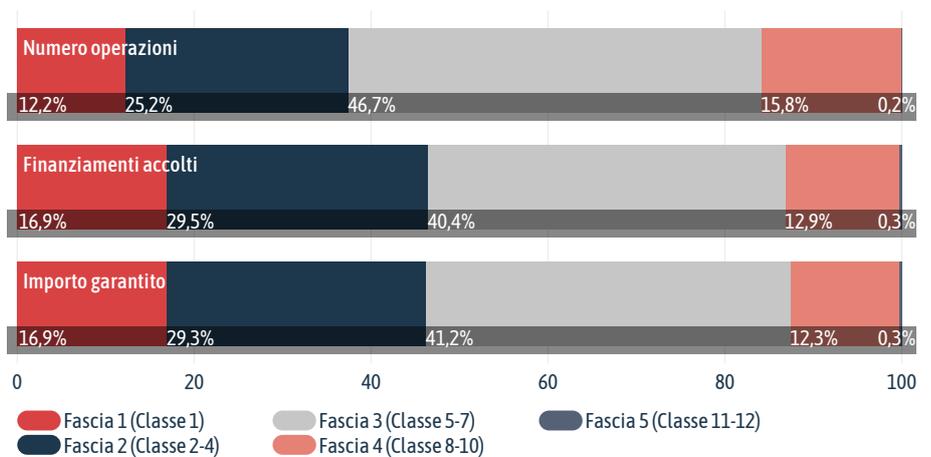


Figura 14 - Ripartizione delle domande pervenute al Fondo di Garanzia per classe di rating delle operazioni di leasing accolte

Guardando al modello di rating adottato dal Fondo per calcolare la probabilità di inadempimento dei soggetti beneficiari si evidenzia come le operazioni leasing, si trovano principalmente nelle fasce di valutazione 2 e 3 che, rispettivamente, riguardano società con un rischio di credito "contenuto" e "accettabile" [cfr. Fig. 14]; sembrerebbe dunque, che la maggior parte delle operazioni di leasing presentate al fondo abbiano un buon rating.

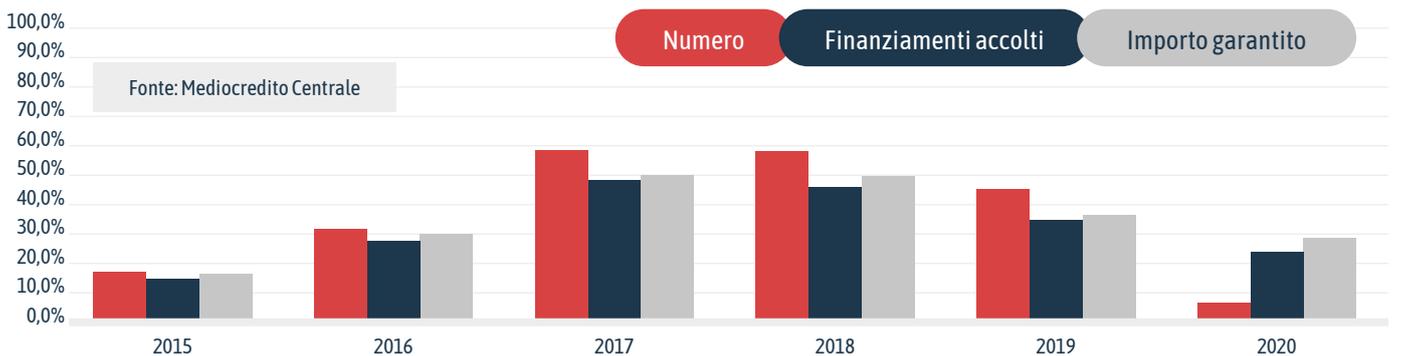
Infine, come ormai noto, le agevolazioni di cui alla Nuova Sabatini e alla Tecno Sabatini sono cumulabili con quelle del Fondo di Garanzia. L'incidenza delle operazioni ammesse all'intervento del Fondo ai sensi della Nuova Sabatini, dopo aver raggiunto il suo massimo nel 2018 con una quota pari al 58,2%, ha visto progressivamente ridurre l'incidenza arrivando nell'anno di diffusione globale dell'epidemia Covid-19, al 6,6% per un importo finanziato superiore ai 579 milioni di euro [cfr. Fig. 15].



Fonte: Mediocredito Centrale



Figura 15 - Incidenza delle operazioni di leasing ammesse all'intervento del Fondo ai sensi della Nuova Sabatini



# LEASING SOSTENIBILE

Gli Stati, in questi ultimi anni, stanno promuovendo lo sviluppo sostenibile nel rispetto degli obiettivi individuati dall'Agenda 2030 delle Nazioni Unite, in modo sempre più efficace. La Commissione Europea ha posto il *Green New Deal* come priorità. Tuttavia, i fondi pubblici non sono sufficienti per coprire il fabbisogno finanziario della transizione verso un'economia *low carbon*, tale "gap" rappresenta una sfida per il privato e allo stesso tempo un'opportunità. In questo contesto prende forma la finanza sostenibile. L'Unione Europea, in particolare, sta sviluppando un *framework* legislativo che sostenga il perseguimento degli obiettivi climatici di cui all'Accordo di Parigi 2016.

Per far sì che la nuova finanza possa riconoscere in modo rigoroso le attività economiche ambientalmente e socialmente sostenibili, verso cui veicolare i flussi finanziari, l'Unione europea ha reso disponibile una specifica tassonomia. Il riferimento tassonomico fornisce i criteri tecnici di screening per individuare la classificazione di un'attività economica ed è già inquadrato in uno specifico regolamento finalizzato a supportare la *disclosure* di sostenibilità dei prodotti finanziari e la consulenza finanziaria. Il capitolo si suddivide in cinque sezioni che sono dedicate al leasing sostenibile, trattato come un ramo della finanza sostenibile, ai risultati dell'Osservatorio di sostenibilità, all'importante progetto a cui ha partecipato Assilea in ABI sul *sustainable linked loan*, alle sfide del leasing sostenibile e alla *roadmap* 2021-2025 che ci attende nel prossimo quinquennio. Uno specifico focus presenta le *best practices* degli operatori leasing in tema di sostenibilità.

## SOMMARIO

9.1 Dalla finanza sostenibile al leasing sostenibile .....	129
9.2 Osservatorio sostenibilità .....	130
9.3 Il Progetto ABI "Sustainable loan" .....	133
<b>FOCUS</b> L'applicazione della tassonomia ai prodotti bancari .....	134
9.4 Le sfide del leasing sostenibile .....	135
9.5 Roadmap della finanza sostenibile .....	137
<b>FOCUS</b> Best practices di settore .....	139



# DALLA FINANZA SOSTENIBILE AL LEASING SOSTENIBILE

È in corso una rivoluzione del sistema finanziario che prevede un'integrazione dei fattori ambientali, sociali e di governance (ESG) nella gestione dei rischi da parte di banche e intermediari finanziari. Si richiede di adattare i modelli di business e rivedere le strategie nel rispetto dell'evoluzione legislativa in un'ottica di sostegno agli obiettivi climatici europei.

Nel 2020, Assilea ha esteso i temi d'azione del gruppo di lavoro dedicato all'energy ai temi di sostenibilità, per essere in linea con le politiche del New Green Deal Europeo. Queste politiche avranno un impatto

sull'operatività delle società di leasing, che dovranno dimostrare di veicolare i flussi finanziari verso attività economiche sostenibili. La formalizzazione della sostenibilità del leasing richiede la pianificazione delle strategie, degli obiettivi e delle azioni da intraprendere, che sono in continua evoluzione perché il quadro normativo sta prendendo forma di mese in mese. La **Figura 1** mostra schematicamente il contesto di attuazione delle prime azioni intraprese. Affinché il leasing possa valorizzare il suo contributo verso un'economia sostenibile, il contenimento delle emissioni e l'adattamento dei cambiamenti climatici, Assilea segue tre strade prioritarie:

- definire i requisiti del Green Lease e del Lease Sostenibile;
- analizzare le caratteristiche ed i servizi accessori che consentono una maggiore efficienza del bene per contribuire alla transizione verso un'economia circolare;
- applicare il principio di proporzionalità della legislazione europea.

Per proseguire con azioni sempre più mirate è nato l'Osservatorio di sostenibilità volto a raccogliere e rendere disponibili le informazioni e i dati di settore.

Figura 1 - Le strategie della sostenibilità in Assilea nel 2020/2021



Fonte: Assilea

# OSSERVATORIO SOSTENIBILITÀ

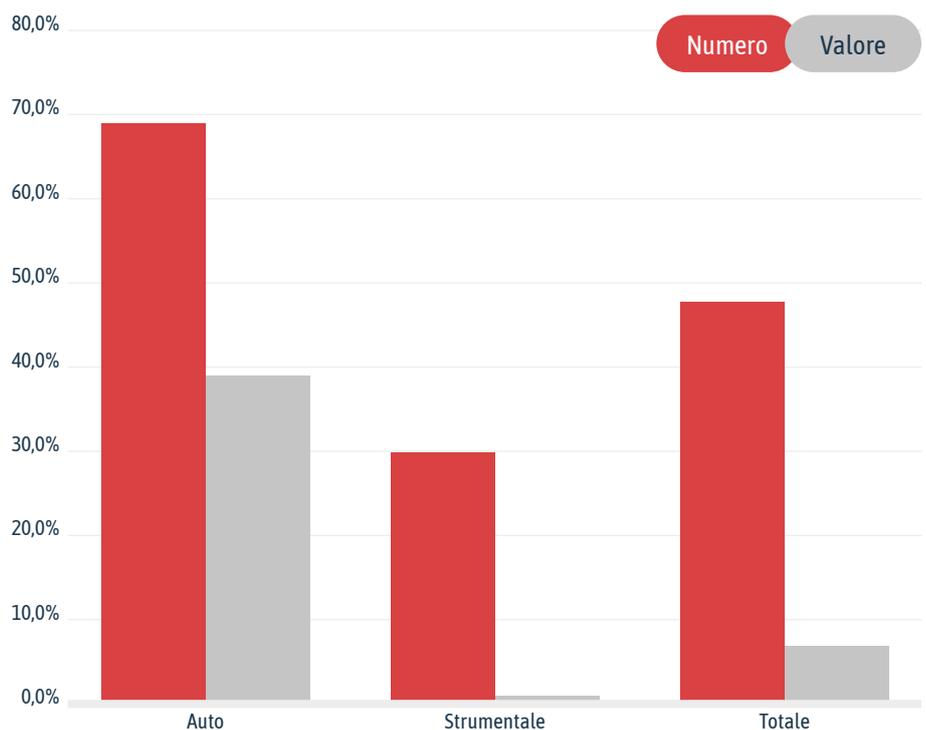


Figura 2 – Dinamica dello stipulato leasing sostenibile (Var.% 2020/19)

Di seguito presentiamo i primi risultati dell'Osservatorio Sostenibilità, partendo, in questo paragrafo, dai dati rilevati in tema di operazioni di leasing sostenibile stipulato e riportando, nel focus conclusivo, le *best practices* delle società di leasing attive nel settore.

Anche se le statistiche su operazioni di leasing sostenibile rilevate negli ultimi due anni sono ancora di importo contenuto, si è comunque osservato un incremento notevole nel 2020 rispetto al 2019, con un aumento del 47,7% delle operazioni e del 6,9% degli importi [cfr. Fig. 2], concentrate per lo più nel comparto auto e strumentale. Le società attive in questo settore rappresentano circa la metà dello stipulato e nel solo 2020 sono state erogate oltre 6.500 operazioni, per un importo complessivo di 315 milioni di euro.

Il peso del leasing auto sostenibile sul totale è cresciuto nel 2020, rispetto all'anno precedente di quasi nove punti



Fonte: Elaborazione Assilea, Osservatorio sostenibilità

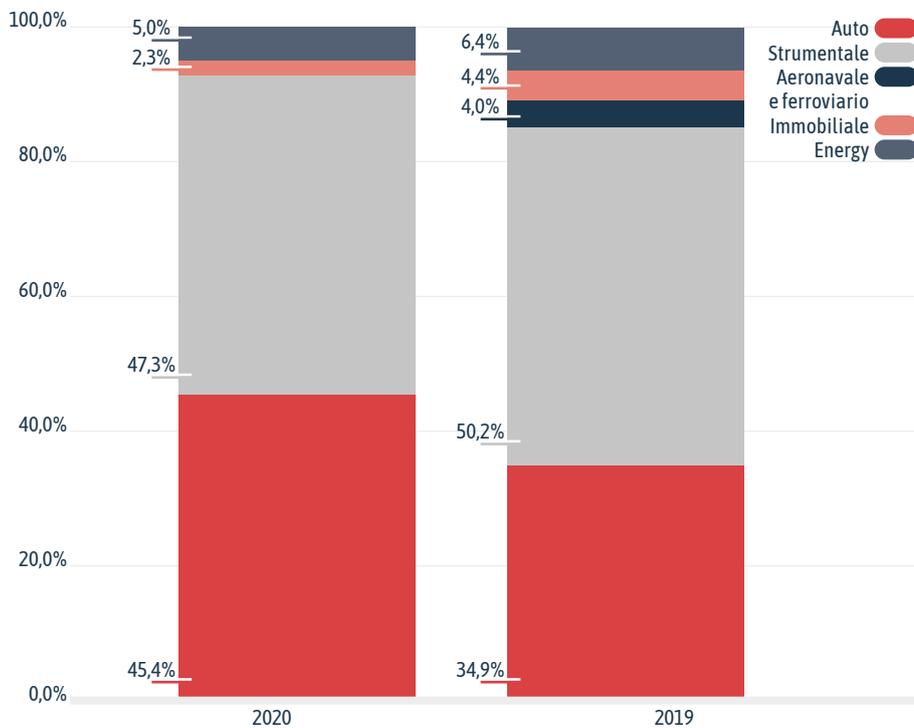


Figura 3 – Ripartizione % stipulato leasing sostenibile

Fonte: Elaborazione Assilea, Osservatorio sostenibilità

percentuali, mentre è sceso di circa tre punti percentuali il peso dello strumentale [cfr. Fig. 3].

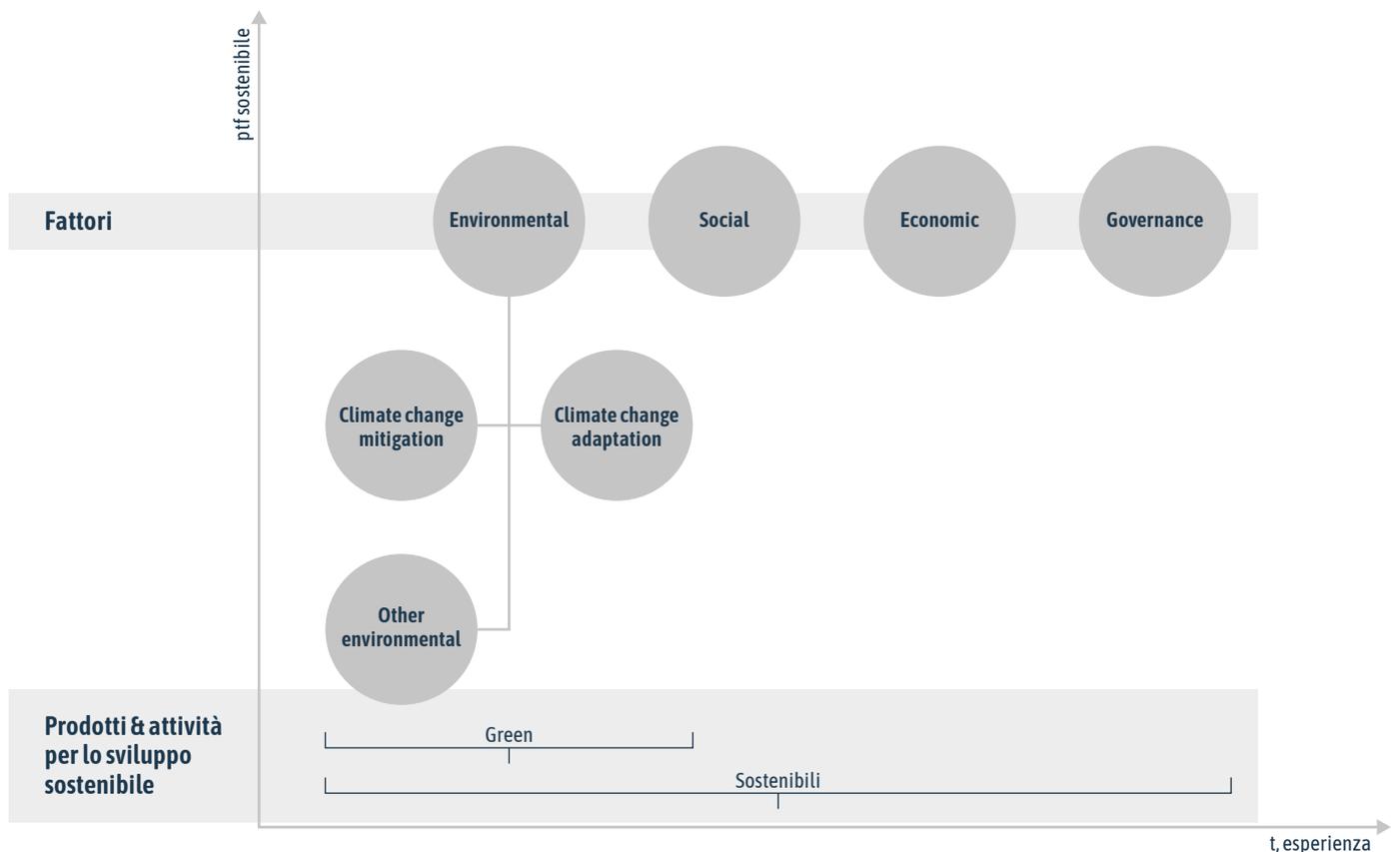
In occasione del LAB del 28 gennaio 2021, è stata lanciata una breve rilevazione per capire quali potranno essere le dinamiche

del settore nel 2021 e come la gestione dei rischi ESG potrà impattare sul capitale. È logico attendersi un aumento delle attività economiche allineate con la Tassonomia, come hanno specificato il 74,0% delle rispondenti [cfr. Fig. 5a] e circa la metà delle

società valuta positivo l’impatto che potrà avere la gestione dei rischi ESG sul capitale [cfr. Fig. 5b].

Domande specifiche sono state rivolte alle società di leasing sull’integrazione dei fattori ESG nelle strategie, nei modelli

Figura 4 – Rilevazione delle operazioni sostenibili per step



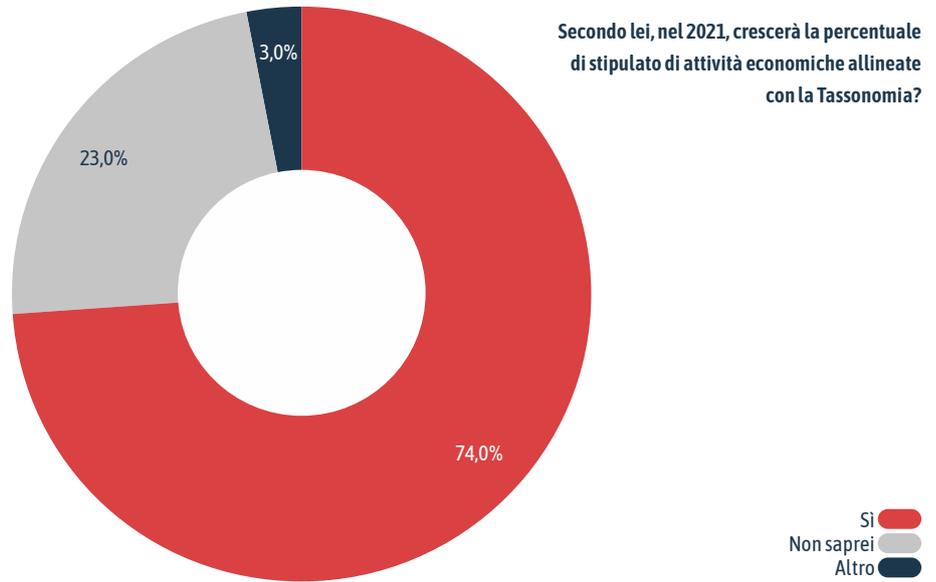
Fonte: schema semplificato UNEP, Inquiry 2016

di business e nella governance. Come si osserva nella **Figura 6**, poco più della metà delle rispondenti (57%) dichiara di aver integrato i fattori ESG nella propria strategia, di questi, solo il 14% segue i trend emergenti sui competitor e le norme, mentre il 29% ha un piano di sostenibilità o un piano industriale in cui considera i fattori ESG. Si conferma ancora in molti casi la mancanza di un'attenta identificazione dei rischi ESG. Il 57% delle rispondenti inizia a considerare l'attività di concessione del credito e le informazioni che derivano da data base sia interni che esterni. Il 71% ha inserito nella propria offerta prodotti e servizi collegati ai fattori ESG, il 29% prevede condizioni agevolate associate a tali prodotti.

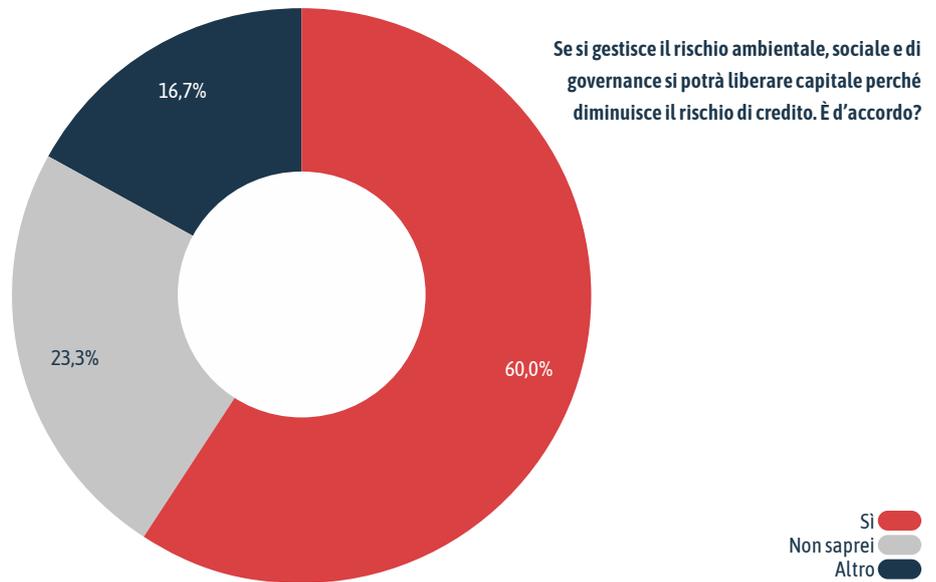
Figura 5a - Previsioni Leasing sostenibile

Figura 5b - Impatto dei rischi ESG sulle decisioni di capitale

Fonte: rilevazione Lab 28 gennaio 2021



Secondo lei, nel 2021, crescerà la percentuale di stipulato di attività economiche allineate con la Tassonomia?



Se si gestisce il rischio ambientale, sociale e di governance si potrà liberare capitale perché diminuisce il rischio di credito. È d'accordo?

Figura 6 - Integrazione dei fattori ESG nei modelli di business, 2021

SURVEY MODELLI DI BUSINESS & ESG		(% sulle rispondenti)
<b>Strategia</b>		<p><b>57%</b> ha <b>integrato</b> i fattori ESG nella strategia</p> <p>29% sta integrando o considera solo rinnovabili</p> <p>14% segue i trend emergenti su competitor e norme</p> <p><b>29%</b> ha un <b>piano di sostenibilità o industriale</b> e considera fattori ESG</p>
<b>Governance</b>		<p><b>29%</b> ha definito la governance dei <b>temi sostenibilità</b> (responsabile sostenibilità, Comitato manageriale di sostenibilità)</p>
<b>Cultura</b>		<p><b>57%</b> il Top management (o Capogruppo) <b>integra</b> la sostenibilità nelle priorità strategiche e ha dialogo con gli <b>stakeholder</b></p>
<b>Gestione dei rischi</b>		<p><b>14%</b> ha identificato e integrato i <b>rischi</b> sottostanti i fattori <b>ESG</b></p>
<b>Cliente</b>		<p><b>57%</b> <b>inizia a considerare i fattori ESG</b> in fase di concessione del credito</p> <p><b>100%</b> Informazioni da <b>DB</b> interni ed esterni</p>
<b>Prodotto</b>		<p><b>71%</b> ha integrato nel <b>ptf</b>, prodotti/servizi collegati agli <b>ESG</b></p> <p>Le condizioni agevolate non sono previste nel <b>29%</b> dei casi</p>

Fonte: Assilea in collaborazione con CRIF, SCS.

---

## IL PROGETTO ABI “SUSTAINABLE LOAN”

---



Nel 2020 è stato avviato il progetto ABI SCS “Supportare le filiere nel processo di transizione verso la sostenibilità. Riflessioni per la promozione di Sustainable Loans”, in cui Assilea è stato partner attivo con lo sviluppo di interviste alle associate. I risultati di questo progetto si sono concretizzati in indicazioni volte a supportare la creazione di prodotti che tengano conto delle esigenze di filiera a cui appartengono i clienti. Dopo una ricognizione sui principi che definiscono i Sustainability-linked loan e i Green loan si riporta l’effettivo utilizzo di questi prodotti nel mercato estero e italiano per poi sintetizzare i colloqui con gli istituti finanziari, in una prima fase, e con le imprese in una seconda fase. Le filiere delle imprese analizzate sono l’agrifood e l’impiantistica industriale.

Il documento finale del progetto offre dieci spunti di riflessione rivolti alle diverse parti coinvolte nell’erogazione dei *sustainability linked loan* e dei *green loan*. Tra queste emerge la necessità di impostare una strategia di sostenibilità che si rifletta con coerenza nei prodotti commerciali che devono, comunque, andare incontro alle esigenze dei clienti e in particolare si dovrebbero differenziare per filiera. Anche l’adeguamento dei sistemi informativi rientra tra gli spunti di riflessione. La creazione di KPI standardizzati, in associazione ad alcuni KPI personalizzati, resta una sfida aperta che consente di valutare e poi monitorare, il cliente e il progetto rispetto ai requisiti di sostenibilità. Infine, è utile la segnalazione dell’area commerciale come principale destinataria dell’attività di formazione volta ad incrementare la cultura.

# L'APPLICAZIONE DELLA TASSONOMIA AI PRODOTTI BANCARI

“ La Federazione bancaria europea (EBF), insieme all'UNEP (United Nations Environment Programme), lo scorso gennaio ha pubblicato i risultati di un esercizio svolto per verificare l'applicabilità pratica della tassonomia dell'UE ai prodotti bancari in "Testing the application of the EU Taxonomy to core banking products: high level recommendations". Sono state coinvolte 26 grandi banche europee che nel primo semestre 2020 hanno effettuato uno screening dei propri prodotti bancari per valutare l'allineamento alla tassonomia europea della finanza sostenibile. È risultato che nessuna banca ha prodotti rigorosamente allineati alla tassonomia, mentre solo 4 banche avevano prodotti in linea e 8 banche offrivano prodotti che si potevano considerare parzialmente allineati con i criteri tecnici di screening della tassonomia. L'attività di analisi dell'EBF e dell'UNEP ha individuato:

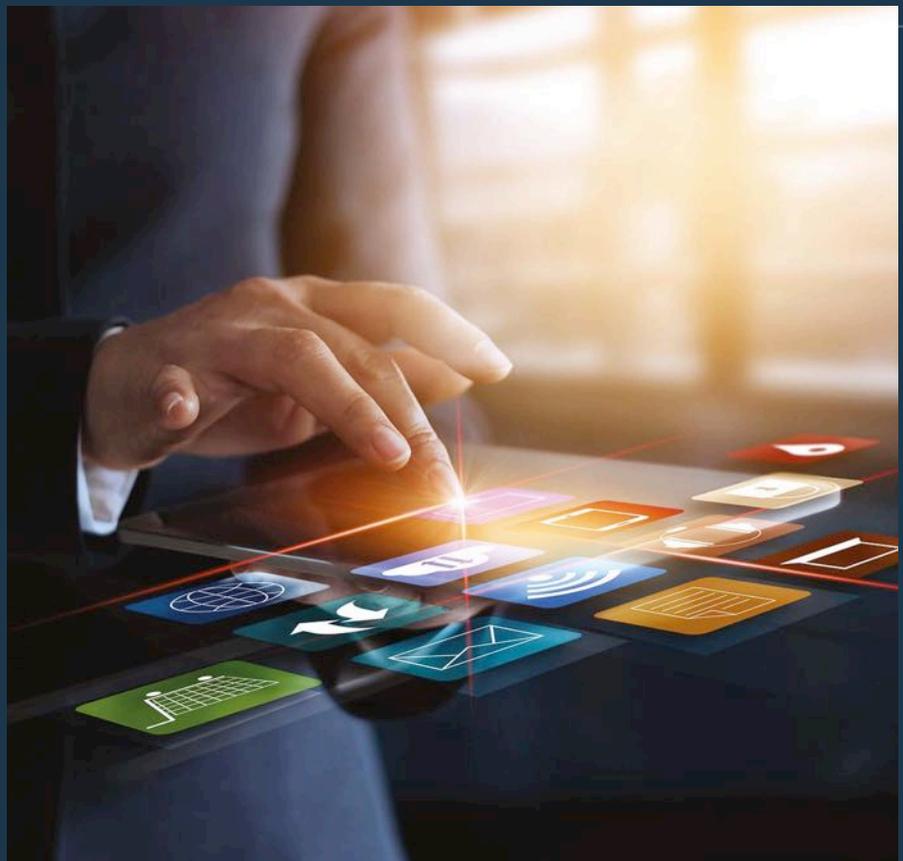
- le criticità dell'applicabilità della tassonomia all'operatività delle banche,
- i principi di cui avvalersi per integrare i fattori ESG nella banca,
- le raccomandazioni per il settore bancario, per gli operatori e per il regolatore,

sintetizzando i prossimi passi che devono portare avanti le banche in un elenco di sfide finalizzate a ottenere i benefici attesi dall'applicazione della tassonomia. In particolare, per riuscire ad effettuare lo screening dei prodotti bancari, che siano allineati alla classificazione indicata dalla regolamentazione, propongono di trovare soluzioni IT, tuttavia occorre risolvere

problemi come la reperibilità dei dati, che attualmente sono scarsi. In concreto, per valutare la sostenibilità dei clienti il documento consiglia l'utilizzo di certificazioni ed etichette per prodotti dedicati, di applicare alcune tipologie di incentivi (ad es. consulenza) e di risolvere la sfida relativa ai dati con proxy e misure statistiche di settore. Anche la documentazione (ad es. un questionario) è fondamentale nell'attività di classificazione, purché sia funzionale all'automazione dell'aggiornamento del database.

In termini generali, le raccomandazioni rivolte alle banche ritengono necessarie due azioni principali:

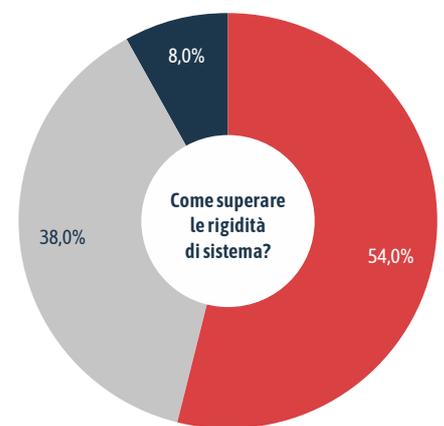
- avviare la raccolta metodica dei dati sulle informazioni rilevanti per la tassonomia come parte di una nuova attività, basata sulla strategia e sulle priorità interne;
- elaborare linee guida del settore per l'implementazione e l'applicazione della tassonomia dell'UE ai prodotti bancari di base, insieme a organismi di settore.



# LE SFIDE DEL LEASING SOSTENIBILE



Figura 7 - Le soluzioni IT per la classificazione e rilevazione



- Sono tutte soluzioni valide
- Utilizzando soluzioni IT ad hoc: Codici ponte tra criteri di screening delle attività e beni in outstanding
- Si potrebbe impostare un algoritmo di screening del ptf che alimenti la nuova rilevazione con dati storici

Le società di leasing rientrano nel framework sulla sostenibilità con un duplice ruolo, sia come soggetti finanziari che devono orientare le proprie scelte di portafoglio e di finanziamento verso progetti che sostengono gli obiettivi ambientali, sociali e di governance, sia come soggetti che devono gestire i rischi ESG all'interno della propria attività ordinaria (si pensi ad esempio ai rischi ambientali legati al settore immobiliare), applicando i principi di sostenibilità (in termini ambientali, di governance e sociale) all'interno della propria realtà aziendale e nella gestione del processo del credito.

Fonte: Assilea, Osservatorio sostenibilità

Da una prima overview della compatibilità tra i processi attuali e le possibili necessità ex lege, risulta prioritario individuare le soluzioni:

- per rilevare le informazioni ESG delle operazioni,
- per effettuare lo screening dei portafogli delle attività economiche, dello stipulato e dell'outstanding,
- per superare i limiti riscontrati nei sistemi informativi,
- per assicurare la destinazione del bene,
- per avere contezza delle indicazioni e delle strategie della capogruppo,
- per la creazione di prodotti ad hoc, che consentano di individuare in modo diretto i flussi finanziari destinati alla sostenibilità o al green.

Queste azioni consentono alle società di leasing la transizione a un'economia low carbon e circolare, ma rappresentano, allo stesso tempo, delle sfide perché le soluzioni non sono immediate e devono tener presente notevoli fattori.

Durante l'istant survey del gruppo di lavoro sostenibilità del 25 febbraio 2021 sono stati proposti alcuni percorsi per attuare la transizione. Tra le possibili soluzioni IT si può immaginare una nuova rilevazione delle operazioni sostenibili su nuovi data base oppure dei codici ponte che potrebbero intercettare le informazioni, almeno relative ai technical screening. Si potrebbe far ricorso all'utilizzo di algoritmi per l'estrazione di informazioni o all'utilizzo di API (application programming interfaces) per superare eventuali limiti dei sistemi informativi. La riconciliazione delle informazioni non può prescindere dall'utilizzo di brevi questionari rivolti al cliente per identificare la destinazione del bene oltre che da screening interni, a partire dalle operazioni del 2021 [cfr. Fig. 7].

Al momento, creare il Green Lease è la soluzione prioritaria e consigliata anche dalla Piattaforma della finanza sostenibile (il gruppo di esperti istituito per consigliare la Commissione europea sullo sviluppo del mercato della finanza sostenibile, con particolare attenzione allo sviluppo in corso e all'aggiornamento della tassonomia dell'UE). In **Figura 8** le risposte che non concordano con il prodotto green intendono, invece, come priorità investire direttamente sulla costituzione di prodotti leasing *sustainable linked loan*. In quest'ottica è stato avviato il progetto di stesura delle linee guida associative che includano sia fattori ambientali che sociali. In **Figura 9** non sorprende come la regolamentazione sia per lo più percepita come il driver per indirizzare le strategie e i modelli di business verso l'integrazione dei fattori ESG. Questo risultato conferma un approccio prevalentemente di tipo formale delle organizzazioni nei confronti dei cambiamenti in atto, fatta eccezione per chi invece cerca di anticipare le richieste della regolamentazione per un'applicazione sostanziale dei principi di sostenibilità. L'orientamento al commerciale è riconosciuto solo nel 15,4% e, in linea con le dinamiche rilevate dall'Osservatorio della sostenibilità, l'associazione ai rischi è riconosciuta in una percentuale ancora minore.

Figura 8 - La creazione del Green Lease

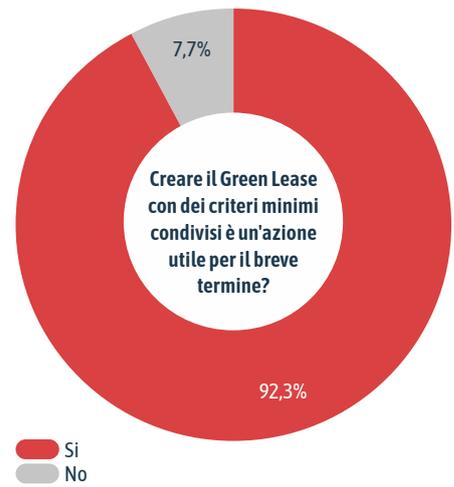
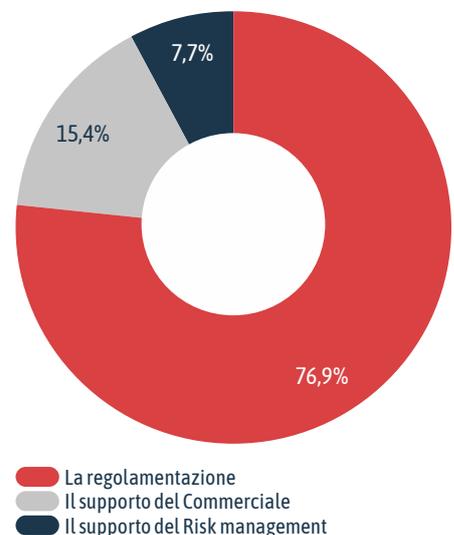


Figura 9 - I possibili driver del green lease



Fonte: Assilea, Osservatorio sostenibilità



# ROADMAP DELLA FINANZA SOSTENIBILE



La finanza sostenibile ha subito un'accelerazione nel 2018 e proprio nel 2020 si sono portate a termine numerose iniziative che vedranno completa applicazione nel prossimo biennio. Il nuovo sistema finanziario orientato a supportare iniziative green e attività economiche sostenibili è basato su un processo che tenga conto:

1. della strategia del FISMA (Stabilità finanziaria, servizi finanziari e Unione dei mercati dei capitali) per la finanza sostenibile,
2. della consulenza alla Commissione europea da parte delle autorità e degli organi competenti,
3. della Commissione europea che emana nuovi regolamenti o direttive e rivede norme già applicate,
4. dei nuovi requisiti destinati a veicolare i flussi finanziari privati dell'Unione dei mercati dei capitali verso prodotti finanziari sostenibili.

Nella **Figura 10** è riportata una *timeline* che indica le principali date di scaden-

za nel prossimo quinquennio rispetto all'action plan della Commissione europea e delle autorità coinvolte nella pubblicazione di norme tecniche. Si segnala, in particolare, l'evoluzione dell'informativa sostenibile di competenza dell'EBA, che ha posto in consultazione le norme tecniche di attuazione (ITS) relative ai rischi ambientali, sociali e di governance nell'informativa prudenziale del terzo pilastro ex art. 434 bis del regolamento sui requisiti patrimoniali (UE) n. 575/2013 (CRR). In particolare, è proposta una *disclosure* uniforme e comparabile per informare gli stakeholder sulle esposizioni e sulle strategie ESG delle istituzioni con titoli negoziati in un mercato regolamentato di qualsiasi Stato membro. Oltre l'indicazione di alcuni KPI, è di particolare interesse la descrizione del c.d. green asset ratio (GAR), che, insieme alle informative previste, fornirà il grado di integrazione dei fattori di sostenibilità nella gestione del rischio, nei modelli di business, nella strategia e nel percorso verso gli obiettivi dell'accordo

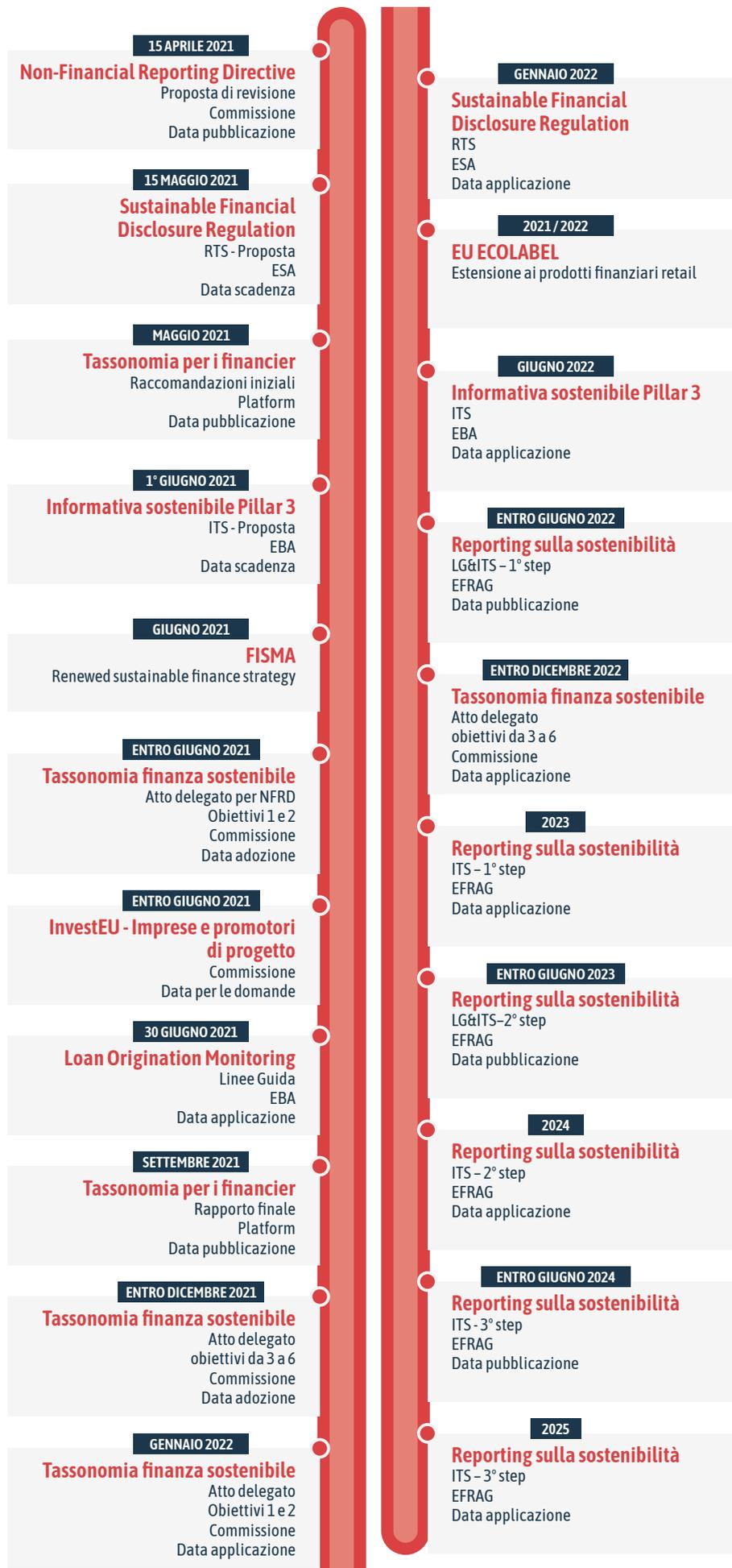


Figura 10 – La roadmap delle tappe attese della finanza sostenibile

di Parigi. La data di applicazione di tali norme è indicata per il 1° giugno 2022, con una divulgazione su base annuale durante il primo anno e successivamente ogni due anni, come previsto nell’articolo 449a del CRR. In linea con i requisiti stabiliti nel regolamento appena citato gli ITS propongono tabelle e modelli per la rilevazione delle informazioni, che sono raggruppate come segue:

- le informazioni quantitative comparabili sulla transizione legata ai cambiamenti climatici e sui rischi fisici;
- le informazioni quantitative sulle azioni di mitigazione delle istituzioni a sostegno delle loro controparti nella transizione verso un’economia a emissioni zero e nell’adattamento ai cambiamenti climatici;
- le informazioni qualitative su come le istituzioni stanno incorporando considerazioni ESG nella loro governance, modello di business e strategia e quadro di gestione del rischio;
- le informazioni sintetizzate nel GAR e, quindi, relative alla proporzione degli asset finanziati che risultano sostenibili dal punto di vista ambientale secondo la tassonomia dell’UE.

Sempre con riferimento alla disclosure finanziaria sostenibile, la commissione ha richiesto l’emanazione alle tre autorità di vigilanza competenti (EBA, EIOPA ed ESMA - ESA) la pubblicazione di norme di regolamentazione tecnica (RTS) per le informazioni sui prodotti finanziari che contribuiscono ad un obiettivo ambientale. Il documento in cui le ESA propongono le RTS sarà in consultazione per poi trovare applicazione dal 1° gennaio 2022. La Piattaforma della finanza sostenibile, tuttavia, è consapevole dei limiti applicativi della tassonomia ai prodotti bancari, per questo è prevista la pubblicazione di una relazione che risponda alle sfide del sistema finanziario e in cui intende proporre modi in cui il quadro della tassonomia potrebbe essere ulteriormente sviluppato.

Fonte: Assilea - Osservatorio della sostenibilità

# BEST PRACTICES DI SETTORE



Il 28 gennaio 2021, durante il LAB SOSTENIBILITÀ WORK IN PROGRESS: IL GREEN LEASE TRA ESG E TASSONOMIA sono state presentate le pratiche interne di integrazione dei fattori ambientali, sociali e di governance nelle società di leasing.

I partecipanti, in generale, hanno dimostrato di aver già avviato iniziative volte a sostenere l'ambiente e il sociale. In alcune realtà, queste iniziative risultano strutturate e riportate in una disclosure volontaria, in altre organizzazioni sono utilizzate per il reporting del gruppo. I comparti in cui risulta più agevole ricondurre l'operazione leasing ad un'oggettiva coerenza con i fattori ambientali sono sicuramente l'energy, l'immobiliare e la mobilità smart e sostenibile. Alcuni prodotti hanno la caratteristica di premiare il cliente se l'operazione presenta requisiti di sostenibilità, come ad esempio le certificazioni energetiche o l'utilizzo di un bene che contribuisce a mitigare le emissioni (ad esempio l'autovettura ad alimentazione elettrica).

Di seguito vi riportiamo alcune pratiche strutturate che comprendono una dichiarazione non finanziaria volontaria ed esempi di supporto alla sostenibilità presentate nel corso del citato Lab o nei successivi incontri del GDL.

## ALBA LEASING

Alba Leasing si appresta a compilare per il terzo anno consecutivo la "Dichiarazione non finanziaria", un'iniziativa di carattere volontario per affermare il proprio impegno in termini di sostenibilità e di responsabilità sociale. Una sezione della dichiarazione non finanziaria 2020 è dedicata alle politiche commerciali messe in atto dalla società con particolare riferimento a efficienza energetica, green mobility e nuove tecnologie per l'abbattimento delle emissioni di gas serra. Tra gli impegni più significativi di Alba emerge il finanziamento di interventi altamente specialistici nel comparto energy. In questo ambito, Alba Leasing ha contribuito alla realizzazione di Planet Farms, il più grande stabilimento di agricoltura vertica-

le in Europa alle porte di Milano, con una consulenza tecnica oltreché finanziaria per le implementazioni tecnologiche necessarie a ridurre i rilevanti consumi di energia richiesti dalla coltivazione idroponica o idrocoltura (coltivazione fuori suolo).

Per quanto riguarda la mobilità elettrica, da diversi anni Alba Leasing è partner di McWatt, dealer specializzato nell'offerta di energia elettrica, gas metano e green mobility: nel 2019, insieme a Jaguar Range Rover e Federalberghi, ha lanciato il Green Mobility McTour, un progetto itinerante che ha toccato diverse regioni italiane per promuovere la mobilità a basso impatto ambientale.

Alba Leasing ha potuto ampliare la sua offerta al mercato con diversi prodotti specialistici a tassi agevolati, anche grazie ai fondi agevolati messi a disposizione da diverse istituzioni, tra cui la Banca Europea degli Investimenti e il Fondo Europeo per gli Investimenti. Tali strumenti hanno inoltre fornito un forte impulso al leasing

come strumento ideale per il sostegno degli investimenti industriali e delle imprese in ottica di innovazione e sostenibilità. La comunicazione consente di affermare all'interno e all'esterno della Società le strategie sulla sostenibilità, con una ricaduta positiva sulle procedure stesse dell'azienda sempre più orientate al miglioramento continuo atto a garantire la qualità del prodotto.

Pur non essendo ancora la sostenibilità un parametro di riferimento nella valutazione creditizia, un nuovo accordo con BEI e FEI raggiunto nell'autunno del 2020 destina un plafond di 490 milioni di euro a sostegno delle piccole e medie imprese, con un focus particolare ai piani di investimento a difesa dell'ambiente. Con il supporto di CRIF, sono stati definiti 12 profili di PMI a cui sarà rivolta adesso una campagna informativa sulle opportunità offerte dalla BEI e da Alba Leasing che, all'esaurimento dei fondi stanziati, si è impegnata ad aumentare il plafond fino a 980 milioni di euro.

# BANCA IFIS

La divisione leasing e noleggio di Banca Ifis lavora sulla sostenibilità da più di due anni e la Banca sta sviluppando un piano di più ampio respiro per i prossimi anni. Tra le varie iniziative già implementate si segnala il lancio del web listening, che è una metodologia che consente di catturare le priorità manageriali che le imprese italiane devono affrontare e, tra queste, sin dai primi mesi del 2019 la sostenibilità è sempre emersa come uno dei trend più sfidanti per il sistema produttivo italiano [cfr. Fig. 1]. Le evidenze di questo osservatorio, che è stato in grado di far emergere tutti e tre gli ambiti ESG, sono state utilizzate per arricchire la matrice di materialità della DNF (ndr dichiarazione non finanziaria) e per fornire, in maniera innovativa, gli indirizzi strategici sulla sostenibilità dettate dagli stakeholder. I ragionamenti sulla sostenibilità sono stati da subito focalizzati ad investimenti

diretti e seri, in quanto Banca Ifis ritiene che la richiesta di mercato e i vincoli normativi non evolveranno con gradualità nei prossimi anni, ma subiranno una repentina accelerazione. Il punto di partenza per valutare le azioni da intraprendere è stato un'analisi della produzione energetica italiana che attualmente risulta per il 18% prodotta da fonti rinnovabili: 20% fotovoltaico, 42% idroelettrico, 16% eolico, 17% biomasse. È un settore che, come sappiamo, ha avuto bisogno di incentivi al costo per crescere. Negli ultimi 10 anni, però, la situazione è profondamente cambiata. Infatti, il costo per le fonti rinnovabili è crollato grazie al learning by doing, determinando un costo marginale in riduzione più che proporzionale rispetto alla capacità produttiva installata. Di conseguenza, il leasing auto dedicato alla mobilità elettrica e ibrida è stato il primo dei prodotti a basso impatto

ambientale su cui si è investito perché in grado di generare valore per i clienti. Con la mobilità elettrica sono stati avviati progetti in partnership con i principali player della mobilità (tra cui Tesla), che prevedono un pacchetto di servizi per il cliente tra cui la consulenza per valutare l'accesso alle agevolazioni statali e locali e appositi voucher per la ricarica dei mezzi in leasing. Altri progetti hanno riguardato il consumo di una preziosa risorsa quale l'acqua. Una partnership di vendor financing ha consentito di arricchire l'offerta di leasing o noleggio a supporto di macchine per l'ufficio adatte a generare acqua potabile attraverso l'umidità nell'atmosfera. In termini più generali, la divisione leasing e noleggio di Banca Ifis si è posta a disposizione della clientela con un ruolo di advisor per indirizzarla verso prodotti più sostenibili a minor impatto ambientale.

Figura 1 – La matrice di materialità



Fonte: Banca Ifis - GDL Sostenibilità 25 febbraio 2021



# BNP PARIBAS LEASING SOLUTIONS

La società, già da diversi anni, svolge molte attività in ambito di sostenibilità. Attualmente si sta concentrando su due obiettivi principali:

- l'integrazione di fattori ESG nel finanziamento;
- la diffusione di una cultura interna della sostenibilità e dell'inclusione, come ad esempio lo sviluppo del volontariato aziendale.

Per quanto concerne l'integrazione dei fattori ESG, BNP Paribas Leasing Solutions, come tutto il Gruppo BNP Paribas, ha implementato, attraverso rigorose politiche aziendali, una strategia di uscita da settori inquinanti (carbone, gas non convenzionale...) o non sostenibili (come il tabacco, il cui rischio sociale è alto). Per diffondere la cultura interna si avvale di corsi di formazione per il personale al fine di sensibilizzarlo alle politiche del Gruppo e al significato dei rischi ESG. Sono previste poi delle sezioni dedicate per le Business Unit. Lo sviluppo commerciale ha creato una joint venture sull'economia circolare con un partner che si occupa di noleggio e gestione del ciclo di vita di beni tecnologici, garantendo il ripristino, il ricondizionamento e la rivendita del bene (per il 97%) o il suo smaltimento sostenibile. L'obiettivo è quello di continuare ad incrementare il finanziamento di asset sostenibili e green, facendo crescere la quota di finanziamenti sostenibili nell'outstanding. Per tale motivo, è in corso un'attività specifica per l'identificazione e il monitoraggio di questi asset.

## BPER LEASING SARDALEASING

BPER Leasing Sardaleasing ha già finanziato in leasing beni in ambito green (es. impianti per produzione di alga spirulina, efficientamento energetico per i Comuni attraverso impianti di illuminazione stradale a risparmio energetico, impianti eolici, fotovoltaici soprattutto nel periodo delle agevolazioni sulle tariffe incentivanti) e ora sta iniziando a mettere le basi anche per un'analisi più approfondita del bene dal punto di vista della sostenibilità e dell'impatto ambientale con la volontà di ampliare il raggio di intervento (leasing immobiliari su asset ad alta Prestazione Energetica, potenziamento dello sviluppo della mobilità sostenibile, etc).

La Capogruppo ha in fase di implementazione una policy ESG al credito con possibile realizzazione di scoring sui clienti anche al fine di offrire offerte commerciali incentivanti.



# INTESA SAN PAOLO LEASING

Pur mantenendo l'obiettivo del profitto, le banche possono sostenere le imprese che muovono i primi passi nello sviluppo di progetti di sostenibilità. Intesa Sanpaolo ha arricchito e ampliato la propria offerta rivolta alle imprese intro-

ducendo l'S-Loan, il finanziamento innovativo a medio-lungo termine disegnato per accompagnare gli sforzi delle imprese nella direzione di una maggiore sostenibilità sotto il profilo ambientale, sociale e di governance di impresa (ESG), grazie al quale in pochi mesi ha erogato oltre 800 milioni di euro. Grazie al supporto della banca, il cliente non solo persegue gli obiettivi di crescita della propria impresa, ma migliora anche l'impatto sull'ambiente creando valore per la comunità. S-Loan di Intesa Sanpaolo prevede condizioni dedicate agevolate che premiano il raggiungimento degli obiettivi di sostenibilità tra cui troviamo: la diffusione della cultura sostenibile nella propria rete di

fornitori e clienti, l'introduzione di politiche per promuovere la parità di genere e il miglioramento del welfare aziendale. L'impresa sceglie due KPI tra quelli proposti dalla banca, che non devono appartenere allo stesso filone (ad es. social ed environment), stabilendo i propri obiettivi che, a fine anno, inserirà nella nota integrativa di bilancio. La banca monitorerà il raggiungimento di questi e, per ogni anno in cui l'impegno sarà rispettato, riconoscerà uno sconto sul finanziamento al fine di premiare i risultati conseguiti. Lo strumento è flessibile perché non ha limiti d'importo, si può associare ai Fondi di Garanzia (e alla garanzia SACE) e permette di scegliere tra diversi temi di sostenibilità.

Figura 2 - S-Loan di Intesa San Paolo

## S-Loan è un finanziamento basato sul prodotto "Crescita Impresa" che premia l'impegno ad adottare percorsi di crescita sostenibile

La prima soluzione per incentivare le società di capitali a muovere i primi passi verso iniziative di miglioramento del profilo di sostenibilità

CARATTERISTICHE				
	<b>Incentivo alla sostenibilità</b>	<b>Covenant "su misura"</b>	<b>Processi snelli</b>	<b>Plafond dedicato</b>
<b>DESCRIZIONE</b>	Finanziamenti con premialità al rispetto di performance di miglioramento del profilo ESG	Obiettivi condivisi in un covenant su 2 KPI a scelta (da una library predefinita), legati a 2 ambiti ESG distinti	Dichiarazione dei risultati raggiunti a cura del Cliente in Nota Integrativa di Bilancio	Attivato plafond di euro 2,0 Mld, con beneficio di tasso dedicato

Per ciascun S-Loan erogato, Intesa Sanpaolo si impegna ad effettuare una donazione verso un progetto a scopo benefico

INTESA  SANPAOLO

# UNICREDIT LEASING

UniCredit Leasing da tempo supporta investimenti di tecnologie green, con particolare riferimento ad impianti di produzione di energie rinnovabili, a soluzioni di efficientamento energetico in ambito industriale e terziario, di smart mobility e ad impianti di riciclaggio e valorizzazione di scarti agroalimentari ed industriali.

In questa direzione sono stati via via sviluppati ed aggiornati prodotti ad hoc, sia di locazione finanziaria, sia operativa, che la società ha promosso anche grazie alla partecipazione ai principali eventi fieristici, convegni e tavole rotonde del settore.

La recente normativa UE sulla tassonomia delle attività sostenibili è un riferimento fondamentale da approfondire per gli impatti che avrà sulle attività di sviluppo prodotti, in coordinamento con quanto già regolato dalla normativa di Product Governance per i prodotti bancari.

Il gruppo di lavoro Assilea evidenzia, tra i temi principali inerenti la nuova normativa europea sulla tassonomia, il passaggio dal sistema qualitativo al sistema quantitativo che richiede nuovi indicatori misurabili e tracciabili.

Tale cambio di sistema e di utilizzo di indicatori coerenti con la nuova regolamentazione europea aiuta a focalizzare meglio il tema della sostenibilità.

Sono risultate molto utili le sintesi dei vari documenti provenienti dai regolatori europei, che permettono di mettere a fuoco gli aspetti fondamentali.

Per quanto riguarda le specificità del leasing, bisognerà considerare non solo gli impatti dati dal bene in sé, ma anche tutti i servizi accessori, che sono collegati al corretto utilizzo dei beni.





Tutti i portafogli sono impattati, come ad esempio l'immobiliare che consente degli interventi di ottimizzazione dei consumi energetici, il targato, dove ad esempio alcune tecnologie considerate in passato green non rientrano in quanto previsto dalla nuova tassonomia UE secondo l'indicatore di emissione di CO<sub>2</sub> (es. metano), quindi si dovrà entrare nel merito dei settori in profondità.

Anche il tema di **classificazione dei rischi ESG è fondamentale perché ci porterà a dovere integrare gli sforzi unitamente alla fase di sviluppo prodotti.**

Si riportano, di seguito, alcune osservazioni in merito alla consultazione sulla tassonomia

#### CONSULTAZIONE SULLA TASSONOMIA (ATTO DELEGATO – CONSULTAZIONE, NOV. 2020)

Il **capitolo sull'agricoltura** dovrebbe essere strutturato e standardizzato in modo che l'attribuzione di un finanziamento possa essere agile e trasparente per lo screening da parte degli intermediari.

Gli indicatori di tipo quantitativo e qualitativo proposti sono molto dettagliati ed è necessario che vengano sintetizzati, ad esempio tramite classificazioni delle attività mediante certificazione di performance ambientali emesse da soggetti titolari. Questo aiuterebbe gli intermediari a verificare velocemente la sostenibilità ambientale dei clienti (non solo nel comparto agricolo), dei loro processi e delle loro attività. Se si tiene presente la specificità del leasing, bisognerebbe considerare anche il corretto utilizzo dei

beni finanziati, sempre riferito all'impatto sull'ecosistema.

Una semplificazione degli indicatori può essere presa in considerazione ad esempio facendo distinzione per estensione delle colture o per tipologie di allevamento: potrebbe risultare più utile e di immediata consultazione.

Dalla lettura del **capitolo dedicato alla protezione e ripristino dell'ambiente**, sembrano più chiari i rischi relativi al cambiamento ambientale. Una valutazione dei rischi macro andrebbe fatta per tipologie di intervento o settori di attività del Cliente. La valutazione puntuale sulla base delle definizioni riportate sicuramente richiederà conoscenze specifiche che attualmente sono poco presenti all'interno degli Istituti e per tale ragione andrà sviluppato un maggior know-how delle valutazioni in tal senso.

Il **capitolo sulla produzione** si concentra sulla produzione delle tecnologie per: l'energia rinnovabile, idrogeno, trasporto, attrezzature per le costruzioni, la produzione di altre tecnologie a bassa emissione di carbonio, di cemento, alluminio, etc. Il riferimento ai settori di produzione di tali tecnologie rispetto alla composizione del nostro portafoglio clienti è sicuramente esaustivo; da evidenziare con indicatori specifici i benefici in termini di economia circolare del settore del riciclaggio e valorizzazione energetica dei rifiuti, a completamento dei punti di attenzione indicati nel capitolo 5 dell'Annex 1.

La descrizione del **settore Energy**, settore chiave per la consapevolezza ambientale, è esaustiva, ed altresì importante la sezione sui dispositivi e soluzioni di *energy efficiency* che viene correttamente richiamata in altre sezioni come quella sul *Manufacturing*, *Water Supply* e *Real Estate* (forse meriterebbe un richiamo anche in ambito *Industrial Use*). Non sono particolarmente enfatizzate le soluzioni digital applicate al risparmio energetico (mercato in grande crescita nei prossimi anni).

Il **capitolo dedicato ai trasporti** è ben sviluppato. Pensando specificatamente al contesto italiano forse il capitolo, dovrebbe comprendere anche la valutazione di soluzioni di *Vehicle pooling* e *car sharing* (altro mercato in evoluzione). Sarebbe inoltre opportuno un richiamo a soluzioni per favorire il trasporto a bassa emissione per le consegne nei centri urbani.

La *proprietà delle costruzioni* rispetto al ruolo del leasing è trattata in modo idoneo anche se sarebbe auspicabile una migliore distinzione tra gli impatti e le soluzioni applicabili ai diversi immobili ad uso residenziale, terziario, commerciale, logistico ed industriale.

Anche i *software* e *l'hardware* rappresentano settori importanti, che diventeranno sempre più strategici. In questo contesto un re-lease dei beni - re-use di hardware (con relativi software) è ipotizzabile, al netto dell'elevata obsolescenza di questi asset, solo con soluzioni "universali", con protocolli di tipo "open" e con customizzazioni limitate.



---

# LEASING E AGRICOLTURA

---

Nel 2020 si è osservato un trend di crescita del leasing all'agricoltura, a ritmi ancora più elevati di quelli già positivi registrati nell'ultimo quinquennio.

Il settore agroalimentare sta vivendo una fase di profonda trasformazione, riappropriandosi del ruolo primario che gioca nel sistema economico nazionale e mondiale. Durante l'anno dell'emergenza pandemica, il commercio dell'agroalimentare (importazioni ed esportazioni) in tutta Europa è cresciuto rispetto al 2019, a fronte della contrazione osservata in molti altri principali settori economici.

Il leasing sta aumentando la penetrazione negli investimenti del comparto e può diventare protagonista sia della trasformazione digitale che della transizione verso una maggiore sostenibilità ambientale dell'intera filiera.

Risponde ai fabbisogni di finanziamento a medio-lungo termine che le imprese italiane richiedono per il rinnovo degli impianti e degli interi processi produttivi e distributivi, resi ancora più urgenti dall'emergenza Covid-19.

## SOMMARIO

Evoluzione e prospettive degli investimenti in macchinari agricoli .....	147
<b>10.1</b> Un quinquennio di crescita per il settore agroalimentare e per il leasing all'agricoltura .....	148
<b>10.2</b> Trend e prospettive in termini di rischiosità e fatturato del settore, le nuove sfide della distribuzione .....	151
<b>10.3</b> Il ruolo del leasing nell'agricoltura 4.0 .....	153
<b>10.4</b> L'agricoltura sostenibile .....	156
<b>10.5</b> Effetti del Covid-19 sulle politiche europee per l'agricoltura .....	158
<b>10.6</b> I fabbisogni di finanziamento nel settore .....	159



---

# EVOLUZIONE E PROSPETTIVE DEGLI INVESTIMENTI IN MACCHINARI AGRICOLI

---

A cura di Federica Tugnoli  
Responsabile Ufficio Studi Federunacoma

La crescita della domanda di prodotti agricoli a livello mondiale si esprime in senso quantitativo, per la necessità di garantire la sicurezza alimentare ad una popolazione in rapida crescita, ma anche in senso qualitativo, per la necessità di rispondere alle trasformazioni in atto a livello globale circa le diete alimentari e gli stili di consumo, sempre più orientati verso una maggiore varietà ed una migliore qualità. Tutto questo non può che determinare una crescita della domanda di tecnologia agricola.

In Italia, l'emergenza sanitaria ha condizionato gli investimenti per l'acquisto di mezzi nuovi, andando ad aggravare la situazione di un settore che da molti anni vede un calo costante della domanda di trattrici e mezzi meccanici nuovi, a vantaggio di macchine usate che spesso non offrono garanzie di efficienza e compatibilità ambientale. Tuttavia i consuntivi 2020 appaiono meno negativi del previsto, infatti, se nella prima parte dell'anno, e soprattutto in corrispondenza del lockdown dei mesi primaverili, le vendite hanno subito un crollo che faceva prevedere un passivo più consistente, l'ultima frazione dell'anno ha visto un buon recupero facendo migliorare il bilancio finale.

In questo recupero, ha giocato un ruolo chiave il processo di intensificazione produttiva sostenibile denominato Agricoltura 4.0.

Il settore della meccanizzazione agricola ha lavorato con grande impegno, in questi anni, per sostenere un nuovo modello di agricoltura e di attività in ambiente rurale,

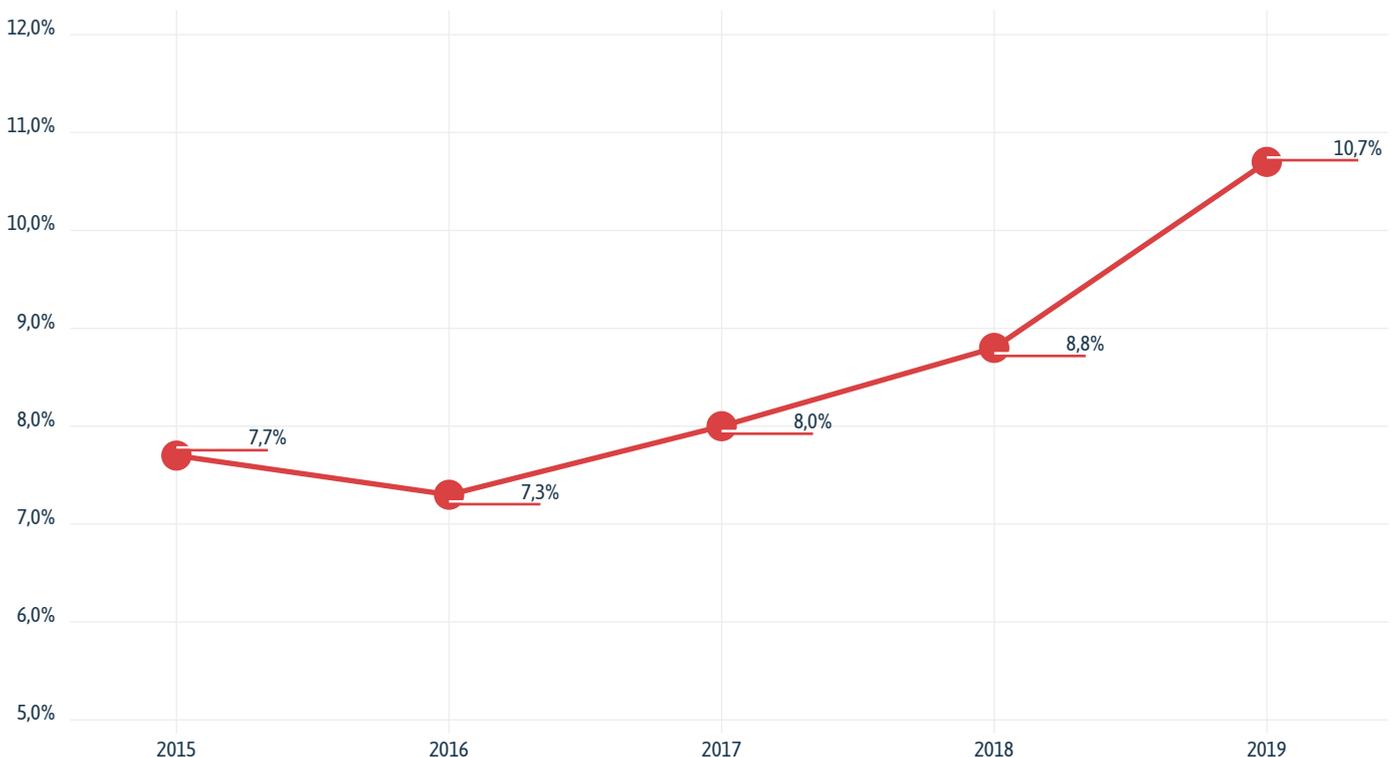
le imprese hanno investito ingenti risorse per realizzare mezzi meccanici capaci di accrescere la produttività dell'agricoltura, fronteggiando l'incremento demografico e i nuovi fabbisogni alimentari, e capaci nello stesso tempo di ridurre l'impatto delle lavorazioni sull'ambiente, di ridurre gli apporti chimici, di risparmiare sensibilmente le risorse idriche, sempre più preziose. Anche se il processo di innovazione digitale del comparto agricolo riguarda attualmente solo il 3-4% delle superfici coltivate, si ritiene che il potenziale di sviluppo sia davvero importante. L'emergenza Covid ha rallentato anche il mercato dell'Agricoltura 4.0 nel 2020, che però, secondo l'Osservatorio Smart Agrifood, è ripartito velocemente nella seconda parte dell'anno, raggiungendo a fine anno un valore di 540 milioni di euro (circa il 4% del mercato globale) e registrando una crescita del 20% rispetto all'anno precedente, in linea con l'andamento pre-pandemia. La spesa è stata trainata dal segmento dei macchinari agricoli e delle attrezzature, con particolare riferimento dalle soluzioni di Agricoltura di Precisione, come i sistemi di monitoraggio e controllo di mezzi e attrezzature (36% del mercato), ed i macchinari connessi (30%).

Le misure messe in atto dal governo per favorire investimenti in beni strumentali innovativi dovrebbero sostenere gli acquisti di macchine agricole anche nel 2021, seppure con alcune incognite. Pesano sul settore il rincaro dei prezzi delle materie prime e le difficoltà di reperimento dei materiali e componenti utili alla produzione delle macchine finite.

# UN QUINQUENNIO DI CRESCITA PER IL SETTORE AGROALIMENTARE E PER IL LEASING ALL'AGRICOLTURA

La filiera agroalimentare estesa (comparto agricolo, industria alimentare, distribuzione e ristorazione) rappresenta il primo settore economico del nostro Paese, con un fatturato di oltre 500 miliardi di euro e quasi 4 milioni di occupati. L'agricoltura italiana conferma la sua leadership europea: nonostante la limitata superficie – circa la metà di quella spagnola e francese – è la prima agricoltura d'Europa per valore aggiunto e la terza per produzione lorda vendibile. L'Italia mostra primati importanti: oltre a quello ormai consolidato di primo produttore mondiale di vino (in volume), ha di recente guadagnato il primo posto a livello europeo nella produzione di ortaggi (in valore), superando la Spagna. La pandemia Covid-19, ha colpito il settore agroalimentare in maniera relativamente ridotta, con una contrazione del 4% in termini di valore aggiunto su base annua. L'ISTAT, nella sua stima dell'impatto prodotto dai provvedimenti di chiusura, totale o parziale, delle attività produttive adottati, in ambito nazionale e all'estero, ha collocato l'agricoltura tra i comparti nazionali con la previsione di variazione negativa del valore aggiunto più contenuta (-8,6%, rispetto ad una media complessiva del -10,2%), a cui si associa una caduta dell'industria alimentare inferiore a molti altri comparti del manifatturiero (-8,3%), che risentono maggiormente rispetto alla componente agricola della caduta della domanda estera.

Figura 1 – Tasso di penetrazione del leasing sugli investimenti in macchinari per l'agricoltura, foreste e pesca



Fonte: elaborazioni Centro Studi Assilea su dati Istat (Annuario dell'agricoltura 2019)

Figura 2a – Trend del leasing al settore dell'agricoltura

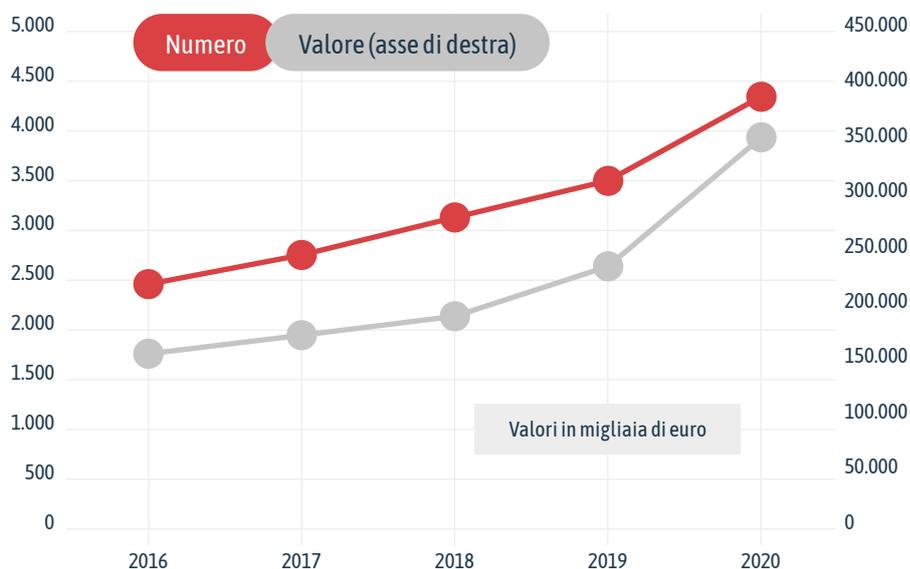
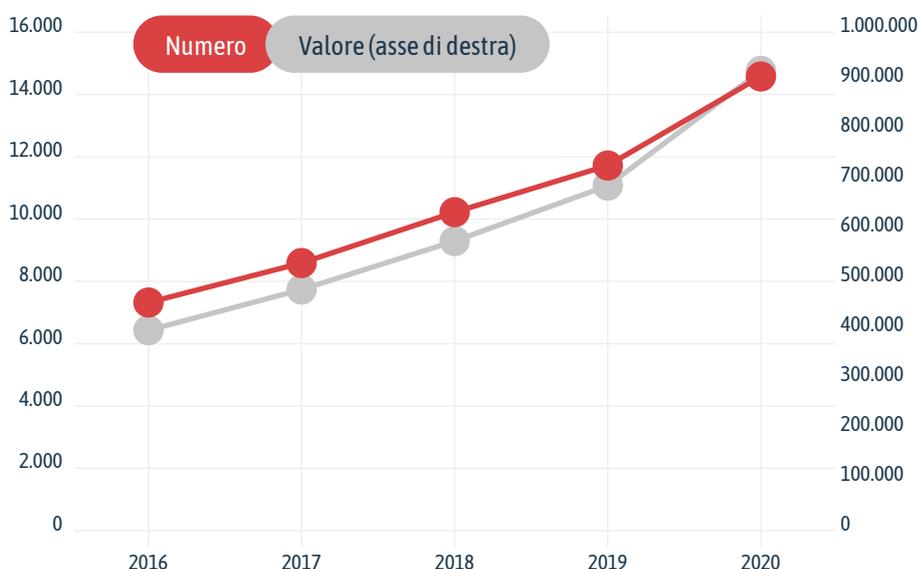


Figura 2b -Trend del leasing di macchinari per l'agricoltura, foreste e pesca



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

Il leasing all'agricoltura ha riflesso tale trend, sia in termini di finanziamenti al settore agricolo che in termini di finanziamenti di macchinari per l'agricoltura, foreste e pesca.

L'analisi della serie storica degli investimenti fissi lordi in agricoltura evidenzia aumenti significativi negli ultimi cinque anni, sia in termini di valori che di quantità. Un trend positivo della componente relativa agli investimenti si riscontra già a partire dal 2015, testimoniando un crescente clima di fiducia delle imprese, ma particolarmente significativi sono stati gli aumenti nel corso del 2017 (+16% in valore e 14,2% in quantità) e del 2018 (+12,6% in valore e +10,5% in quantità).

Il rapporto tra investimenti e valore aggiunto, entrambi espressi in valori costanti, mostra anch'esso una dinamica positiva nell'arco temporale analizzato (2015-2019), evidenziando come nel corso degli anni una quota crescente della produzione del settore sia destinata alla capitalizzazione.

Le somme investite nel 2019 hanno avuto come destinazione principale l'acquisto di impianti e macchinari, la cui spesa è stata pari a 6.252,5 milioni di euro ed ha un peso percentuale del 61,7% sul totale investito nell'anno nell'agricoltura. Si stima che il leasing abbia visto crescere il proprio peso nel comparto di tre punti percentuali nel quinquennio 2015-2019, dal 7,7% al 10,7% nel periodo considerato [cfr. Fig. 1].

Coerentemente con le dinamiche del settore, lo stipulato leasing negli ultimi cinque anni ha visto una dinamica sempre crescente nell'agricoltura [cfr. Fig. 2a e 2b]. Il numero dei contratti ad aziende che operano in tale settore è salito dalle 2.400 unità del 2016 alle 4.300 unità nel 2020 e il numero dei finanziamenti leasing di macchinari per l'agricoltura, foreste e pesca è più che raddoppiato nel periodo considerato, raggiungendo le 14.580 unità nel 2020. L'incremento rispetto ai dati del 2019 in ambedue i casi è stato superiore al 24% [cfr. Fig. 3a e 3b].

Anche in termini di valori si sono osservate dinamiche importanti: l'ampio ricorso agli investimenti 4.0 ha determinato incrementi dei valori vicini al 40% nel 2020, con un sostanziale aumento dell'importo medio per operazione.

Complessivamente, nell'anno, il leasing ha finanziato 3.873 aziende agricole e di prima trasformazione, per un importo complessivo superiore ai 491 milioni di euro. Il numero delle imprese clienti finanziate è cresciuto del 14,6% e l'importo del 36,7% rispetto all'anno precedente. È stato il comparto agricoltura, allevamento e prima trasformazione quello in cui si è concentrata circa la metà dei finanziamenti leasing [cfr. Tab. 1].

Figura 3a - Numero contratti leasing 2020-19

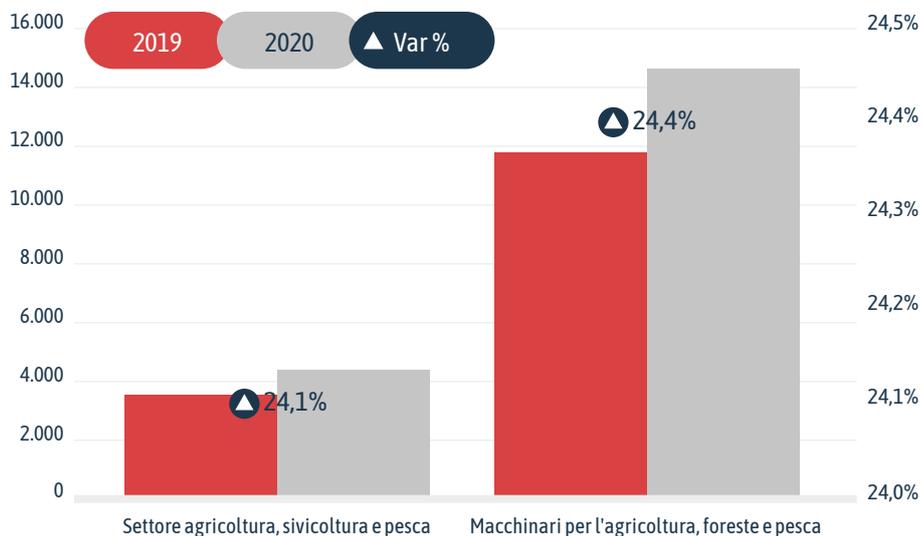
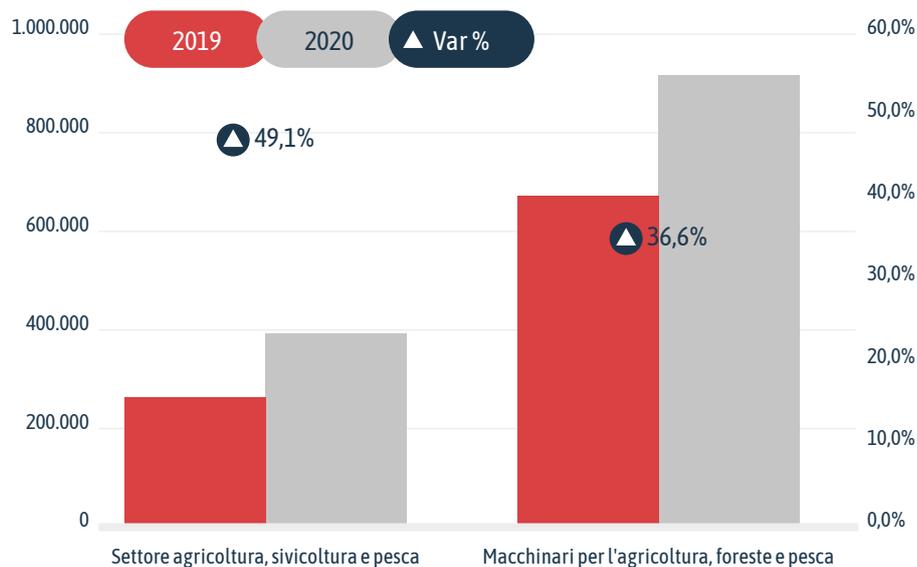


Figura 3b - Valore contratti leasing 2020-19



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

Tabella 1 - Leasing verso aziende agricole e di prima trasformazione (contratti stipulati nel 2020)

	Numero imprese	Importo contratti
Agricoltura, allevamento e prima trasformazione	1.396	206.321.382
Produzione di cereali	701	83.751.177
Produzione ortofrutta	762	79.672.223
Latte crudo	574	63.327.839
Macellazione carni rosse	87	12.161.444
Allevamenti suini	62	11.295.834
Lavorazione di cereali e altre granaglie	50	10.984.121
Mangimi per animali	47	8.119.640
Floricoltura e riproduzione delle piante	120	7.644.392
Allevamenti bovini da carne	51	6.365.994
Pesca e acquacoltura	23	1.476.532
<b>Totale complessivo</b>	<b>3.873</b>	<b>491.120.578</b>
<b>Var.% rispetto al 2019</b>	<b>14,6%</b>	<b>36,7%</b>

Fonte: elaborazioni su dati Cerved e BDCR Assilea

# TREND E PROSPETTIVE IN TERMINI DI RISCHIOSITÀ E FATTURATO DEL SETTORE, LE NUOVE SFIDE DELLA DISTRIBUZIONE

La qualità del credito agricolo risultava leggermente migliorata a dicembre del 2019, proseguendo un trend di lungo periodo di riduzione del flusso di prestiti deteriorati. Il tasso di deterioramento, cioè il numero dei nuovi prestiti che entravano in sofferenza rispetto allo stock esistente ad inizio periodo, è passato da 2,0% del 2018 a 1,8% nel 2019.

Nel recente Annuario sull'Agricoltura a cura di CREA (Consiglio per la ricerca in agricoltura e l'analisi dell'economia agraria) viene evidenziato, inoltre, che anche nel primo semestre del 2020, nonostante la crisi

pandemica abbia avuto impatti significativi sulla situazione finanziaria ed economica delle imprese, il trend dei prestiti deteriorati per il settore agricolo è stato decrescente a livello nazionale. Nel dettaglio territoriale si riscontra lo stesso trend positivo per tutte le circoscrizioni italiane, con la sola eccezione del Centro Italia.

Le previsioni Cerved sul fatturato del settore confermano una dinamica positiva anche nel prossimo biennio delle aziende agricole e di prima trasformazione, a fronte di importanti importi di fatturato persi in altri primari settori di riferimento

del leasing rispetto ai volumi che si erano registrati nel 2019 [cfr. Tab. 2]. Importanti incrementi sono attesi anche nel settore della distribuzione alimentare moderna a fronte di ingenti perdite di fatturato previste nell'ingrosso alimentari freschi e prodotti di largo consumo.

Il mercato ormai consolidato della grande distribuzione organizzata mostra da alcuni anni un certo livello di saturazione. Con l'emergenza Covid-19 la crisi è divenuta profonda. Il consumatore di fronte a questo scenario incerto e imprevedibile ha adottato un comportamento molto prudente e



sempre meno fedele dal punto di vista dei luoghi di acquisto. La massima attenzione è rivolta infatti alla minimizzazione della spesa, ovvero alla massimizzazione della propria funzione di utilità. Pertanto, una delle prossime sfide per gli operatori della distribuzione moderna sarà giocata sul prezzo contenuto e l'accessibilità fisica oppure online in modo che possa essere garantito l'approvvigionamento dei beni primari. L'e-commerce oggi in costante crescita si afferma progressivamente con tassi notevoli nel 2019 e 2020.

Questa forma di vendita ha spezzato definitivamente il duopolio tra industria di marca e distributore, generando forme miste nei ruoli come nel caso dei "pure player" che possono vestire i panni sia di produttori che di distributori. Sul fronte dell'offerta, infatti, l'indagine aggiornata al secondo trimestre 2020 sulle aziende del settore primario realizzata da Ismea (Agrimercati) ha evidenziato che le azien-

de hanno individuato nuove soluzioni per superare le difficoltà logistiche e organizzative dei canali tradizionali, orientandosi così verso la vendita diretta. Quest'ultima, infatti, con la pandemia è diventato il terzo canale di conferimento della produzione aziendale dopo le cooperative e i consorzi. Le imprese agricole che fanno vendita diretta sono aumentate del 5%, passando dal 17% del 2019 al 21,7% del 2020. Anche la quota di produzione aziendale destinata alla filiera corta è aumentata, raggiungendo l'82% (+9% rispetto al 2019).

In alcune realtà la filiera corta crea nuove opportunità di investimento e finanziamento, come ad esempio, gli impianti di imbottigliamento nel settore vinicolo che, prima erano utilizzati solo su larga scala, ma che ora si stanno estendendo anche ad aziende vinicole di minore dimensione, che in questo modo "accorciano" le distanze producendo vini di migliore qualità integrando parte della filiera.

Tabella 2 - Previsioni fatturato perso al 2022 dalle imprese della clientela leasing - Primi 15 settori

	Fatturato 2019	Fatturato perso al 2022 (scenario base*)	Fatturato perso al 2022 (scenario worst*)
Autotrasportatori	14.589.040.041	-1.179.237.017	-1.651.959.777
Lavorazioni meccaniche e metallurgiche	8.843.728.281	-793.933.889	-1.037.663.332
Ristorazione	4.467.254.883	-717.186.207	-1.079.607.320
Ingresso prodotti per l'industria e l'agricoltura	14.893.051.913	-431.263.535	-591.685.969
Industria grafica	1.861.786.405	-118.109.235	-162.189.155
Ingresso alimentari freschi e prodotti di largo consumo	18.792.639.600	-87.012.817	-218.071.190
Manufatti in plastica per l'industria e le costruzioni	6.045.912.209	-37.297.566	-85.554.704
Società di gestione e intermediazione immobiliare	1.033.328.006	-23.488.130	-31.253.554
Agricoltura, allevamento e prima trasformazione	439.732.376	11.435.143	10.703.050
Servizi sanitari	6.831.512.652	40.286.968	8.189.110
Edilizia	11.158.198.243	105.380.333	-24.478.817
Impianti per l'edilizia	4.605.503.370	116.199.408	49.782.868
Gestione rifiuti	7.875.171.463	123.825.789	99.587.347
Distribuzione alimentare moderna	29.112.746.227	563.315.336	1.044.330.150
Costruzione di infrastrutture e di altre opere di ingegneria civile	14.016.000.336	1.471.398.377	1.246.305.441
Altra clientela leasing	420.608.081.399	-10.212.724.140	-23.399.809.780
<b>Totale clientela leasing</b>	<b>565.173.687.404,0</b>	<b>-11.168.411.182,4</b>	<b>-25.823.375.631,5</b>

(\*) Allentamento progressivo delle restrizioni nella seconda metà del 2021 a seguito del raggiungimento degli obiettivi della campagna vaccinale e un rapido utilizzo dei fondi europei, con effetti sulla domanda già a partire dal 2021. In questa prospettiva, è prevista un'accelerazione di Pil e ricavi già dalla seconda metà del 2021 anche se a fine del 2022 i ricavi risulteranno ancora inferiori al 2019.

(\*\*) Persistenza di una situazione emergenziale in tutto il 2021 in seguito ai ritardi nella campagna vaccinale e a difficoltà di implementazione dei progetti legati a Next Generation EU. In questa prospettiva, il percorso di ripresa dell'economia italiana risulterebbe più lento e incostante, con un lieve rimbalzo soltanto nel 2022 e livelli ancora distanti dal 2019.

Fonte: elaborazioni su dati Cerved e BDCR Assilea

---

## IL RUOLO DEL LEASING NELL'AGRICOLTURA 4.0

---



Guardando agli investimenti 4.0 finanziati in leasing alle imprese che nel 2020 hanno fatto ricorso alla Tecno-Sabatini, i macchinari per l'agricoltura, silvicoltura e pesca si collocano al primo posto, e rappresentano una quota di oltre il 31,6% sul numero totale. Questa evidenza testimonia il forte contributo che il leasing sta dando alla digitalizzazione del settore agroalimentare.

Come si legge nel citato Annuario dell'Agricoltura, diverse sono le definizioni possibili di agricoltura di precisione, spesso indicata con diversi sinonimi come "agricoltura digitale", "agricoltura smart", ecc.. In tutti i casi, si tratta in sostanza di un sistema integrato di gestione dei processi produttivi dell'agricoltura, che impiega strumenti e tecnologie digitali al fine di ottimizzare meglio la gestione delle diverse operazioni produttive.

L'utilizzo di queste metodologie ha consentito di ottenere sistemi produttivi sempre più efficienti e sostenibili, contribuendo a collocare l'agricoltura in un contesto più moderno. La fase storica in cui si concretizza il concetto di agricoltura di precisione è quella dei primi anni duemila col passaggio alla rete 3G e all'utilizzo del protocollo UMTS (*Universal Mobile Telecommunication System*) con il quale è possibile utilizzare dispositivi mediante

la connessione web, migliorando i sistemi a guida assistita o semi automatica delle trattici con monitoraggio satellitare. I sistemi di controllo si evolvono quindi con l'attuale rete 4G, che negli ultimi anni ha consentito l'instaurarsi dello standard di comunicazione LTE (*Long Term Evolution*), comportando un forte aumento della velocità di scambio dati con disponibilità di servizi di archiviazione digitale ed elaborazione in rete con accesso istantaneo, con il conseguente miglior controllo delle prestazioni operative di trattori e macchine al fine di ottimizzare l'utilizzo dei fattori produttivi. Si parla pertanto di Agricoltura 4.0, definita anche "smart farming" grazie all'introduzione di tecnologie quali *Internet of Thing (IoT)*, big data e sensori in grado di raccogliere, archiviare, modulare ed elaborare enormi quantità di informazioni provenienti da più fonti a supporto del sistema di decisioni aziendale. L'agricoltura di precisione quindi può essere intesa sia sul lato delle applicazioni dirette in campo su trattori, macchine operatrici, droni, sia per quanto riguarda i sistemi di supporto alle decisioni (DSS). Nel caso dei trattori si distinguono due tecnologie principali:

1. la guida assistita con dosaggio uniforme, che consente alle macchine di individuare precisamente i percorsi fatti e quelli da fare in modo da evitare le sovrapposizioni e le zone non interessate agli interventi, garantendo una maggiore efficienza delle linee di lavorazione a prescindere dall'operatore;
2. la guida assistita con dosaggio variabile, che invece permette di variare la quantità e distribuzione dei fattori produttivi in funzione delle effettive esigenze della coltura e delle caratteristiche del terreno.

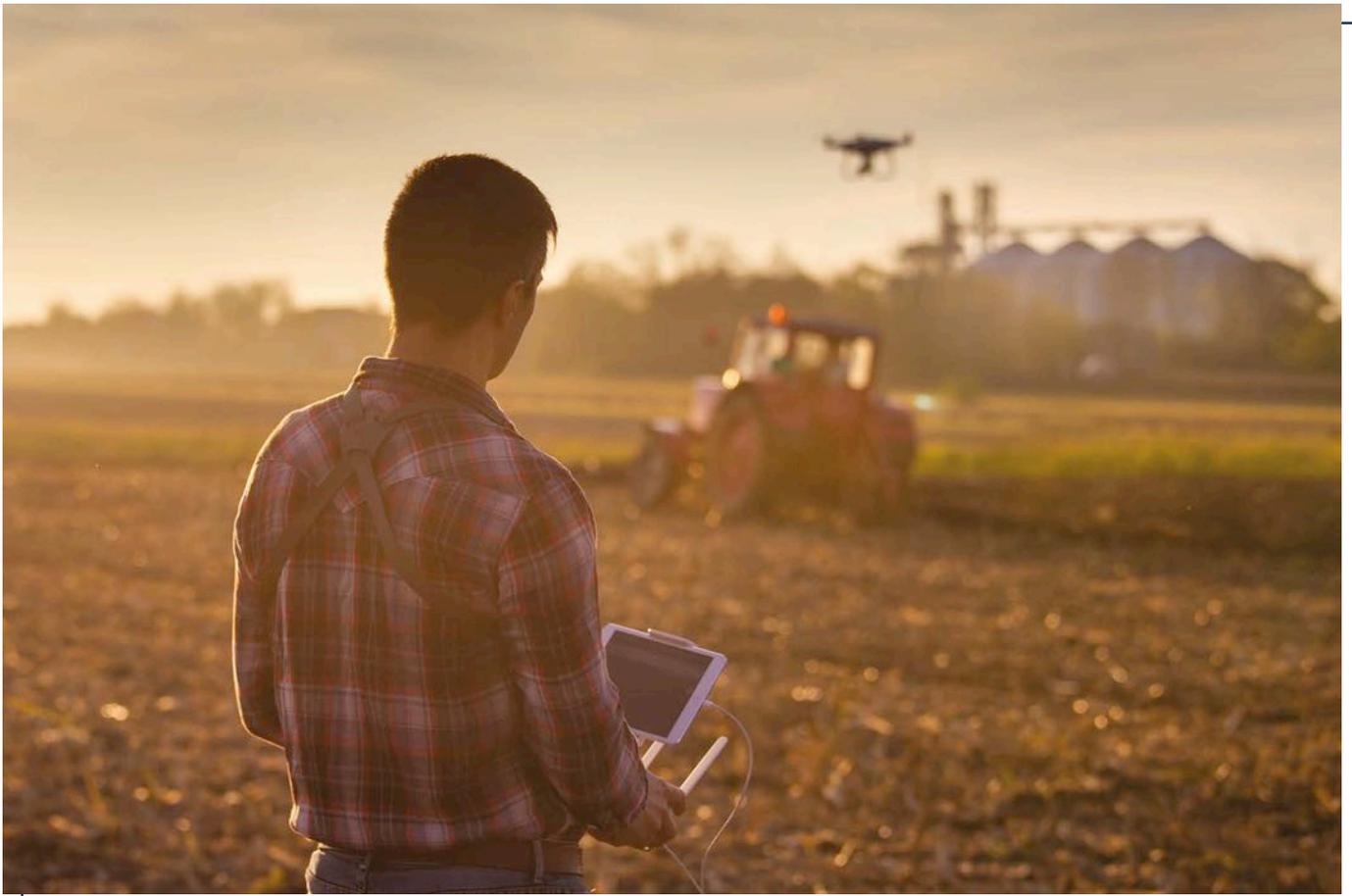
Tale variabilità può essere definita preventivamente sulla base di rilievi e analisi dei dati per ogni appezzamento definendo specifiche mappe di prescrizione georeferenziate, in modo da avere indicazioni sulle quantità precise da distribuire, ottimizzando al massimo l'utilizzo dei fattori.

In termini quantitativi, non ci sono ancora delle statistiche ufficiali che consentono di stimare il grado di diffusione dell'agricoltura digitale, tuttavia qualche indicazione di massima è possibile averla considerando i dati relativi all'innovazione emersi dall'Indagine SPA 2016 dell'ISTAT, e in particolare sulla quota di aziende che utilizzano apparecchiature digitali per la gestione delle attività. Da questi dati è possibile notare che solo un quinto delle aziende italiane utilizza mezzi informatici (PC, connessione WEB). Per quanto riguarda le dimensioni medie, sono le aziende più grandi quelle più propense all'uso dell'informatica, con imprenditori con qualifica professionale e grado di istruzione più elevato, insieme ai conduttori più giovani. Valori analoghi emergono per quanto riguarda l'utilizzo di una connessione internet, escluso l'utilizzo ai fini commerciali e/o di promozione dei prodotti.

Figura 4 - Il mercato dell'agricoltura 4.0 in milioni di euro



Fonte: elaborazione Assilea su dati Osservatorio Smart AgriFood



Nell'ambito dell'agricoltura di precisione, ed in particolar modo all'utilizzo di DSS, un dato interessante è invece quello relativo alle aziende informatizzate che dispongono di software specifici per il controllo di gestione, dove anche in questo caso si riscontra una incidenza bassa, che si ferma intorno al 5%. Nell'uso dei software gestionali prevalgono le aziende di pianura di medie e grandi dimensioni.

In quest'ottica, quindi, un ruolo fondamentale può essere svolto dai contoterzisti, i quali riescono a disporre di attrezzature e personale specializzato, consentendo spesso la stessa sopravvivenza di aziende per le quali questi investimenti sarebbero insostenibili per la loro dimensione, sia economica che strutturale.

Attualmente, in Italia si stima che il mercato dell'agricoltura 4.0 ammonta a 540 milioni di euro e ha un trend in crescita [cfr. Fig. 4]. Agricoltura 4.0 rappresenta un'opportunità perché ricopre appena il 3-4% della superficie totale (Osservatorio Smart Agrifood, 2021) e Coldiretti prevede che si estenderà al 10% della superficie coltivata, in considerazione anche della proroga delle misure del Piano transizione 4.0 fino al 2022.

Come si è visto, l'applicazione della tecnologia al settore agricolo può riguardare molteplici fasi della catena del valore e della filiera, le soluzioni digitali abilitanti possono essere:

- software gestionali aziendali;
- sistemi di monitoraggio e controllo di macchine e attrezzature agricole;
- servizi di mappatura di coltivazione e terreni;
- sistemi di irrigazione di precisione;
- sistemi di monitoraggio e controllo di coltivazioni e terreni;
- sistemi di supporto alle decisioni;
- sistemi di monitoraggio da remoto di infrastrutture aziendali.

Secondo l'indagine dell'Osservatorio, gli investimenti maggiori riguardano le soluzioni per il monitoraggio e il controllo di mezzi e attrezzature agricole, che rappresentano il 36% del mercato, mentre i macchinari connessi sono il 30% degli investimenti totali.

Le soluzioni digitali consentono di rendere più efficienti i processi produttivi, ridurre la distanza con il consumatore e migliorare la logistica. Tra le soluzioni disponibili, le aziende agricole intendono investire soprattutto nel mobile, in software gestionali per fornitori e magazzino, data analytics e blockchain. Le altre soluzioni riguardano i dispositivi portatili, ERP, Cloud, Internet of Things e l'automazione avanzata.

Nell'agroalimentare, il digitale è applicato per lo più a fini logistici, di produzione, di tracciabilità, di approvvigionamento delle materie prime, del controllo qualità e della certificazione e per i rapporti con la pubblica amministrazione. I sistemi di tracciabilità dei prodotti sembrano essere le soluzioni più urgenti.

Nella filiera, le imprese che avviano progetti digitali sono prevalentemente appartenenti alla distribuzione e alla trasformazione, ma questi progetti coinvolgono circa l'80% dei produttori di materia prima.

Il digitale rappresenta una sfida importante per il settore e potrebbe tradurre le tradizionali criticità in strategie che consentano di mantenere un alto livello competitivo sia nel territorio nazionale, che comunitario e internazionale, utilizzando al meglio le politiche dell'UE.

Si può affermare che l'agricoltura 4.0 sta evolvendo verso un concetto più ampio rispetto all'"agricoltura di precisione" per ottenere un'agricoltura con una produzione più efficiente e sostenibile attraverso l'utilizzo sinergico e connesso delle tecnologie disponibili. Gli obiettivi di sostenibilità sono chiari e gli interventi per ovviare agli effetti negativi dell'emergenza sanitaria saranno funzionali al fine di evitare che si continui a finanziare attività agricole che generano danni per l'ambiente.

# L'AGRICOLTURA SOSTENIBILE

L'agricoltura è un settore chiave sia nel raggiungimento degli obiettivi di Parigi 2016 sia nella gestione degli sprechi alimentari. Ogni anno in Europa, le perdite (prima di arrivare in tavola) e gli sprechi (dopo l'arrivo in tavola) ammontano a 173kg a persona e più del 50% è riconducibile alle famiglie, la rimanente quota dipende dalla trasformazione, dai servizi di ristorazione, dalla produzione primaria e dall'ingrosso al dettaglio. Il Green Deal europeo ha individuato un ordine di priorità per ridurre questi valori e la prevenzione è considerata l'azione più efficace. Tuttavia, la prevenzione della produzione di perdite e sprechi non li eliminerà del tutto, allora si prevedono altre aree d'azione a supporto:

- il riutilizzo per il consumo umano attraverso la redistribuzione e le banche alimentari, oppure la conversione in mangime;
- il riciclo, che comporta il riutilizzo dei nutrienti per usi come il compostaggio;
- il recupero attraverso l'incenerimento.

Nel 2020, il Green Deal ha previsto la creazione di strumenti a supporto di queste azioni che siano incluse in un nuovo piano per l'economia circolare, che, a sua volta, si avvale della strategia "dal produttore al consumatore" e della strategia alla biodiversità. Una politica che risponde alla necessità di garantire prodotti alimentari sostenibili a costi contenuti, far fronte ai cambiamenti climatici, che hanno notevole impatto sull'agricoltura, preservare la biodiversità e potenziare l'agricoltura biologica.

Questo settore può contribuire in modo significativo anche alla diminuzione delle emissioni di gas serra, soprattutto se l'impegno riguarda l'intera filiera. Ad esso si sommano gli aspetti legati alle emissioni derivanti dalla logistica e dal trasporto dei beni e prodotti agricoli, riportato in *Figura 5*. Il 53% delle emissioni di metano totali europee deriva dalle attività legate all'agricoltura. Questo gas comporta alterazioni del clima con una potenza superiore della CO<sub>2</sub>, motivo per

*Figura 5- Il trasporto nella filiera agroalimentare*



Fonte: Agrifood.tech

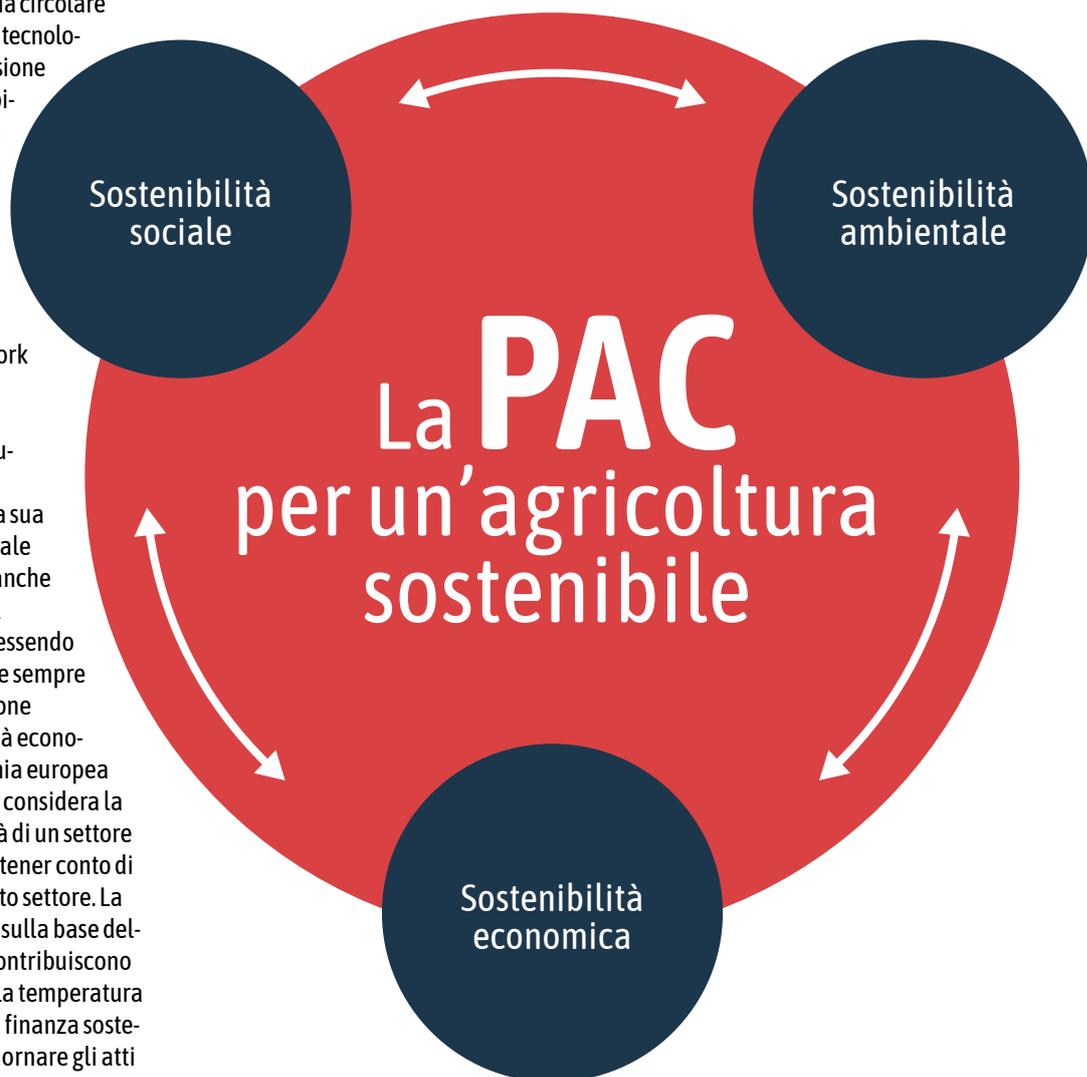
cui si vuole valorizzare il biogas, permettendo una transizione ad un'economia circolare dell'Unione europea. Le nuove tecnologie come l'agricoltura di precisione e verticale, l'agricoltura sensibile alla nutrizione, l'agricoltura urbana, la digitalizzazione e l'open data, la modifica del genoma e le nuove proteine consentiranno di accelerare le trasformazioni necessarie, purché l'agricoltura sia ben identificata nel nuovo framework finanziario per la sostenibilità europea (CREA, 2020).

La PAC (Politica Agricola Comune europea) sta integrando le strategie di sostenibilità, nella sua componente sociale, ambientale ed economica [cfr. Fig. 6], ma anche il privato dovrà partecipare al finanziamento del settore ed essendo il finanziamento delle imprese sempre più orientato alla classificazione tecnica e rigorosa delle attività economiche sostenibili, la tassonomia europea per la finanza sostenibile, che considera la valutazione della sostenibilità di un settore e di un'attività, non potrà non tener conto di alcune caratteristiche di questo settore. La tassonomia elenca le attività, sulla base della classificazione NACE, che contribuiscono a limitare l'innalzamento della temperatura globale. La Piattaforma per la finanza sostenibile ritiene che occorra aggiornare gli atti delegati relativi al Regolamento sulla tassonomia per riconoscere attività simili in tutti i settori. Ritiene, inoltre, che sia necessario anche includere i servizi di supporto per l'agricoltura (NACE 1.6). Sempre in relazione agli aspetti di sostenibilità del settore agricolo e agroalimentare, la Piattaforma per la tassonomia vorrebbe includere più attività abilitanti in diversi settori incentrati sull'efficienza energetica tra cui include l'agricoltura e la silvicoltura.

Il settore finanziario si sta mobilitando per individuare prodotti per il finanziamento che tengano conto dei fattori ambientali, sociali e di governance. Si segnala che in Italia è recente la presentazione del documento relativo ai Sustainable linked loan, nel quale ABI e SCS (2021) studiano il settore agroalimentare per supportare la sostenibilità attraverso prodotti bancari che valutino differenzialmente le esigenze degli attori della filiera del settore.

I dati del bilancio energetico nazionale, in particolar modo relativamente al settore agricolo, indicano consumi stabili con una riduzione negli ultimissimi anni. Nell'ulti-

Figura 6 – Relazione fra PAC e sostenibilità



Fonte: Commissione europea

mo decennio, inoltre, l'azienda agricola sta entrando decisamente come attore di rilievo nel settore della produzione di energie rinnovabili di origine agricola, legate sia alla produzione di legno e di altri scarti solidi di bassa qualità, sia ad impianti di fermentazione per la produzione di bio-gas alimentati da reflui zootecnici, e alla produzione di biodiesel.

L'azienda agricola sta ormai abbracciando il concetto di multifunzionalità, all'interno del quale è possibile fornire un sostegno decisivo al cambiamento, dotandosi di strumenti adatti per definire una relazione chiara tra produzione, energia e la sua gestione. L'agricoltura è un sistema energivoro, ma nello stesso tempo, essa è fonte di energia, se dotata di appropriati strumenti. Se una parte importante dei produttori del settore agricolo fossero impegnati per costituire una rete di raccolta dell'energia prodotta con fonti alternative, ad esempio con sistemi eolici o con le biomasse in eccesso, tramite adeguati processi di selezione, o utilizzassero alcune

superfici disponibili per una produzione dedicata, trasferendo sulla piccola scala la possibilità di produrre energia pulita, si innescherebbe un processo di sostenibilità diffusa. Per il mondo rurale esistono, infatti, già ora soluzioni concrete che permettono l'integrazione di sistemi energetici a impatto ambientale basso o nullo. In particolare, il modello di riferimento è quello dei "cicli chiusi", che prevede l'integrazione delle risorse energetiche locali con sistemi di produzione, stoccaggio e distribuzione per la riconversione in energia elettrica o meccanica per le attività agricole o il trasporto. L'attivazione di aziende agricole di grande estensione, in grado di operare con un ruolo di coordinamento al fianco delle imprese tecnologiche e finanziarie, insieme all'organizzazione consortile di altre più piccole, per la concentrazione dei conferimenti produttivi, possono costituire la piattaforma ideale per una economia energetica, con particolare riferimento al settore delle agroenergie, su scala locale.

# EFFETTI DEL COVID-19 SULLE POLITICHE EUROPEE PER L'AGRICOLTURA

La Politica Agricola Comune europea (PAC) si occupa di 12 milioni di agricoltori (Consilium Europa, 2018), responsabili del 48% del territorio dell'UE. La PAC è costituita da una struttura a due pilastri:

- i pagamenti diretti, che sono pagamenti effettuati direttamente agli agricoltori e forniscono loro una rete di sicurezza purché nel rispetto delle misure di mercato;
- lo sviluppo rurale, in regioni che sono abitate da circa il 20% della popolazione dell'UE e che appartengono per lo più alle regioni con un PIL pro capite inferiore alla media.

Attualmente, lo schema del PAC deve tener conto delle politiche sul clima e la sostenibilità in generale, ma anche degli effetti del Covid-19. Come è possibile vedere in **Figura 7**, l'Unione europea intende sostenere l'agricoltura e la pesca con azioni mirate che considerano gli effetti subiti in emergenza. Per gli stati membri è prioritario garantire la sicurezza alimentare dei cittadini europei durante la crisi.

In particolare, si prevede il sostegno diretto agli agricoltori e alle zone rurali, la flessibilità nel quadro della PAC e le misure di mercato eccezionali. La Commissione europea ha presente le difficoltà derivanti dalla temporanea sospensione della pesca, dalla riduzione della produzione dell'acquacoltura e dal magazzino dei prodotti. Per gli agricoltori si prevede l'aumento degli anticipi per i pagamenti diretti, aiuti di Stato, prestiti o garanzie, alcune semplificazioni amministrative e meno controlli sul posto nonché il riorientamento delle priorità di finanziamento previste dai programmi esistenti.

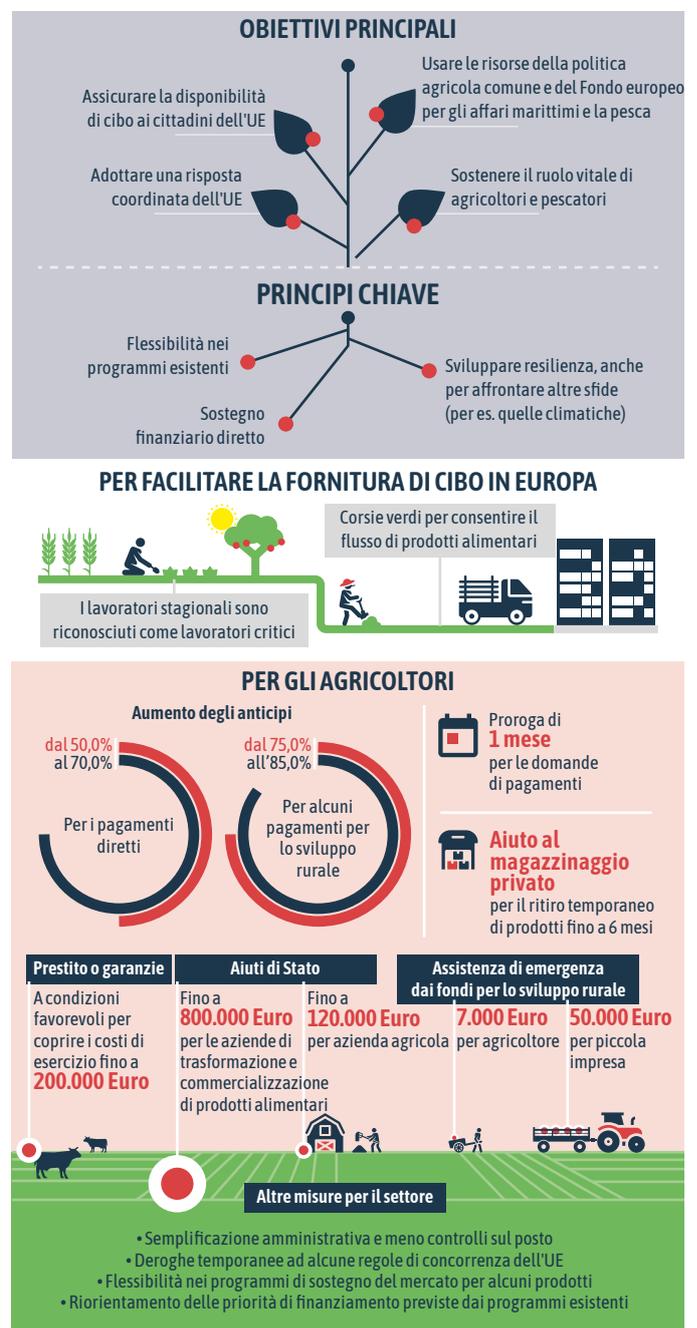


Figura 7 - Sostegno dell'UE ad agricoltura e pesca

Fonte: Commissione europea

# I FABBISOGNI DI FINANZIAMENTO NEL SETTORE

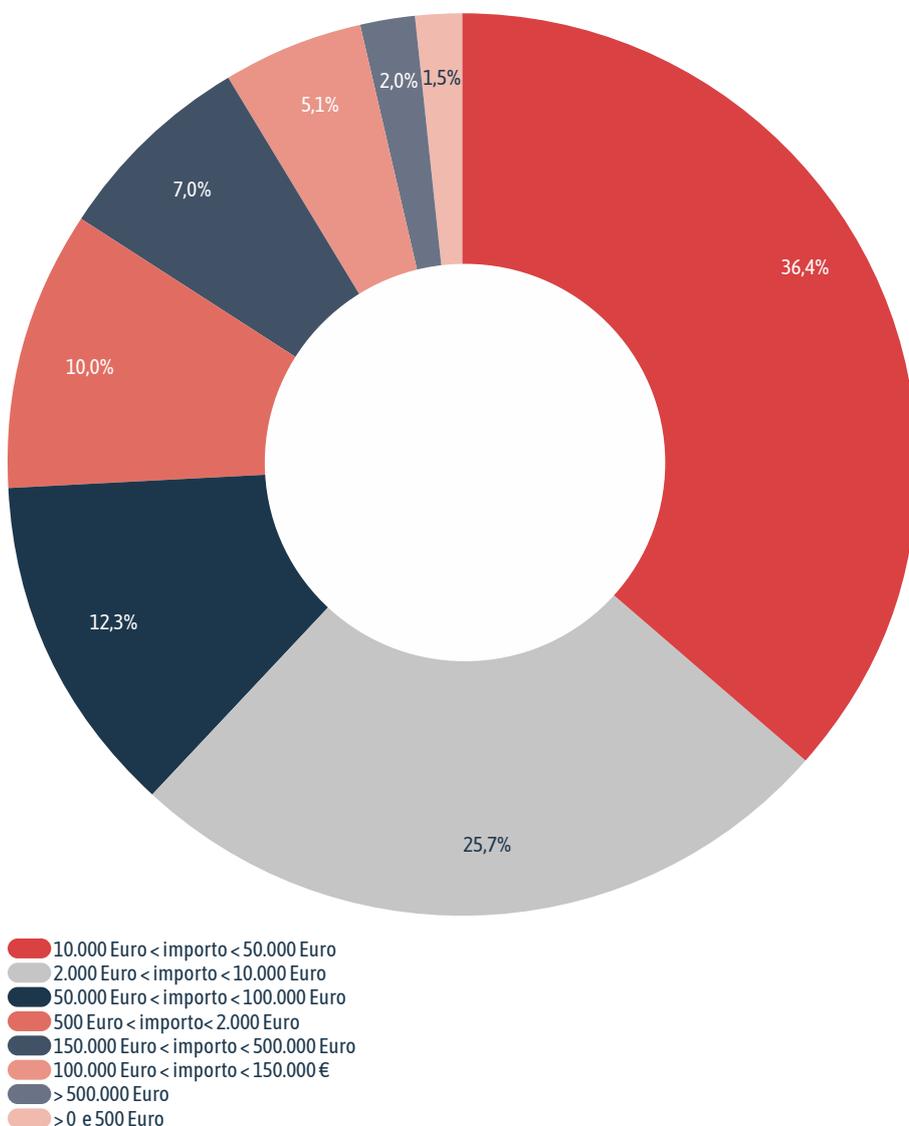


Figura 8 - Distribuzione degli aiuti diretti in Italia ai produttori nel 2018 per classe di fondi

Fonte: Elaborazione Assilea su dati della Commissione europea

classe di aiuti ricompresa tra i 2.000 e 100.000 € [cfr. Fig. 8], anche se i beneficiari sono più numerosi nella classe compresa tra 0 e 5.000€.

Questi aiuti sostengono gli investimenti in misura diversa, vediamo il caso del capitale fisso [cfr. Fig. 9]. In Europa, durante il 2019, gli investimenti in capitale fisso del settore agricolo supportati dagli aiuti risultano finanziati per 6% dai fondi di garanzia e per l'94% dai pagamenti diretti, mentre in Italia la proporzione cambia leggermente poiché i produttori si avvalgono per il 14,8% dei fondi e dell'85,2% di aiuti diretti.

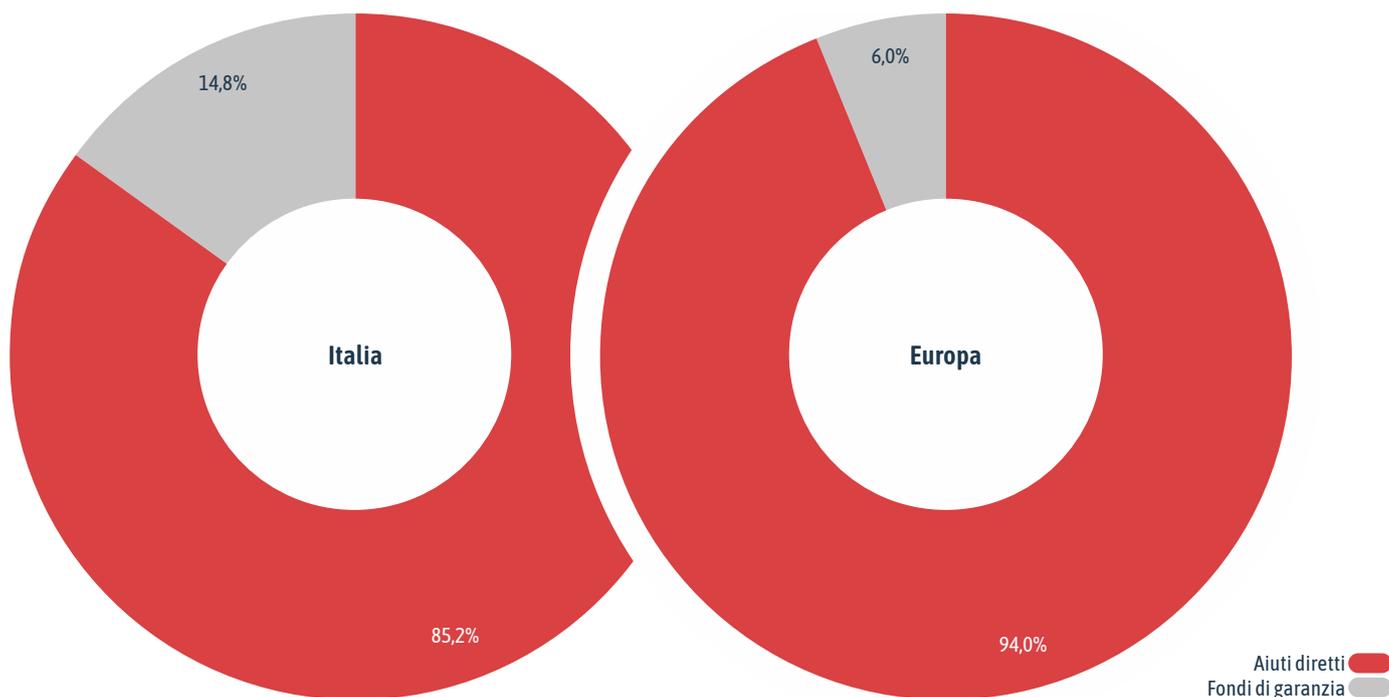
La Commissione europea analizza la situazione dell'agricoltura e dei finanziamenti agroalimentari in Europa tenendo conto sia dell'effettivo utilizzo della finanza privata sia della quota non servita, cioè quel gap di finanziamento corrispondente alle domande non accolte. In particolare, a livello europeo, il rapporto *Financial needs in agriculture and agri-food in European Union*, raccoglie i risultati di 24 studi che hanno analizzato il finanziamento dell'agricoltura e dell'agroalimentare in 24 Stati membri dell'UE, fornendo una descrizione dei fattori di investimento, dell'offerta di finanziamento.

L'indagine si riferisce agli anni 2018 e 2019 ed è il proseguimento degli studi avviati nel 2017, che si rivolgono a 7.600

Il settore agricolo si caratterizza per una forte presenza di aiuti garantiti al fine di supportare gli obiettivi alimentari dell'Unione europea, rendendo il contributo del finanziamento privato differente rispetto agli altri settori.

Secondo i dati rappresentati dal documento Statistical Factsheet della Commissione europea (2020), sono stati distribuiti molti aiuti nelle fasce di valore minore dei fondi. In Italia, la distribuzione degli aiuti nel periodo pre-Covid-19 è riconducibile alla

Figura 9 - Le spese in capitale fisso in Europa e in Italia nel 2019



Fonte: Elaborazione Assilea su dati della Commissione Europea

agricoltori di imprese prevalentemente micro, ma nel campione si trovano anche le piccole, medie e grandi. L'accesso al credito, secondo gli agricoltori intervistati, risulta una difficoltà solo per il 12,2% se si fa riferimento ai prestiti bancari per gli investimenti, mentre per il capitale circolante la percentuale è ancora minore e si attesta al 10,4%, nonostante la motivazione prevalente del prestito sia sempre rappresentata dagli investimenti in nuovi macchinari, attrezzature o impianti in tutte e tre le dimensioni delle imprese. Anche se gli agricoltori hanno una percezione contenuta delle difficoltà che incontrano nel credito, si rileva un gap di finanziamento dovuto al fatto che le imprese agricole, rispetto alle PMI degli altri settori, richiedono meno finanziamenti bancari e incontrano maggiori difficoltà nell'accedere ai finanziamenti. Oltre agli agricoltori a cui viene negato il credito dalle istituzioni finanziarie, circa il 10% di tutti gli agricoltori dell'UE 24 che necessitano di finanziamenti si astiene dall'avvicinarsi alle banche per timore di rifiuto, rispetto al 5% delle PMI di altri settori economici. In molti Stati membri, i principali finanziatori del settore agricolo sono le banche cooperative, che spesso sono più vicine alla comunità agricola rispetto alle banche commerciali. Tuttavia, in alcuni Stati membri, le banche commerciali svolgono un ruolo di primo piano. Il finanziamento è fornito anche da banche nazionali, cooperative agricole e

società di leasing. La mancanza di finanziamenti forniti al settore agricolo dagli intermediari finanziari è, in alcuni Stati membri dell'UE, in parte compensata da finanziamenti privati, ovvero prestiti da amici e familiari [cfr. Fig. 10]. Le società di leasing, quindi, si confermano tra i principali finanziatori del settore agricolo insieme alle banche cooperative e

commerciali, alle banche pubbliche e agli istituti di garanzia del credito, organizzazioni di microcredito e fornitori agricoli. Sempre dallo studio emerge che il leasing è disponibile nei 24 Stati membri analizzati e sta diventando sempre più comune. Il leasing di attrezzature e macchinari sono le forme più comuni di leasing, ma gli agricoltori prendono in locazione



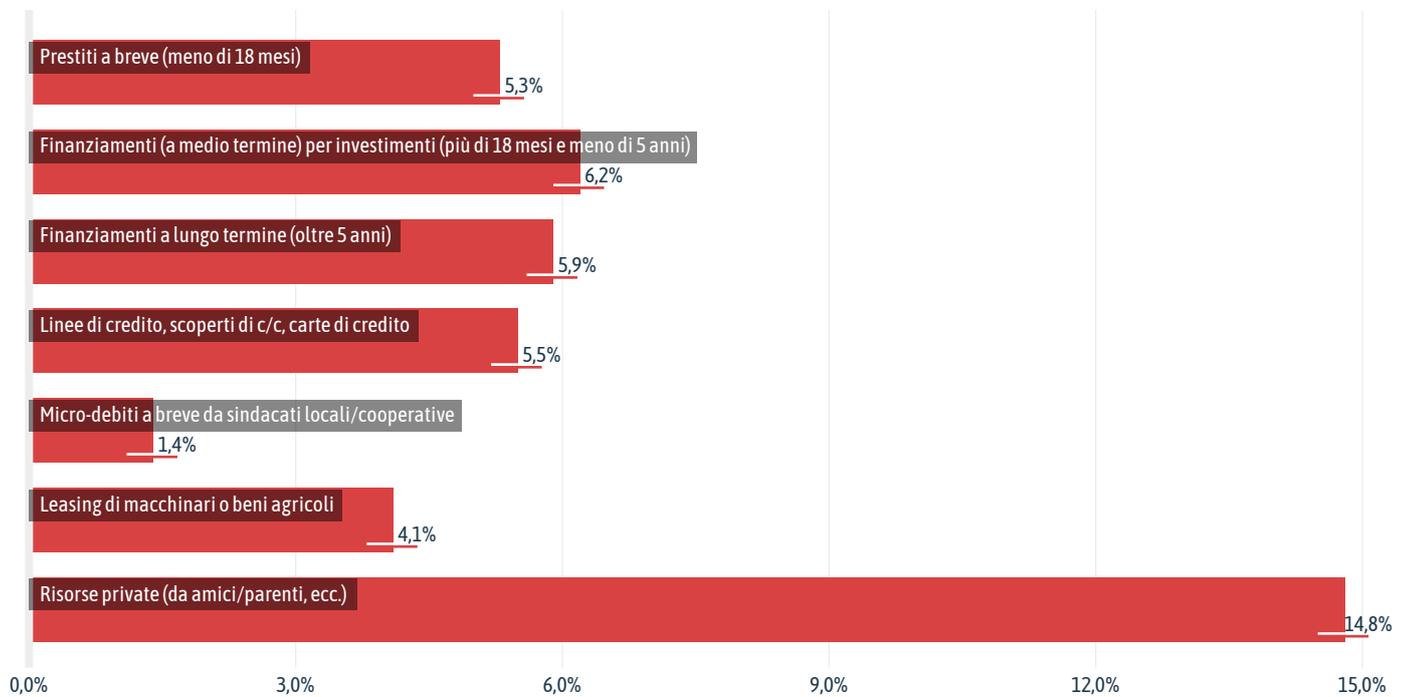
anche immobili. Il leasing di macchine e attrezzature consente di trasferire l'uso di un determinato bene agli agricoltori per un certo periodo. La durata minima è spesso compresa tra 6 e 12 mesi e con una durata massima molto variabile. Tuttavia, la maggior parte delle società di leasing sembra fornire operazioni con termini fino a circa cinque anni.

L'indagine *fi-compass* (*Financial Instruments for the European Structural and Investment Funds*) è stata declinata anche per i singoli paesi per ottenere un focus sulle esigenze finanziarie e l'accesso ai finanziamenti delle imprese agricole e di trasformazione alimentare a livello nazionale. Anche se il rapporto non tiene conto dell'impatto della crisi sanitaria

Covid-19 in corso, perché i dati disponibili coprono un periodo precedente all'emergenza, è interessante porre in evidenza le caratteristiche delle risorse finanziarie a cui si affidano le imprese intervistate, con particolare attenzione per il leasing. Le imprese agroalimentari, le cui dimensioni sono generalmente ridotte, appaiono più strutturate delle imprese agricole, quindi tengono una contabilità ufficiale e non mescolano le finanze delle famiglie con quelle dell'attività. Tuttavia, la loro esposizione finanziaria è più complessa di quella delle imprese agricole. In generale, le imprese fanno affidamento su un mix di fonti finanziarie, che include i propri fondi interni, i prodotti bancari (con una maggiore incidenza di prestiti a medio termine) e

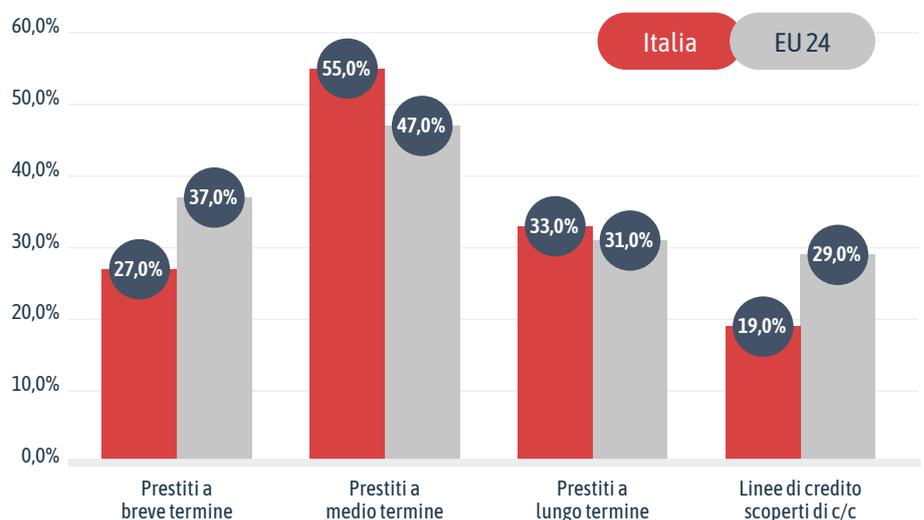
altre fonti (ad esempio leasing, micro-finanziamenti, finanziamenti privati da amici o familiari, ecc.). Differentemente, le imprese del Sud Italia sono finanziariamente più dipendenti dalle risorse esterne rispetto alle imprese del resto del Paese. Il leasing, secondo la *fi-compass*, rappresenta un'opzione di finanziamento interessante per molti agricoltori perché non grava ulteriormente sulla necessità di fornire garanzie, tale requisito è molto comune quando si richiedono prestiti bancari a medio e lungo termine, spesso utilizzati per finanziare attrezzature e macchinari costosi. In generale, l'indagine evidenzia come le imprese agricole italiane richiedano maggiormente credito a medio e lungo termine rispetto alla media europea [cfr. Fig. 11].

Figura 10 - Percentuale di imprese agricole europee che ha fatto richiesta di un finanziamento nell'anno precedente (a partire dal 2017), per tipo di finanziamento (possibile più di una risposta)



Fonte: Agrifood Survey di cui al *fi-compass* 2019, Commissione Europea e F.E.I.

Figura 11 - Imprese del settore agri-food che hanno fatto richiesta di un finanziamento nel 2018, per durata del finanziamento



Fonte: Agrifood Survey di cui al *fi-compass* di giugno 2020, Commissione Europea e F.E.I.



# DINAMICHE DI PORTAFOGLIO, NPL E MORATORIE

I minori volumi di stipulato leasing 2020 si sono riflessi in una diminuzione del portafoglio in essere, la cui durata media contrattuale, per il maggior peso del leasing mobiliare, si sta riducendo.

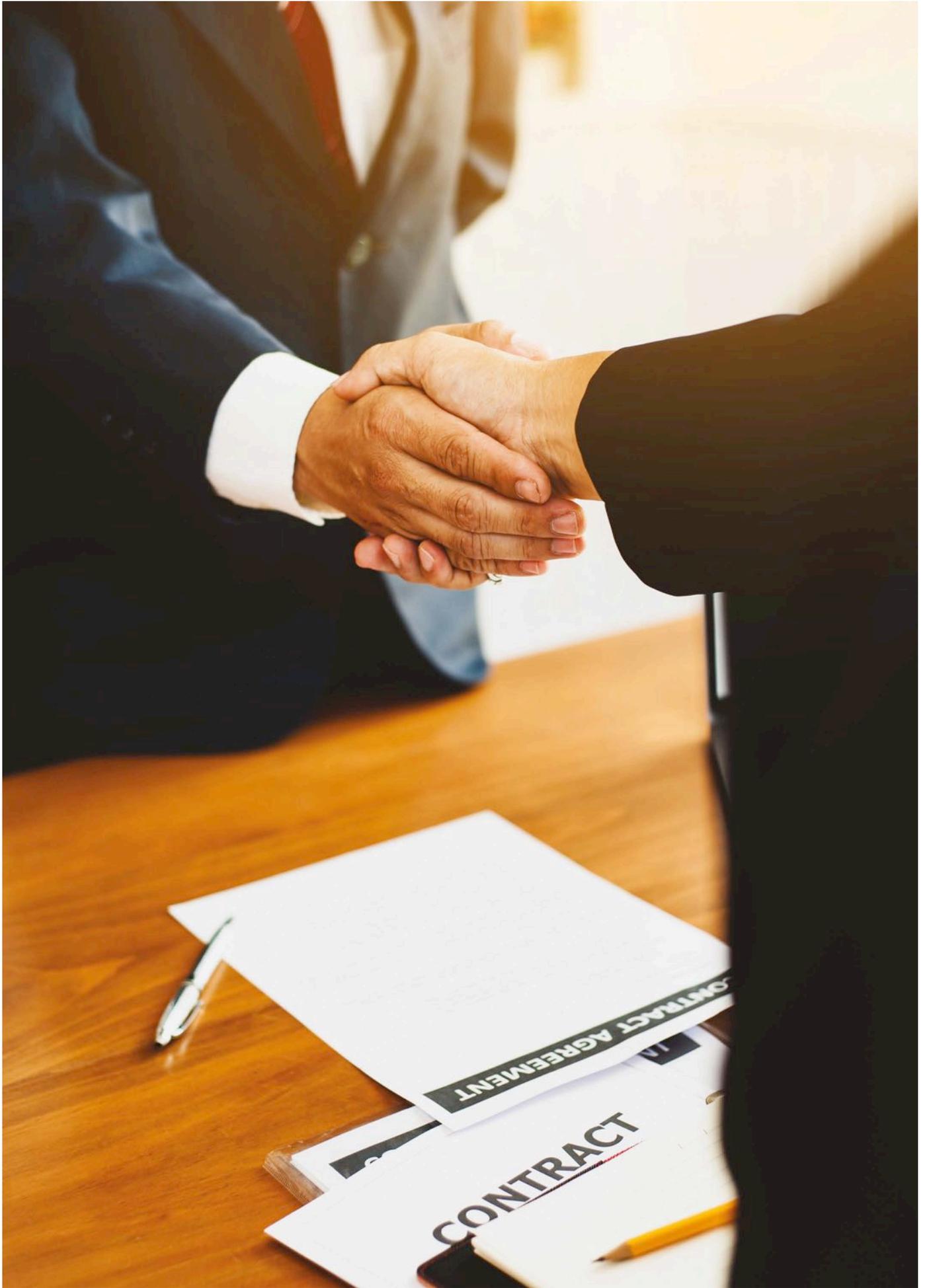
La diminuzione degli NPL è proseguita anche nel 2020. I crediti leasing non performing sono scesi del 23,2%, per un importo complessivo di 3,4 miliardi di euro. Le sofferenze hanno mostrato la contrazione più rilevante.

Le moratorie Covid-19, per la verità, hanno “congelato” una quota importante dei crediti leasing, attualmente pari ad un quarto dell’intero portafoglio. La moratoria consente alle imprese colpite dalla crisi (il 68,4% dei crediti leasing sono verso PMI) di non privarsi di liquidità nel corso della pandemia, sospendendo il pagamento dei canoni leasing. Il perdurare della crisi e il conseguente prolungamento dei termini della moratoria governativa ha indotto le società di leasing nell’ultimo semestre 2020 ad aumentare le rettifiche sui crediti in bonis per fronteggiare le eventuali perdite che potrebbero generarsi da un deterioramento del portafoglio al termine della moratoria.

La sospensione dei canoni, tuttavia, non può “congelare” il deprezzamento dei beni auto e strumentali che sono oggetto del finanziamento leasing, a fronte di un debito residuo della clientela che invece permane invariato per molti mesi. Tutto ciò, come vedremo, potrebbe causare un grave danno economico al settore, se le autorità decideranno di prolungare ulteriormente la moratoria, senza alcuna disposizione in merito al deprezzamento dei beni a garanzia.

## SOMMARIO

11.1 Dinamiche e composizione del portafoglio leasing.....	165
<b>FOCUS</b> I finanziamenti in leasing per dimensione della clientela.....	167
11.2 Qualità del credito.....	168
11.3 Le moratorie leasing.....	172
<b>FOCUS</b> Un quarto del portafoglio leasing è “sospeso”.....	175



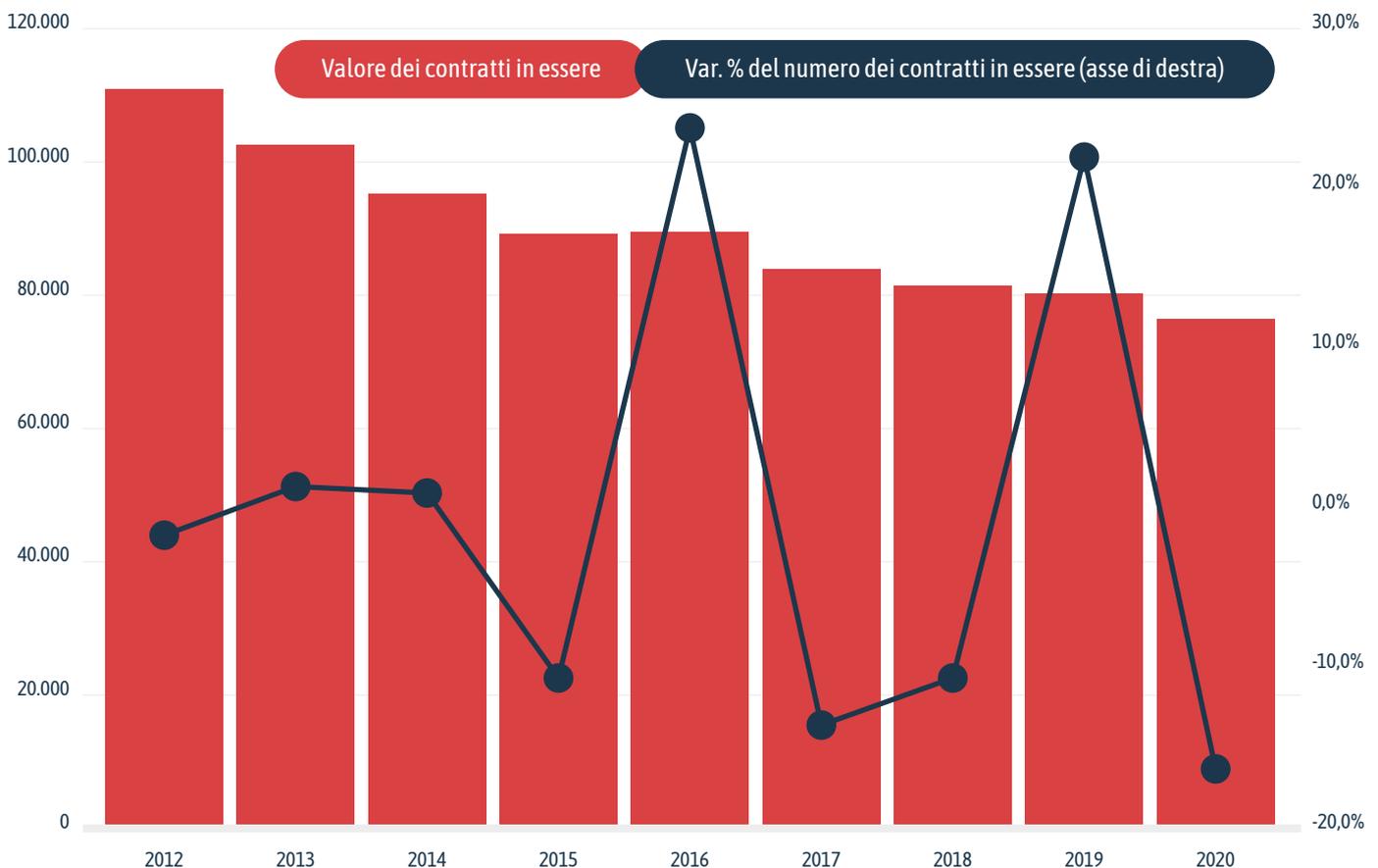
# DINAMICHE E COMPOSIZIONE DEL PORTAFOGLIO LEASING

La dinamica dello stipulato si è riflessa in un'ulteriore diminuzione del portafoglio leasing; l'importo complessivo dei contratti in essere al 31.12.2020 è stato pari a circa 76,5 miliardi di euro, riportando una variazione del -4,6% rispetto ai dati dell'anno precedente. Il valore dell'outstanding aveva subito leggere contrazioni anche negli anni precedenti, ma il 2020 ha portato ad una diminuzione importante del numero dei contratti in essere (-16,5%) [cfr. Fig. 1]. Naturalmente su tale dinamica

ha influito negativamente l'andamento dello stipulato determinato dalla crisi epidemiologica che, come abbiamo visto nei paragrafi precedenti, nei mesi di lockdown, è stata particolarmente intensa. In **Figura 2** si osserva come tale dinamica abbia maggiormente influito su quella dell'outstanding rispetto agli anni precedenti in cui la riduzione del portafoglio era stata più contenuta.

Dalle elaborazioni statistiche della BDCR Assilea è possibile rilevare la ripartizione

*Figura 1 – Valore dei contratti in essere (in milioni di euro) e var. % del numero dei contratti in essere al 31.12.2020*



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea



dell'outstanding leasing per comparto. In termini di valori, pur in presenza di una netta prevalenza del comparto immobiliare [cfr. Fig. 3] che, da solo, rappresenta il 55,0% del valore dell'outstanding al 31.12.2020, si osserva un lieve incremento dell'incidenza del comparto strumentale, il cui peso si attesta al 22,0%, in crescita di 1,3 p.p. rispetto al 2019. Al terzo posto troviamo il comparto auto, con un peso del 16,8% sul totale e un aumento di 0,3 p.p.. Sul numero dei contratti, il peso prevalente del comparto strumentale (46,6%) supera di poco quello del comparto auto (44,0%); quest'ultimo ha visto diminuire di 1 p.p. la propria quota rispetto al 2019 a favore del comparto strumentale. Il settore immobiliare, invece, detiene un peso decisamente inferiore e stabile rispetto allo scorso anno (8,2%); restano marginali le quote dell'aeronavale e ferroviario e dell'energy.

Figura 3 - Composizione per comparto dell'outstanding leasing al 31.12.2020 (numero e valore dei contratti)

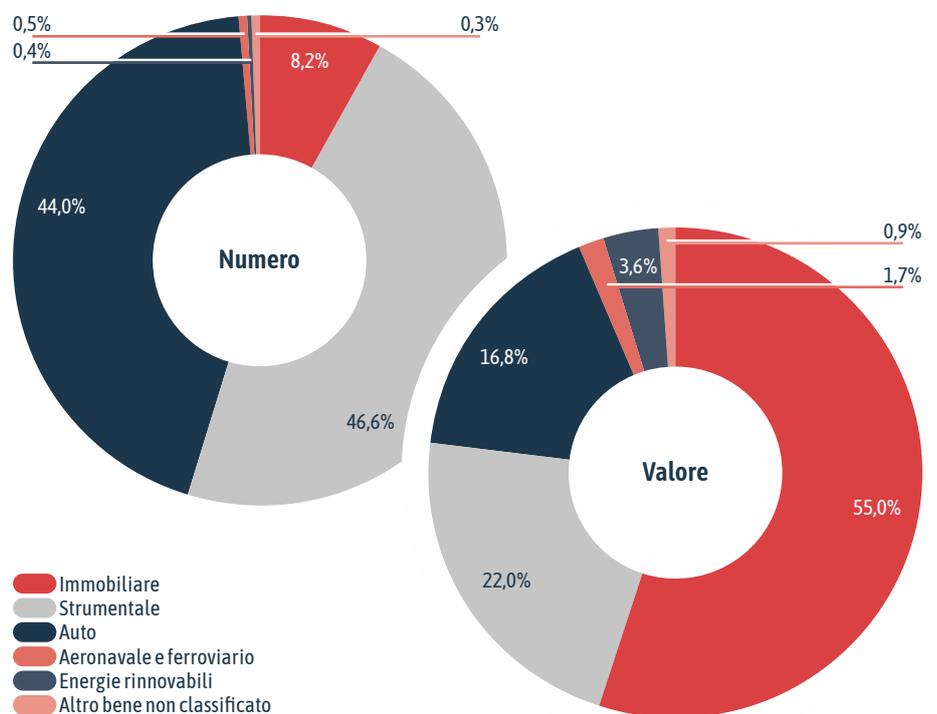
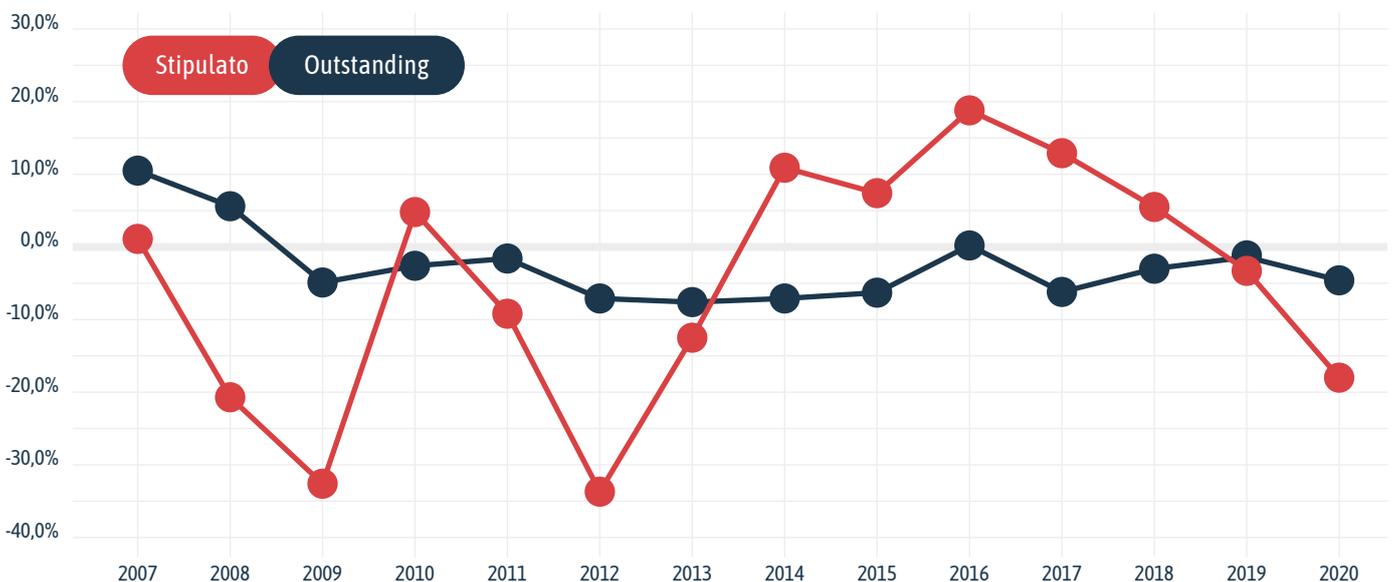


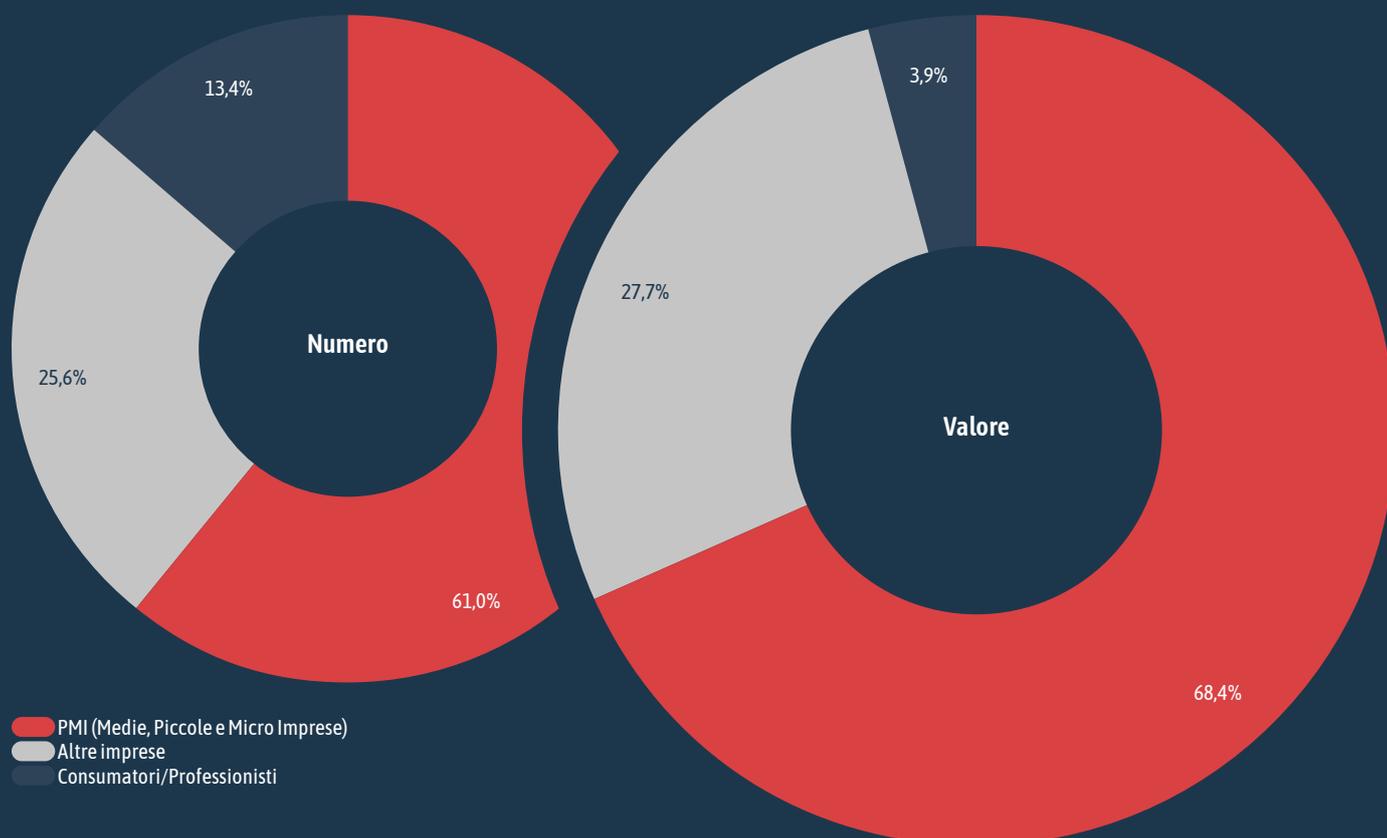
Figura 2 - Dinamica dello stipulato e dell'outstanding (var. % in valore)



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

# I FINANZIAMENTI IN LEASING PER DIMENSIONE DELLA CLIENTELA

Figura 1 - Composizione dell'outstanding leasing al 31.12.2020 per tipologia di utilizzatore



Il segmento principale in cui opera il leasing si conferma essere quello delle PMI;

nello specifico, in *Figura 1*, si nota come la distribuzione del numero e degli impieghi al 31.12.2020 per tipologia di locatario dimostri una netta prevalenza di tale categoria di utilizzatori nel portafoglio delle società di leasing (61,0% nel numero e 68,4% nel valore). Una percentuale assai più contenuta si osserva per la categoria delle altre imprese (27,7% nel valore) e per

i consumatori/professionisti che vedono una quota inferiore al 4% sul valore degli impieghi leasing.

Confrontando tali dati con quelli registrati nel 2019, si osserva un importante incremento di +7,3 p.p. nel numero dei contratti rivolti a società di piccole dimensioni e una crescita di 1,4 p.p. nel relativo valore. Di conseguenza, le imprese di più grandi dimensioni vedono ridurre la loro quota sul totale, mentre la categoria dei Consumatori/Professionisti registra quote in lieve crescita.

Fonte: Questionario d'indagine Assilea. Febbraio 2021

# QUALITÀ DEL CREDITO

Il portafoglio leasing chiude il 2020 con uno stock di 778 mila crediti totali per un'esposizione di oltre 73 miliardi di euro. Osservando il grafico riportato in **Figura 4a**, che mostra la serie storica dei volumi di crediti deteriorati, emerge che il trend di diminuzione degli NPL sta proseguendo ininterrottamente dal 2016. Nonostante la crisi economica provocata dallo scoppio della pandemia Covid-19, anche nel 2020 i crediti deteriorati hanno registrato una di-

minuzione considerevole, pari al 23,2%, che in valore corrisponde ad una flessione di 3,4 miliardi di euro. Si rileva inoltre che su un totale di 11,4 miliardi di euro di NPL rimangono prevalenti le sofferenze che rispetto al 2019 sono quelle che hanno mostrato la contrazione più rilevante passando dai 9,5 miliardi di euro del 2019 ai 6,7 miliardi di euro del 2020. In contrazione anche le inadempienze probabili (-8,5%) e gli scaduti o sconfinati deteriorati (-46,1%).

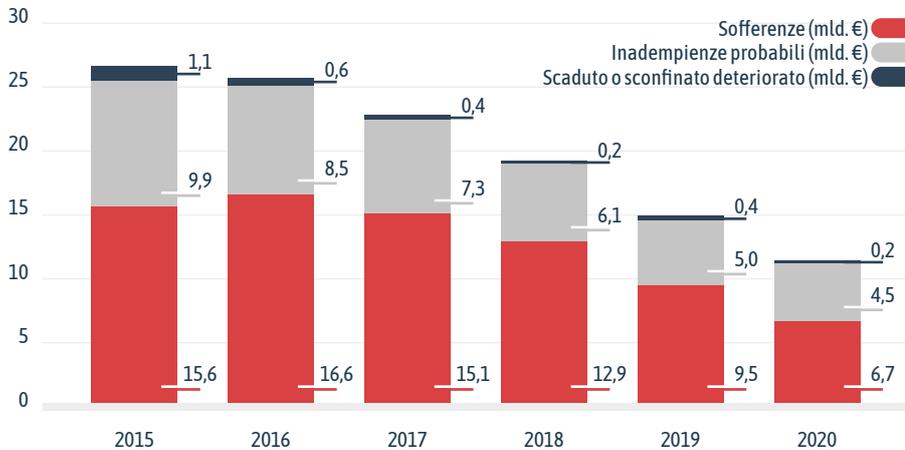


Figura 4a - Stock di crediti deteriorati - Portafoglio leasing

Fonte: Assilea; statistiche rischio di credito a dicembre 2020

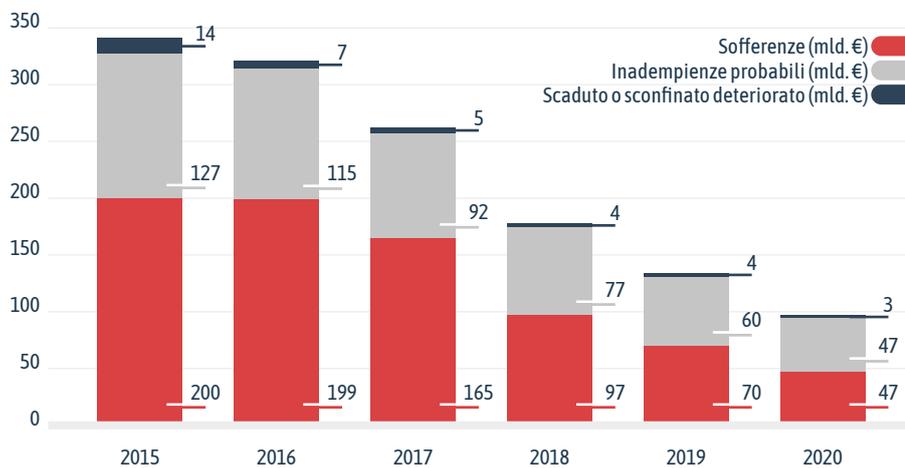
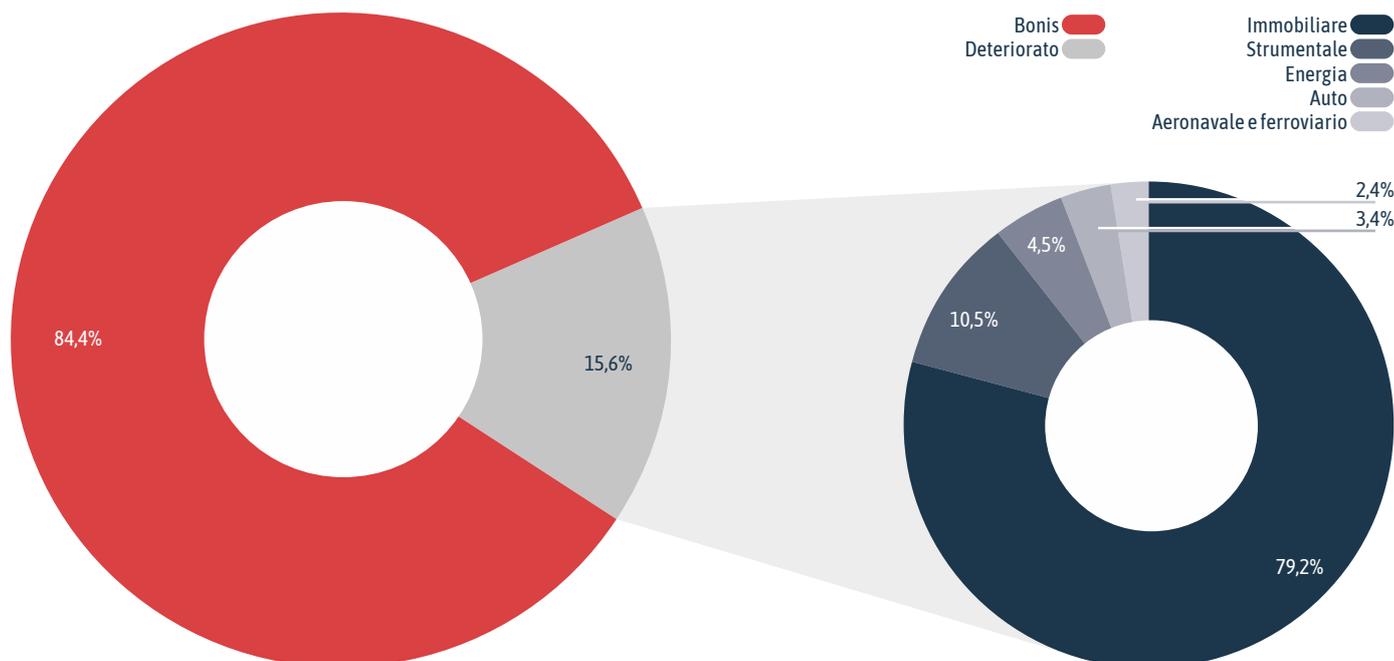


Figura 4b - Stock di crediti deteriorati - Portafoglio bancario

Fonte: Elaborazioni dati Banca d'Italia

Figura 5 – Ripartizione del Portafoglio leasing per comparto – valore contratti



Fonte: Assilea; statistiche rischio di credito a dicembre 2020

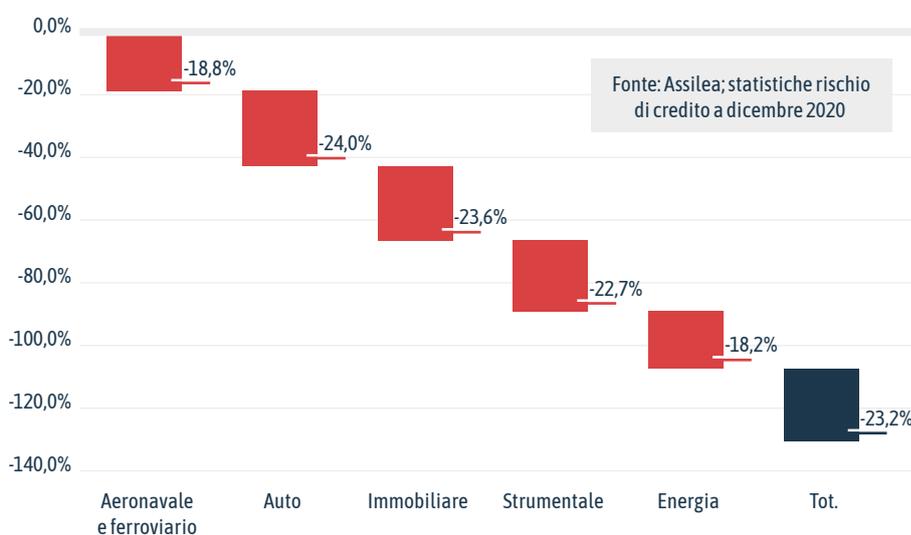
Il miglioramento della qualità del credito si rileva in misura ancora maggiore nel portafoglio bancario che, come mostrato in **Figura 4b**, ha registrato una contrazione dello stock di deteriorato del -27,5% rispetto al 2019. In particolare, sono le sofferenze a evidenziare la diminuzione più significativa che sono scese dai 70 miliardi di euro del 2019 a 47 miliardi di euro a fine 2020. In diminuzione anche i volumi di inadempienze probabili (-20,9%) e degli scaduti/sconfinati deteriorati (-24,1%).

Nel portafoglio leasing i crediti in bonis, come mostrato in **Figura 5**, incidono per quasi l'85% sull'esposizione complessiva. La quota di deteriorato invece è pari al 15,6% e riguarda per quasi l'80% il settore immobiliare, seguito dallo strumentale con il 10,5%. L'auto risulta il comparto che, rispetto al 2019, ha registrato la variazione percentuale più importante di NPL (-24,0%) seguito dall'immobiliare (-23,6%) e dallo strumentale (-22,7%) [cfr. **Fig. 6**].

In particolare, analizzando le singole voci di deteriorato per comparto si rileva una prevalenza di sofferenze in tutti i settori, ad eccezione dell'energy e dell'auto, dove la quota maggiore è detenuta dalle inadempienze probabili, rispettivamente pari al 51% e al 50%. Lo scaduto/sconfinato deteriorato incide marginalmente in tutti i comparti superando il 5% solo nello strumentale [cfr. **Fig. 7**].

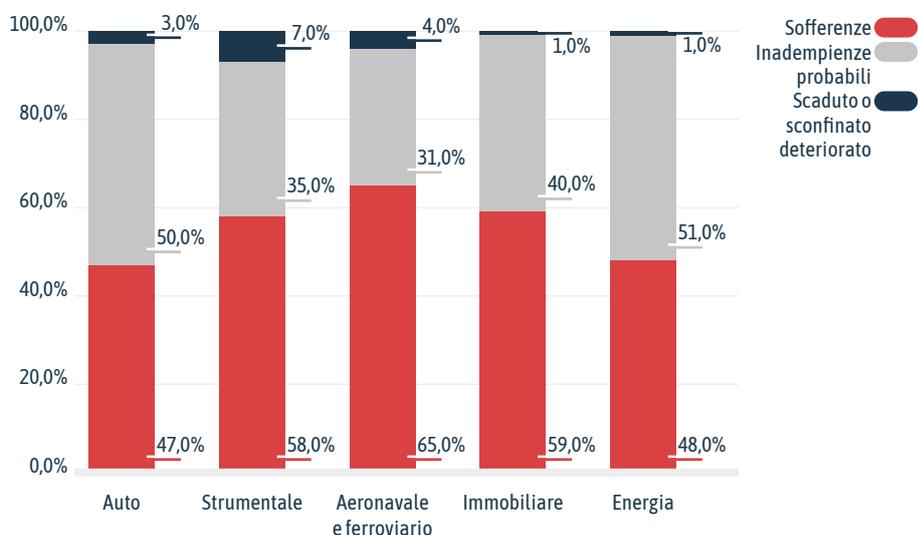
In **Figura 8** viene rappresentato l'andamento dei principali indicatori della qualità del credito. Dall'analisi emerge una diminuzione sia dell'NPL ratio lordo sia dell'NPL ratio

Figura 6 – Variazione percentuale 2020/2019 dei crediti deteriorati per comparto – valore contratti



Fonte: Assilea; statistiche rischio di credito a dicembre 2020

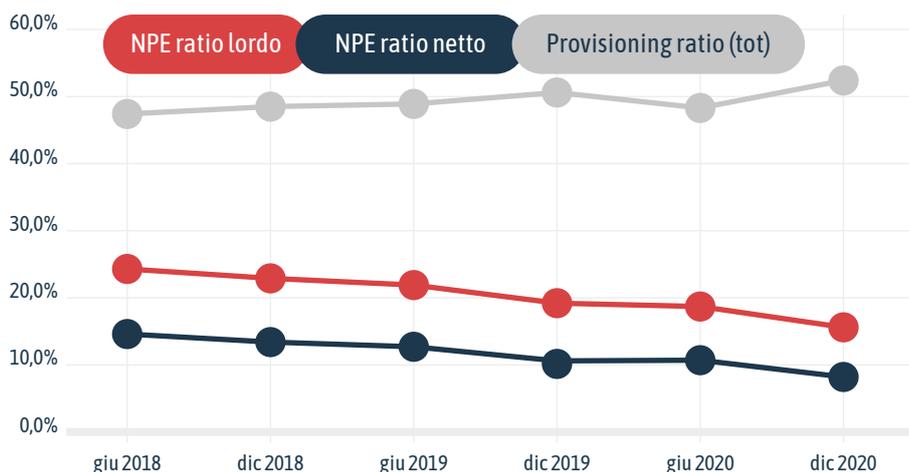
Figura 7 – Ripartizione dei crediti deteriorati per comparto – valore contratti



Fonte: Assilea; statistiche rischio di credito a dicembre 2020

al netto delle rettifiche, che si attestano rispettivamente al 15,6% e all'8,2%. Si osserva inoltre un aumento del provisioning ratio di 9,1 punti percentuali rispetto al 2019, causato dalla contrazione di deteriorato e non dall'aumento delle rettifiche, che, al contrario, su base annua nel 2020 hanno registrato una contrazione del 20,4%. Guardando i singoli comparti leasing, i valori di NPL ratio lordo e netto più bassi si osservano nel settore dei veicoli commerciali e industriali, rispettivamente pari al 4,7% e all'1,4%, mentre quelli più elevati si registrano nell'immobiliare, dove il sotto-comparto dell'immobiliare  $\geq 5$  mil € presenta la percentuale più alta di NPL ratio lordo (23,9%) e quello d'importo compreso tra 2,5 mil € e 5,0 mil € registra l'NPL ratio netto più elevato (13,8%) [cfr. Fig. 9]. Osservando i crediti in bonis si rileva un considerevole aumento delle rettifiche soprattutto nell'ultimo semestre 2020. Come mostrato in **Figura 10** le rettifiche sui crediti in bonis rispetto a giugno 2020 sono aumentate del 69,6%, nonostante lo stock di bonis non sia cresciuto altrettanto notevolmente. Questo potrebbe essere sintomo di un'incertezza generale del mercato e far pensare che gli operatori del settore ritengano un

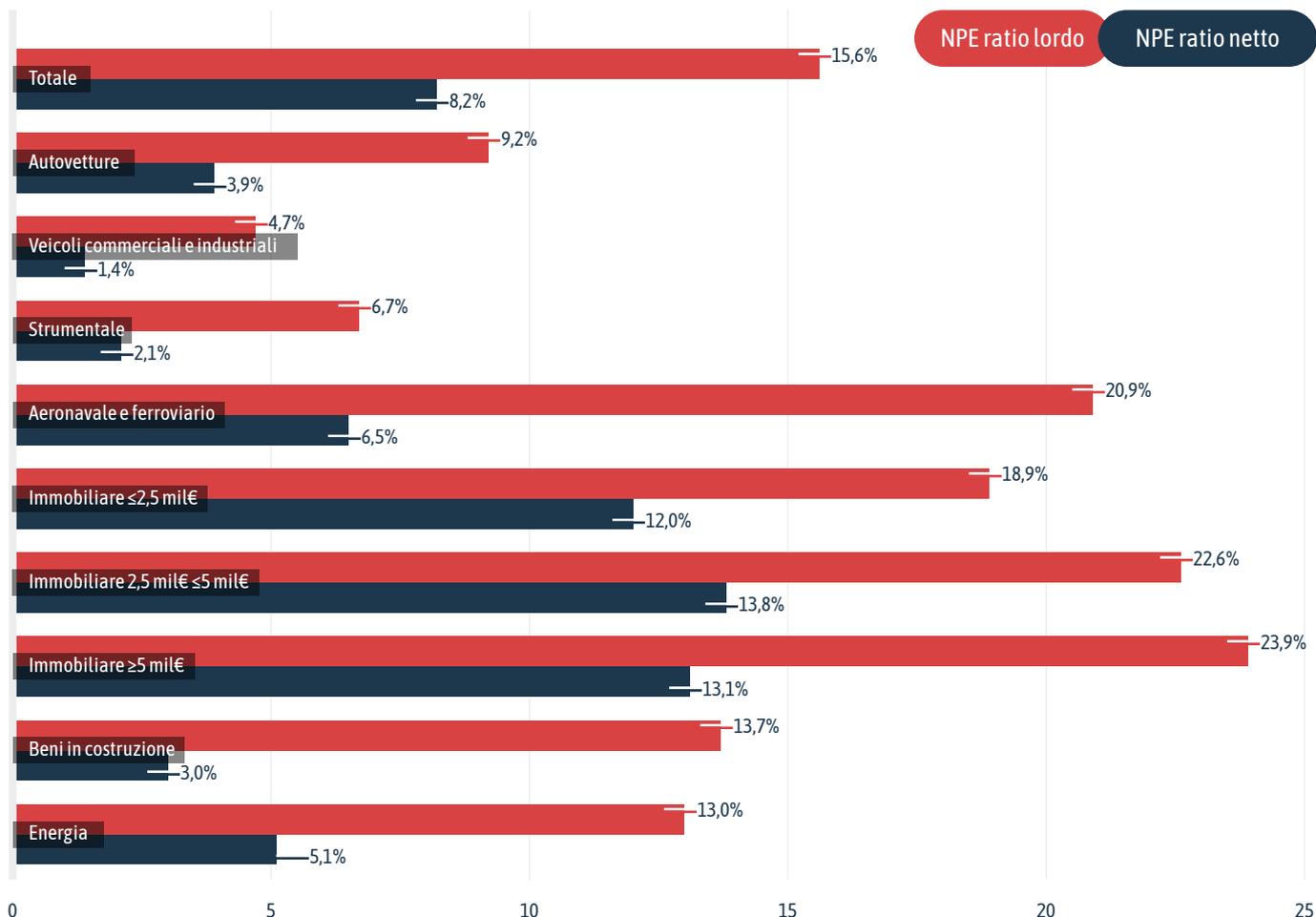
Figura 8 - Principali indicatori della qualità del credito (valori %)



aumento considerevole dei crediti deteriorati, come possibile cliff effect alla scadenza del periodo di moratoria governativa. Il complessivo miglioramento della qualità del portafoglio leasing che ha caratterizzato il 2020 nonostante la crisi economica scaturita dalla pandemia Covid-19 è, infatti, in parte da ricondursi all'effetto "congelamento" delle moratorie, in quanto le sospensioni dei canoni leasing concesse da marzo 2020 hanno di fatto bloccato l'insorgere di insolvenze.

Fonte: Assilea; statistiche rischio di credito a dicembre 2020

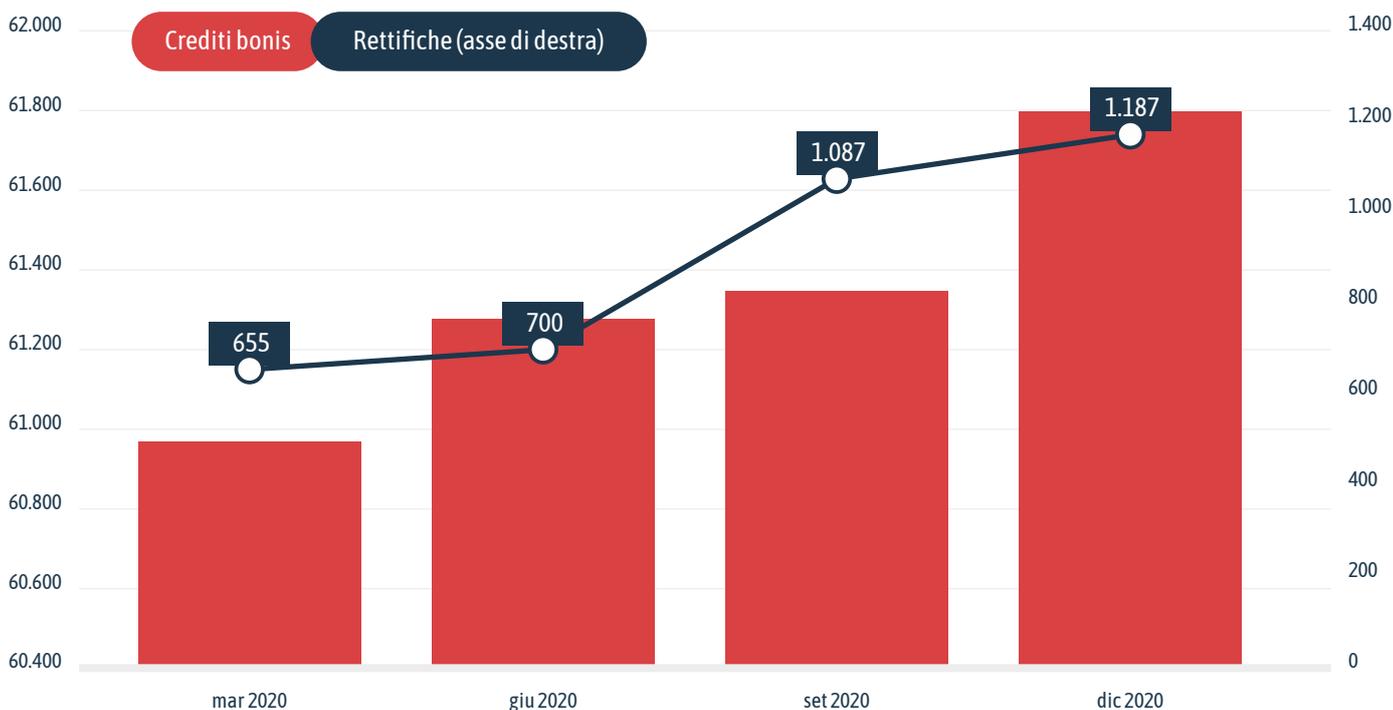
Figura 9 - NPE ratio (incidenza dei crediti deteriorati sull'esposizione complessiva) per comparto al 31/12/2020



Fonte: Assilea; statistiche rischio di credito a dicembre 2020

Anche a livello bancario i principali rischi per le banche italiane derivano dal probabile peggioramento della qualità del credito e da un'ulteriore riduzione della redditività. Il tasso di deterioramento dei prestiti sinora mantenutosi su livelli molto bassi nel confronto storico, ha beneficiato delle misure governative di sostegno al credito e delle indicazioni delle autorità di vigilanza sull'utilizzo della flessibilità insita nelle regole sulla classificazione dei finanziamenti, volte a ridurre i potenziali effetti prociclici di un aumento del rischio di credito. Banca d'Italia nella sua più recente pubblicazione del "Rapporto sulla stabilità finanziaria" ha riportato che, in previsione di un peggioramento della qualità dei prestiti, nel primo semestre 2020 la maggior parte degli intermediari ha cominciato ad aumentare gli accantonamenti sui crediti in bonis; la redditività ne ha fortemente risentito. La patrimonializzazione si è peraltro rafforzata, anche grazie alla capitalizzazione degli utili non distribuiti relativi all'esercizio 2019.

Figura 10 - Crediti in bonis e rettifiche (in milioni di €)



Fonte: Assilea; statistiche rischio di credito a dicembre 2020



# LE MORATORIE NEL LEASING

La crisi economica derivata dalla pandemia Covid-19, che ha ampiamente influenzato il 2020, ha coinvolto anche il mondo del rischio di credito, nonostante il suo impatto sia stato mitigato dall'introduzione delle moratorie governative e non governative Covid-19 che hanno di fatto congelato la qualità del portafoglio leasing.

Per questo motivo Assilea ha avviato un'indagine con lo scopo di monitorare il fenomeno delle moratorie leasing Covid-19 concesse ai sensi del D.L. Cura Italia e dell'Addendum all'accordo sul credito Abi-Confindustria.

Dall'avvio delle moratorie Covid-19 a fine febbraio 2021, il settore del leasing ha concesso 211.393 sospensioni, su contratti aventi un debito residuo complessivo pari a 21,6 miliardi di euro. Stimiamo che solo un terzo delle moratorie concesse si siano chiuse.

Alla fine del mese di febbraio 2021 le moratorie leasing ancora attive risultavano essere 141.412, per un valore residuo contrattuale di circa 14,3 miliardi di euro. Tali sospensioni pesano per il 17,7% sul numero dei contratti in portafoglio e per il 25,8% sull'outstanding leasing. Come si può osservare in **Figura 11**, la parte preponderante delle concessioni, sia in numero che in valore, riguarda le moratorie governative (quota capitale + quota interessi).

Dai dati conferiti dalle società del circuito associativo nella Banca Dati Centrale Rischi di Assilea (BDCR) è stato possibile proseguire con le analisi di dettaglio su: clientela, settori, regioni e comparti leasing maggiormente interessati dalla moratoria. I dati si riferiscono alle moratorie leasing concesse a seguito dell'emergenza Covid-19 fino a febbraio 2021.

L'analisi per forma giuridica della clientela leasing conferma un'importante

quota di sospensioni rivolte alle società di capitali pari al 65,5% del numero delle moratorie leasing concesse e l'82,3% del valore del debito residuo di tali contratti. Segue, per valore, la quota delle moratorie concesse a società di persone (10,4%) e, in numero, dalle moratorie concesse a ditte individuali, persone fisiche e professionisti (18,0%). Le società di persone e le società

di capitali sono le forme giuridiche che vedono una maggiore incidenza percentuale delle moratorie leasing concesse sul totale del portafoglio leasing attivo delle società oggetto dello studio (rispettivamente pari al 27,4% e 30,9% in numero e 43,7% e 40,8% in valore) [cfr. Tab.1].

La crisi ha colpito un'ampia gamma di settori di attività economica della clientela

Figura 11 - Ripartizione per tipologia di moratoria delle concessioni leasing attive a febbraio 2021

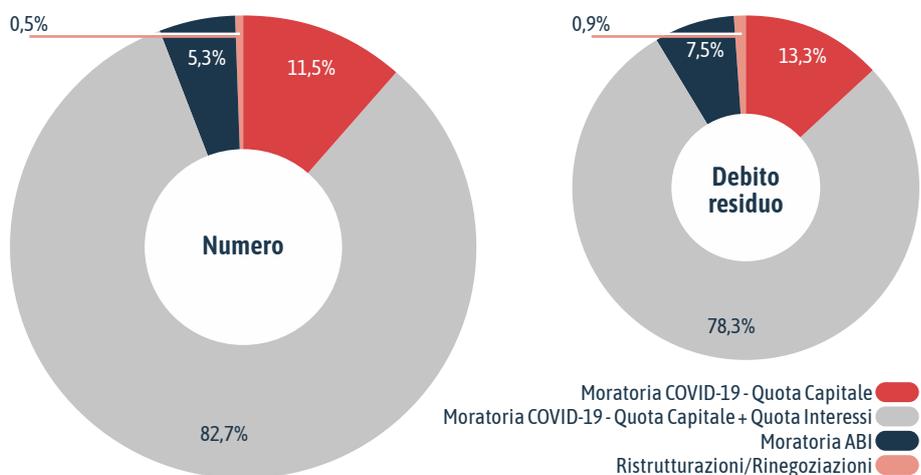
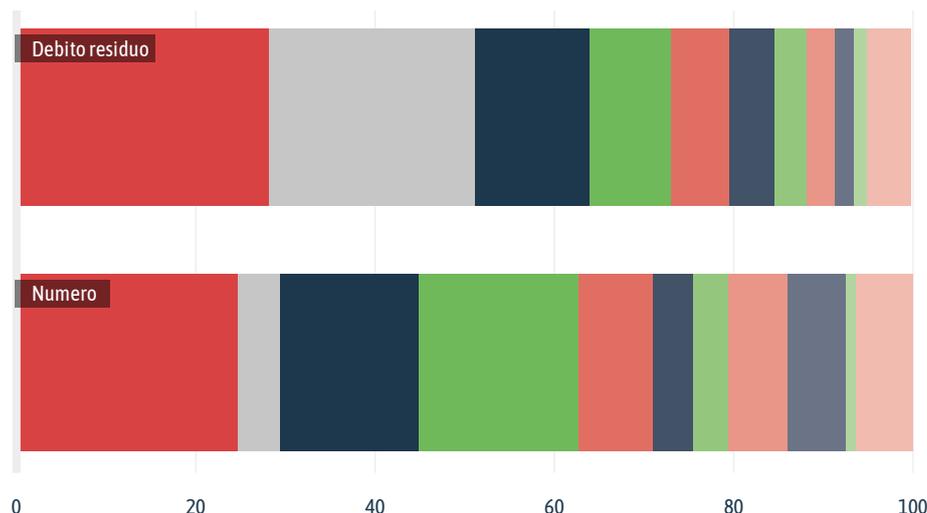


Tabella 1 - Moratorie leasing concesse per dimensione d'impresa (in % sul totale) e incidenza percentuale sul totale portafoglio

	Ripartizione		Incidenza	
	% numero	% importo	% numero	% importo
Società di capitali	65,5%	82,3%	30,9%	40,8%
Società di persone	12,9%	10,4%	27,4%	43,7%
Ditte individuali, persone fisiche, professionisti	18,0%	6,0%	17,8%	25,1%
Altro	3,6%	1,4%	19,4%	22,1%
<b>TOTALE e incidenza media</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>26,4%</b>	<b>39,1%</b>

Fonte: Elaborazioni Assilea su dati BDCR

Figura 12 - Ripartizione delle richieste di moratorie concesse per attività della clientela leasing - Ateco (% in numero e importo)



(Ateco). Nello specifico, per il mercato del lease, hanno fatto maggiormente richiesta di sospensione dei canoni il settore delle attività manifatturiere (24,6% in numero e 28,1% in valore), le attività immobiliari e il commercio all'ingrosso e al dettaglio (rispettivamente 23,0% e 12,8% in valore), seguite da quote importanti per i settori del trasporto e magazzinaggio, costruzioni e attività dei servizi di alloggio e ristorazione [cfr. Fig. 12].

In linea con la dinamica del leasing, che vede una maggiore concentrazione e utilizzo dello strumento nelle regioni del Nord Italia, anche le richieste di sospensione dei canoni leasing che sono state concesse a seguito dell'emergenza Covid-19 giungono in maggior misura dalle regioni del Nord. Dall'epicentro, in Lombardia, il contagio si è diffuso inizialmente al Nord per poi esten-

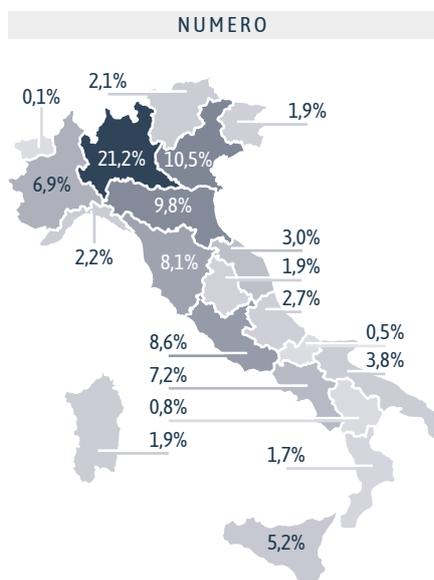
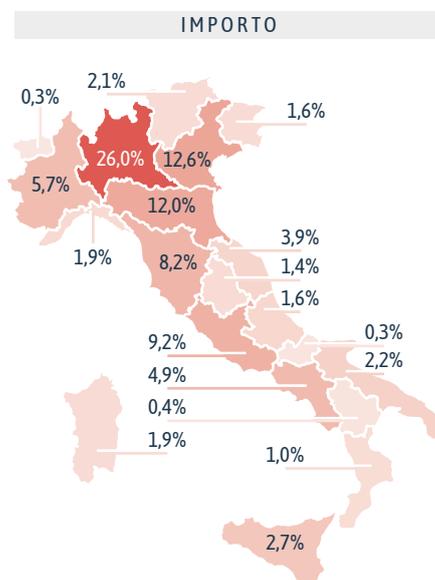


Figura 13 - Ripartizione di moratorie leasing concesse per Regione (% in numero e importo)



Fonte: Elaborazioni Assilea su dati BDCR



dersi gradualmente a tutte le aree del Paese. In particolare, nei primi sei mesi del 2020 l'attività si è fortemente ridotta rispetto al corrispondente periodo del 2019. A risentirne di più sono state proprio le regioni del Nord, difatti dai dati riportati in Figura 13, si osserva che le moratorie leasing hanno visto un'importante concentrazione in Lombardia dove si è registrato oltre il 26% del valore totale delle sospensioni leasing e il 21,2% del numero. Anche altre regioni come il Veneto e l'Emilia-Romagna mostrano importanti percentuali in valore rispettivamente pari al 12,6% e 12,0%. Dai dati riportati in Tabella 2, si osserva che molte delle regioni italiane vedono un'importante incidenza delle sospensioni; oltre la metà del portafoglio leasing di contratti in essere in Sardegna e Valle d'Aosta è in moratoria. Dai dati riportati in Tabella 3, si osserva che nell'immobiliare le richieste di

Tabella 2 - Incidenza delle moratorie leasing concesse per regione sull'outstanding leasing complessivo a febbraio 2021

	Numero	Valore
Sardegna	30,7%	52,4%
Valle d'Aosta	21,7%	51,8%
Toscana	30,2%	47,4%
Liguria	28,3%	44,9%
Marche	29,5%	44,8%
Molise	31,3%	43,4%
Lazio	27,0%	43,1%
Umbria	29,1%	42,8%
Calabria	28,6%	42,4%
Sicilia	27,6%	39,4%
Totale complessivo	26,4%	39,1%
Basilicata	31,5%	39,1%
Campania	27,2%	39,0%
Emilia-Romagna	25,7%	38,9%
Lombardia	24,9%	38,6%
Abruzzo	32,6%	38,0%
Veneto	25,9%	37,6%
Piemonte	24,7%	35,3%
Puglia	23,1%	34,7%
Friuli-Venezia Giulia	25,9%	32,8%
<b>Incidenza media</b>	<b>26,4%</b>	<b>39,1%</b>

Fonte: Elaborazioni Assilea su dati BDCR

sospensione accolte hanno inciso per circa il 45% sul valore e per il 43,3% sul numero dei contratti di leasing totali del comparto, mentre per i principali beni mobiliari (auto e strumentale) si rileva un'incidenza percentuale delle concessioni mediamente inferiore, maggiormente elevata sull'importo dei contratti e più contenuta sul numero.

Dal valore dei canoni di leasing a scadere, è stato stimato l'**importo medio della rata sospesa**. Dai dati aggiornati a febbraio 2021, tale valore ammonta a 1.223 euro; analizzando i diversi comparti si osservano importi nettamente differenti tra loro giustificati dalla diversa natura dei beni. In particolare, per i beni strumentali si rileva un importo stimato leggermente inferiore al

valore medio, mentre il comparto auto mostra, con 614 euro, il valore minore. L'immobiliare, le energie rinnovabili e l'aeronavale e ferroviario riportano stime importanti, in particolare questo ultimo comparto mostra l'importo più alto (superiore a 6.800 euro) influenzato dai valori molto elevati degli aeromobili, del materiale rotabile (locomotive) e della nautica da diporto oltre i 24 mt.

Tabella 3 - Incidenza percentuale delle moratorie leasing concesse per comparto e importo medio della rata sospesa

	% numero	% importo	Importo medio rata sospesa
Immobiliare	43,3%	45,0%	3.602
Strumentale	21,5%	36,0%	1.046
Auto	29,8%	33,2%	614
Aeronavale e ferroviario	13,8%	16,1%	6.870
Energie rinnovabili	22,2%	11,4%	3.401
<b>Incidenza e importo medio</b>	<b>26,4%</b>	<b>39,1%</b>	<b>1.223</b>

Fonte: Elaborazioni Assilea su dati BDCR

# UN QUARTO DEL PORTAFOGLIO LEASING È “SOSPESO”

Di seguito analizziamo più nel dettaglio i contratti che risultano attualmente in moratoria sui quali il settore deve porre maggiore attenzione al fine di prevenire il cliff effect che potrebbe generarsi alla fine della moratoria.

Si tratta, come anticipato, di 141.412 contratti, per un valore residuo di circa 14,3 miliardi di euro, che rappresentano il 17,7% del numero dei contratti in portafoglio e il 25,8% dell'outstanding leasing. Il 44,7% delle moratorie si riferisce a beni strumentali, il 41,3% ad autoveicoli [cfr. Fig. 1]. Questi ultimi, in numeri, si equi-ripartiscono nei seguenti tre sotto-comparti: autovetture, veicoli commerciali, veicoli industriali (in termini di importo: le autovetture pesano per il 21,9%, i veicoli commerciali per il 15,7%, i veicoli industriali per il 44,1%). I contratti di leasing immobiliare

sospesi, che rappresentano il 13,1% del numero delle moratorie attive, pesano per il 60,3% in termini di valore. Il leasing di alberghi e centri ricreativi rappresenta un 2,5% in numero ed un 5,9% in valore dell'outstanding immobiliare in moratoria.

I primi settori di attività a cui appartiene la clientela leasing con contratti in moratoria sono: manifatturiero, trasporto e magazzino, commercio all'ingrosso e al dettaglio, attività immobiliari (che risulta al secondo posto per importo) [cfr. Tab. 1]. L'incidenza delle moratorie è massima (57,4%) nel settore delle attività dei servizi di alloggio e di ristorazione. Circa la metà dei contratti di leasing in moratoria di questo settore è su beni strumentali, mentre due terzi del valore è relativo a contratti di leasing immobiliare (principalmente gli alberghi e i centri ricreativi di cui sopra). A fine febbraio, le moratorie leasing in

essere avevano una anzianità media (dalla data della concessione) di circa 10 mesi. La gran parte delle concessioni si è, infatti, concentrata nel mese di aprile 2020, come è visibile dai dati della Tabella 2. Questo vuol dire che gran parte dei beni mobiliari oggetto dei contratti di leasing in moratoria ha subito un deprezzamento aggiuntivo rispetto a quello ordinario previsto dal contratto originario pari a 10 mesi. L'87,2% delle moratorie attive ha una scadenza prevista per il termine ufficiale del 30 giugno 2021, il che comporterà un deprezzamento del bene aggiuntivo rispetto a quello legato alla durata contrattuale originaria di complessivi 14 mesi. Tale deprezzamento aggiuntivo andrà calcolato su un totale di 20 mesi se la moratoria verrà prorogata fino a fine dicembre 2021. Tale fenomeno riteniamo abbia un impatto maggiore su quei beni che, più di altri, con-

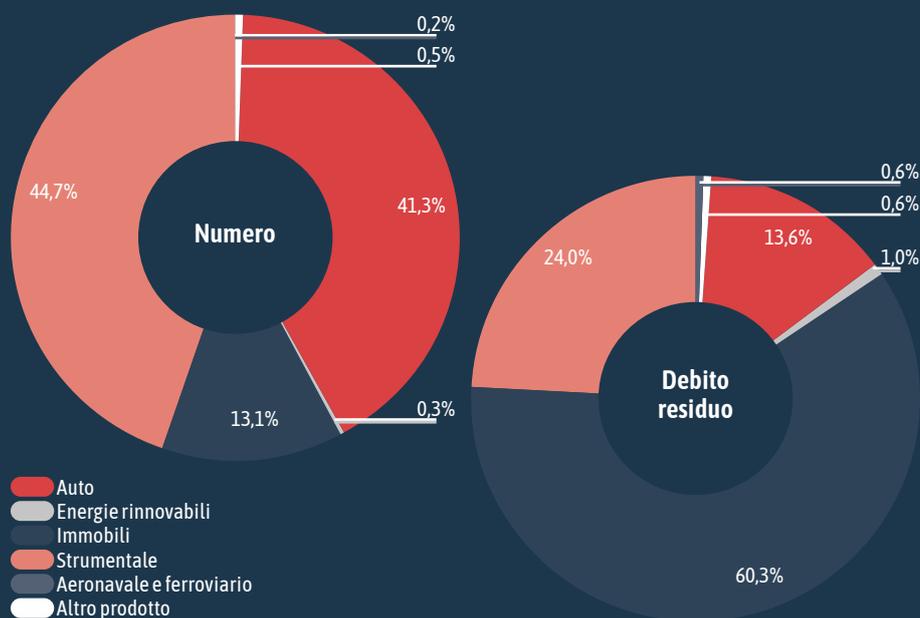


Figura 1 - Ripartizione sospensioni leasing attive per comparto

Fonte: elaborazioni su dati BDCR

	Ripartizione %		Incidenza % sospensioni su portafoglio in essere	
	Numero	Debito residuo	Numero	Debito residuo
Attività manifatturiere	19,1%	25,2%	23,0%	29,1%
Attività immobiliari	3,7%	19,4%	25,2%	30,2%
Commercio all'ingrosso e al dettaglio	11,7%	10,9%	15,2%	24,3%
Trasporto e magazzinaggio	13,6%	8,3%	26,8%	29,8%
Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione	4,4%	5,4%	37,3%	57,4%
Costruzioni	6,3%	5,2%	18,2%	25,2%
Attività professionali, scientifiche e tecniche	3,2%	3,1%	12,8%	24,8%
Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese	4,7%	2,8%	18,8%	29,1%
Sanità e assistenza sociale	5,1%	2,1%	21,9%	29,8%
Servizi di informazione e comunicazione	1,0%	1,4%	15,6%	32,6%
Agricoltura, silvicoltura e pesca	1,1%	0,9%	10,7%	15,2%
Altre attività di servizi	1,6%	0,9%	28,5%	36,8%
Fornitura di acqua	0,9%	0,8%	14,3%	18,3%
Fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata	0,1%	0,7%	8,4%	6,8%
Attività artistiche, sportive, di intrattenimento e divertimento	0,8%	0,5%	33,0%	40,2%
Attività finanziarie e assicurative	0,3%	0,4%	8,6%	13,5%
Estrazione di minerali da cave e miniere	0,2%	0,2%	23,5%	20,8%
Istruzione	0,2%	0,1%	18,2%	30,5%
Attività di famiglie e convivenze come datori di lavoro per personale domestico	0,1%	0,1%	51,1%	51,3%
Persone fisiche	0,0%	0,0%	4,5%	1,4%
N.d.	21,7%	11,6%	12,0%	16,6%
<b>Totale complessivo</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>17,7%</b>	<b>25,8%</b>

Tabella 1 – Attività della clientela leasing con sospensioni in corso

Fonte: elaborazioni su dati BDCR

servano il loro valore nel tempo. Guardando alla ripartizione dei contratti in moratoria, si potrebbe stimare il danno in termini di deprezzamento dei beni su una quota del portafoglio moratorie leasing pari a circa il 60% del comparto mobiliare attraverso un'analisi concentrata sul deprezzamento mensile dei seguenti beni: autovetture, veicoli commerciali, veicoli industriali, apparecchi di sollevamento non targati, apparecchiature elettromedicali, macchinari non targati per l'edilizia civile e stradale, macchinari per l'agricoltura foreste e pesca, macchinari per l'industria poligrafica-editoriale, macchine utensili.

Tale danno economico per il sistema leasing si andrebbe a concretizzare in sede di eventuale insolvenza della clientela, in quanto la garanzia sottostante al finanziamento costituita dalla proprietà del bene in leasing da parte della banca/intermediario finanziario avrebbe un valore notevolmente inferiore rispetto a quello previsto in sede di stipula del contratto. Consideriamo, ad esempio, due sottoinsiemi del portafoglio contratti in moratoria con riferimento ai contratti di leasing di

Tabella 2 – Numero e Valore moratorie leasing per data di concessione

Mese di concessione		Numero		Valore del debito residuo (in milioni di euro)	
		Totale concesse	di cui attive	Totale concesse	di cui attive
2020	gen	485	380	174	127
	feb	8.198	5.962	771	583
	mar	61.829	42.440	6.451	4.518
	apr	106.982	75.445	10.359	7.386
	mag	13.752	8.439	974	533
	giu	10.019	2.597	1.608	349
	lug	2.912	1.812	223	108
	ago	708	567	103	64
	set	2.179	1.244	212	115
	ott	808	664	154	139
	nov	500	321	112	59
	dic	1.225	454	243	95
2021	gen	756	500	143	115
	feb	1.040	587	122	99
<b>Totale concesse</b>		<b>211.393</b>	<b>141.412</b>	<b>21.647</b>	<b>14.290</b>

Fonte: Elaborazioni Assilea su dati BDCR

apparecchi di sollevamento non targati e apparecchiature elettromedicali. Sulla base delle statistiche associative sulle rivendite di tali beni rivenienti da contratti risolti per inadempienza della clientela, è possibile stimare una curva di deprezzamento calcolata in base alla dinamica del prezzo di rivendita in relazione al tempo intercorso per ciascun bene dall'acquisto originario da parte della società di leasing alla sua rivendita a terzi. Applicando tale funzione di deprezzamento ai contratti in moratoria è possibile stimare il deprezzamento aggiuntivo che tali beni hanno maturato ad oggi (decimo mese di moratoria), quello che avranno maturato a giugno (quattordicesimo mese di morato-

ria), quello che potrebbero aver maturato a dicembre 2021 (ventesimo mese di moratoria). Il valore a rischio per il settore in termini di svalutazione aggiuntiva con riferimento a queste due tipologie di beni, già importante adesso, potrebbe arrivare rispettivamente a 9 milioni e a 15 milioni di euro nel caso di un prolungamento della moratoria per il settore fino a dicembre nei soli due comparti analizzati (intorno al 5-6% dell'esposizione attuale) [cfr. Tab. 3]. A tale danno si potrebbe sommare un ulteriore danno economico con riferimento ai contratti di leasing che presentano un'opzione finale di acquisto elevata. Questo fenomeno è diffuso soprattutto nel comparto del leasing auto, dove le moratorie attive

sui contratti che hanno un'opzione finale d'acquisto superiore al 10% del valore originario del bene, pesano per poco meno di un quarto sul totale del debito residuo. In questi casi, anche se il cliente al termine della moratoria è in grado di riprendere a pagare regolarmente i canoni, potrebbe non essere più interessato a esercitare l'opzione finale d'acquisto del veicolo, se il valore di mercato del bene - a causa del deprezzamento subito nel corso del periodo di moratoria - si va a collocare al di sotto del valore dell'opzione finale d'acquisto.

Tabella 3 - Esempio\* impatto moratoria su due tipologie di portafogli beni strumentali in leasing

	Numero contratti	Totale costo bene iniziale	Debito residuo	Deprezzamento aggiuntivo del bene (dovuto ai mesi già trascorsi di moratoria)	Mesi di deprezzamento fino a giugno	Mesi di deprezzamento fino a dicembre	Media di anzianità contratti (data stipula-data osservazione)	Tasso di deprezzamento con moratorie fino a febbraio
Apparecchi di sollevamento non targati	2.218	201.664.775	110.262.785	10	14	20	35	71,6%
Apparecchiature elettromedicali	8.363	365.308.446	201.830.073	10	14	20	35	80,9%

	Mesi anzianità senza moratorie	Tasso di deprezzamento senza moratorie	Mesi anzianità con moratorie fino a giugno	Tasso di deprezzamento con moratorie fino a giugno	Mesi anzianità con moratorie fino a dicembre	Tasso di deprezzamento con moratorie fino a dicembre
	25	69,4%	39	72,5%	45	73,8%
	25	78,8%	39	81,7%	45	83,0%

	A	B	C	D=C-B	
	Totale costo bene iniziale	Deprezzamento senza moratorie	Deprezzamento con moratoria fino a febbraio	Svalutazione aggiuntiva effetto moratorie fino a febbraio (10 mesi)	Costo moratorie fino a febbraio
Apparecchi di sollevamento non targati	201.664.775	139.937.820	144.421.813	4.483.993	
Apparecchiature elettromedicali	365.308.446	288.026.319	295.605.841	7.579.522	

	A	B	C	D=C-B	
	Totale costo bene iniziale	Deprezzamento senza moratorie	Deprezzamento con moratoria fino a giugno	Svalutazione aggiuntiva effetto moratorie fino a giugno (14 mesi)	Costo moratorie fino a giugno
Apparecchi di sollevamento non targati	201.664.775	139.937.820	146.215.410	6.277.590	
Apparecchiature elettromedicali	365.308.446	288.026.319	298.637.650	10.611.330	

	A	B	C	D=C-B	
	Totale costo bene iniziale	Deprezzamento senza moratorie	Deprezzamento con moratoria fino a dicembre	Svalutazione aggiuntiva effetto moratorie fino a dicembre (20 mesi)	Costo moratorie fino a dicembre
Apparecchi di sollevamento non targati	201.664.775	139.937.820	148.905.806	8.967.986	
Apparecchiature elettromedicali	365.308.446	288.026.319	303.185.363	15.159.043	

(\*) Si tratta di un esempio a scopo puramente illustrativo, su una base dati campionaria e con notevoli semplificazioni sul reale deprezzamento dei beni, che può variare notevolmente anche all'interno della medesima categoria, in base a molteplici fattori ambientali e di contesto.

Fonte: elaborazioni Assilea su dati Beni ex-leasing (serie storica 2015-2019)



---

# CANALI DI VENDITA E PREVISIONI

---

Anche nell'anno della pandemia, i canali attraverso i quali il leasing è stato maggiormente veicolato sono stati quelli delle reti di vendita indirette (agenti, mediatori, fornitori) seguiti dal canale bancario tradizionale e da una quota minoritaria, ma in crescita rispetto al passato, delle vendite dirette. Dall'indagine condotta dall'OAM (Organismo Agenti e Mediatori) risulta che gli agenti più grandi si attendono una buona dinamica del leasing nel primo semestre 2021.

Lo stipulato leasing del primo trimestre 2021 è cresciuto del 25% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, con un incremento congiunturale del 40% a marzo rispetto a febbraio. La ripresa interessa tutti i principali comparti. Guardando al futuro, gli operatori del mercato prevedono per il 2021 uno stipulato lease in crescita rispetto al 2020, che potrebbe raggiungere i 24,6 miliardi di euro. I settori più promettenti sono soprattutto quelli dell'efficiamento energetico e dell'agro-alimentare, seguiti dal trasporto e magazzinaggio e dal leasing di beni elettromedicali.

## SOMMARIO

12.1 Offerta leasing: il canale di vendita prevalente .....	181
<b>FOCUS</b> Analisi dell'offerta Agenti.....	183
12.2 Il Lease nel 2021 .....	187



# OFFERTA LEASING: IL CANALE DI VENDITA PREVALENTE

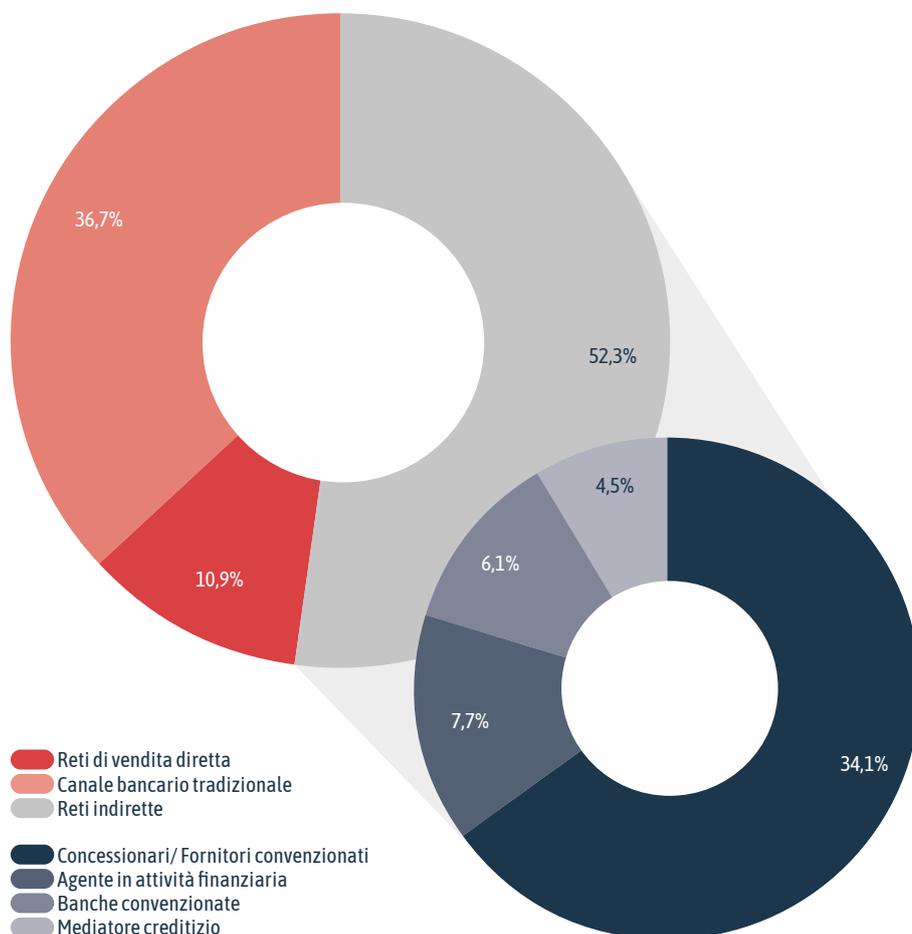


Figura 1 – Ripartizione dello stipulato leasing per canale di vendita (in valore)

I canali attraverso i quali il leasing viene maggiormente veicolato sono quelli delle reti di vendita indirette (52,3%, in aumento di +2,8 p.p.) e il canale bancario tradizionale con il 36,7% (-5,6 p.p. rispetto al 2019). Nel 2020 cresce anche il ricorso alle reti di vendita diretta, ossia da venditori contrattualmente dipendenti dalla società di leasing, che nell'anno di analisi raggiungono circa l'11% della torta. In **Figura 1** si nota un importante utilizzo del canale indiretto di concessionari e fornitori convenzionati

che raggiungono il 34,1% del totale, crescendo per oltre 5,8 p.p. rispetto al 2019. Segue per importanza la quota di stipulato offerto attraverso il canale degli agenti in attività finanziaria e mediatori creditizi (unitamente rappresentano il 12,2%) e delle banche convenzionate con una quota in diminuzione rispetto ai dati dello scorso anno (6,1%, -2,7 p.p.). Ovviamente il peso di ciascun canale di vendita varia notevolmente nei diversi comparti del leasing [cfr. Fig. 2]. La quota

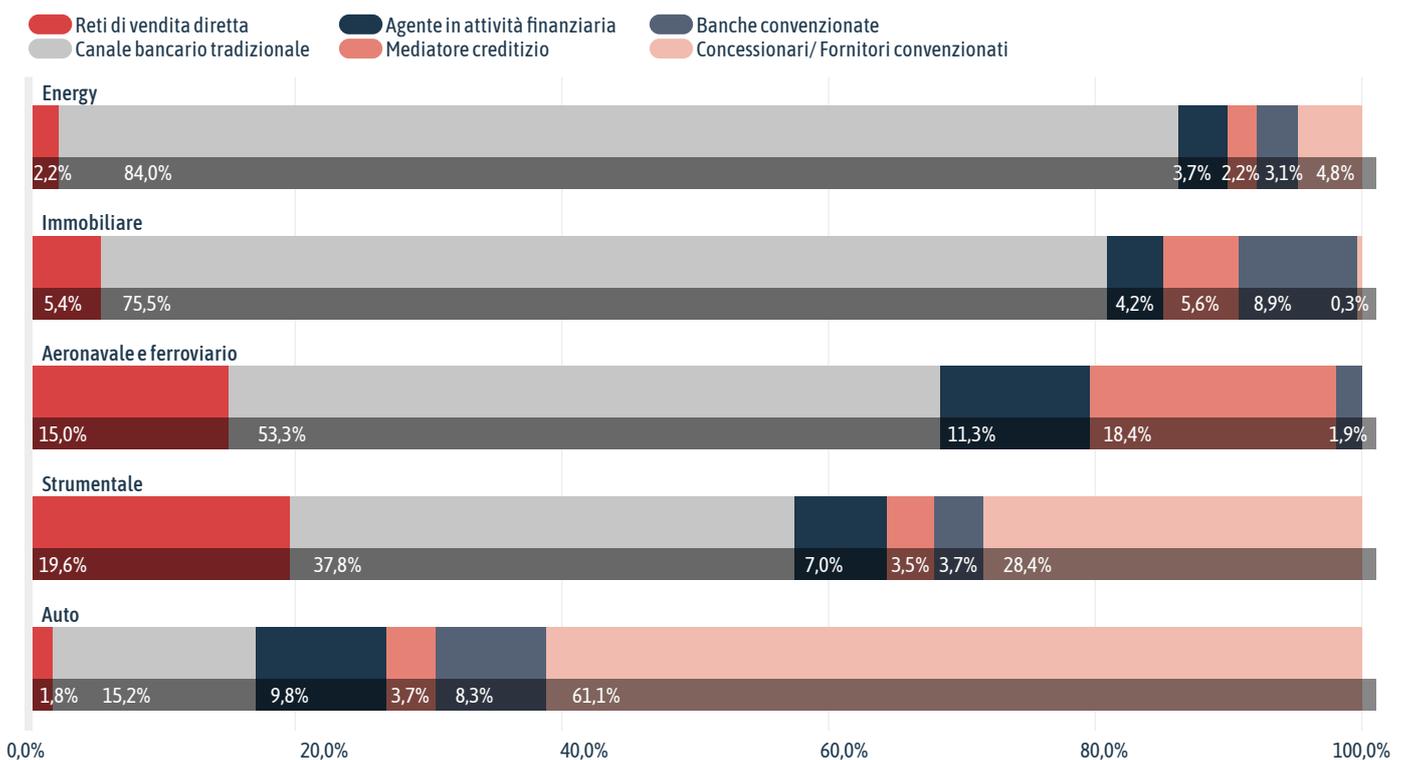
Fonte: Questionario d'indagine Assilea. Febbraio 2021



del canale bancario tradizionale, ad eccezione dell'auto, risulta la più diffusa ed è massima nei comparti dell'immobiliare ed energy (rispettivamente 75,5% e 84,0%). Il peso del canale indiretto è più elevato nel comparto auto dove l'incidenza di concessionari e fornitori raggiunge circa il 61,1% dello stipulato (55,1% nel 2019), seguito dal canale degli agenti in attività finanziaria che ha consentito di stipulare circa il 10% del volume dei contratti del settore automotive. Nel comparto strumentale rimane pre-

valente, seppur in diminuzione, il canale bancario (37,8%), mentre cresce la quota dei fornitori convenzionati che rappresentano il 28,4% dello stipulato del comparto (+7,8 p.p. rispetto allo scorso anno). Resta sostanzialmente stabile il ricorso alle altre reti di vendita indiretta, mentre aumenta il peso di quelle dirette (19,6%). Nel comparto dell'aeronavale e ferroviario si continua ad osservare la tendenza già registrata lo scorso anno: cresce notevolmente la quota di stipulato prodotta da agenti e mediatori (unitamente rappresentano circa il 30%).

Figura 2 - Ripartizione dello stipulato leasing per canale di vendita nei diversi comparti (in valore)



Fonte: Questionario d'indagine Assilea. Febbraio 2021

# ANALISI DELL'OFFERTA AGENTI

A cura dell'OAM

Figura 1 - Andamento Elenco Agenti in Attività Finanziaria 2013-2020

Fonte: OAM



La comprensione delle dinamiche del canale Agenti nell'ambito dell'offerta di leasing richiede un iniziale focus sull'evoluzione del settore degli Agenti in Attività Finanziaria.

A seguito dell'emanazione del decreto legislativo numero 141/2010, entrato in vigore nel 2012, il 2013 e 2014 hanno registrato un elevato numero di Agenti in attività finanziaria iscritti agli Elenchi (8.055 e 7.341), giungendo nel 2015 ad un totale di 6.547 Agenti. Dal 2016 al 2020 si è invece manifestata una sostanziale stabilizzazione del numero di Agenti iscritti presso gli elenchi OAM [cfr. Fig. 1].

Negli ultimi anni, la tendenza degli Agenti è stata quella di distribuire prodotti che inizialmente erano poco offerti da questa tipologia di intermediari (es. Acquisti di Credito, Factoring e Anticipi e Sconti Commerciali, rispettivamente, +86%, +76% e +66% di mandati dal 2015). Tale tendenza è stata accompagnata da una flessione, nell'anno 2020, del numero dei mandati concessi su alcuni prodotti core storicamente gestiti dalla rete agenziale, come il Credito Personale (-30% rispetto al 2015) e il Credito Finalizzato (-5% rispetto al 2015) [cfr. Tab. 1].

Il leasing rappresenta ancora oggi un prodotto fondamentale su cui gli Agenti ricevono mandato, come si evidenzia successivamente.

Prodotto Mandato	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2015/2020 Δ	Incremento %
Cessioni del V / pensione e delegazioni di pagamento	4.133	4.220	4.238	4.382	4.621	4.751	618	13,0%
Mutui	1.796	2.024	2.091	2.224	2.660	2.862	1.066	37,2%
Credito personale	2.535	2.951	3.112	3.117	3.611	1.943	-592	-30,5%
Leasing autoveicoli e aeronavali	1.334	1.339	1.404	1.578	1.741	1.705	371	21,8%
Credito finalizzato	1.621	1.585	1.593	1.423	1.572	1.545	-76	-4,9%
Acquisto credito	196	237	367	897	1.099	1.366	1.170	85,7%
Leasing strumentale	733	703	668	675	1.025	1.037	304	29,3%
Credito revolving	579	656	777	529	995	944	365	38,7%
Leasing immobiliare	517	481	445	598	682	692	175	25,3%
Aperture di credito in conto corrente	339	406	513	647	666	674	335	49,7%
Leasing su fonti rinnovabili ed altre tipologie di investimento	462	422	375	429	612	634	172	27,1%
Factoring	104	109	119	366	415	441	337	76,4%
Rilascio di fidejussioni e garanzie	421	408	400	181	314	330	-91	-27,6%
Ristrutturazione dei crediti	887	818	718	352	366	330	-557	-168,8%
Anticipi e sconti commerciali	80	72	157	209	229	236	156	66,1%
Prestito su pegno	174	190	204	114	182	169	-5	-3,0%
Garanzia collettiva dei fidi	44	63	65	65	88	113	69	61,1%

## L'OFFERTA DI LEASING DA PARTE DEGLI AGENTI (DATI AL 03/2021)

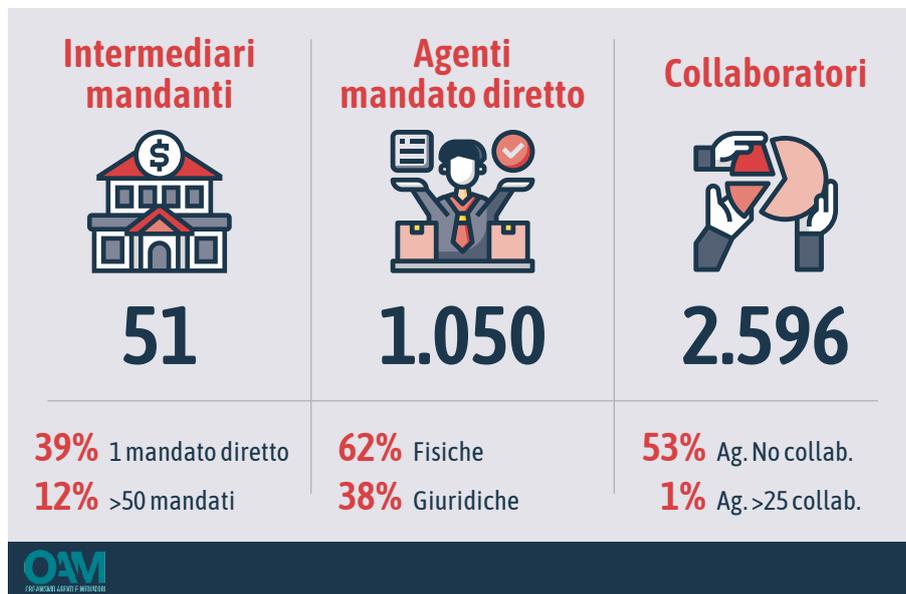
Figura 2 – Agenti e intermediari con mandato in almeno un comparto leasing

Il numero totale di Agenti con mandato in almeno uno dei prodotti del comparto leasing è 1.805 (il 28% del totale Agenti del 2020) di cui 1.050 svolgono l'attività tramite mandato diretto e 755 tramite mandato indiretto (con il mandato indiretto gli Agenti gestiscono il prodotto non in virtù di un mandato concesso da un intermediario ma in qualità di collaboratori di altri Agenti).

Dal lato dei mandanti, quelli che hanno più di 50 rapporti attivi registrati nel 2020 sono 6, mentre il 39% stipulano un solo mandato [cfr. Fig. 2].

Rispetto ai 1.050 soggetti con mandato diretto, il 62% sono persone fisiche, il 7% sono società semplici (ditta individuale o società di persone) e il restante 31% sono Agenti iscritti come società di capitali [cfr. Fig. 3].

Considerando tutto il campione degli Agenti (1.805) che agiscono sia tramite mandato diretto che indiretto, il 77% di essi è Agente persona fisica, il restante 23% persona giuridica. La suddivisione per comparti vede la preponderanza del prodotto auto e aeronavale con il 42% del totale dei mandati leasing. Il 25% dei mandati è poi collocato sui beni strumentali. I prodotti



che, invece, ricevono meno mandati sono quelli basati sui prodotti immobiliari ed energy, rappresentando rispettivamente il 17% e il 16% del totale [cfr. Fig. 4].

Dall'analisi sul numero dei mandanti, è possibile notare una prevalenza di intermediari che hanno attivo, nell'anno 2020, un mandato di leasing su autoveicoli e aeronavali (46 mandanti) e sui beni

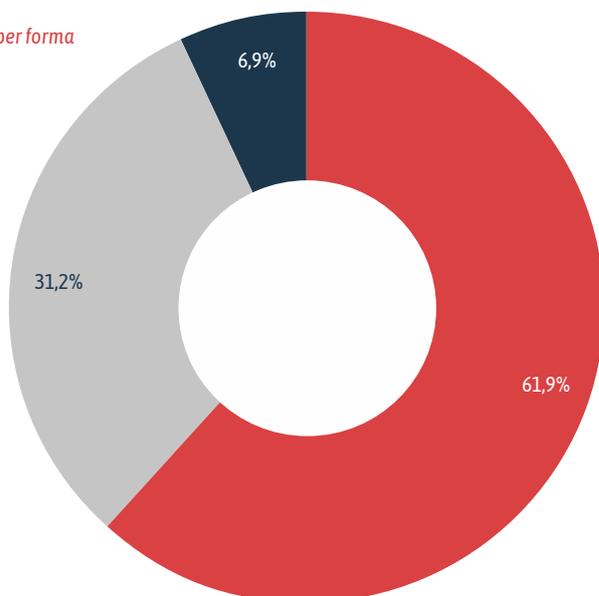
strumentali (42 mandanti). Di contro, il numero di intermediari che hanno concesso mandato di leasing su prodotti immobiliari ed energy risulta pari a 31.

Le risultanze ottenute dall'analisi delle reti potenziali di vendita, formate da Agenti con mandato diretto e indiretto e da collaboratori puri<sup>1</sup>, sono in linea con quanto evidenziato precedentemente sulla

<sup>1</sup> Soggetti non iscritti come Agenti ma collaboratori di Agenti persone giuridiche.

Figura 3 – Ripartizione Agenti per forma giuridica

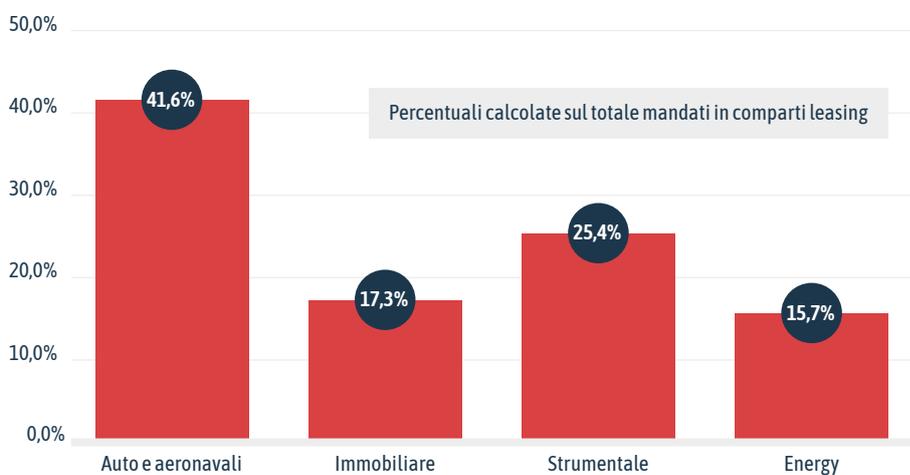
Fonte: OAM



- Agente persona fisica
- Agente società di capitali
- Agente società semplice

Figura 4 – Mandati per comparto

distribuzione del numero dei mandati. Infatti, i comparti con una rete potenziale di vendita più estesa risultano essere quelli riguardanti il leasing su autoveicoli e aeronavali (3.322 soggetti) e leasing su beni strumentali (1.773 soggetti). Invece, per i mandati di leasing su prodotti immobiliari ed energy si evidenziano reti potenziali di vendita ristrette, formate rispettivamente da 1.156 e 1.030 soggetti [cfr. Tab. 2]. Per quanto riguarda la distribuzione territoriale, la maggiore concentrazione di Agenti viene registrata in Lombardia (15%), seguita da Lazio, Sicilia e Campania, per le quali la percentuale si attesta al 10% [cfr. Fig. 5].



Fonte: OAM



\*Un Agente può avere anche più di un mandato purché in un differente comparto.

	Numero mandati diretti	Numero mandati indiretti	Numero collaboratori puri	Totale	Numero Intermediari
Leasing autoveicoli e aeronautici	991	712	1.619	3.322	46
Leasing immobiliare	514	194	448	1.156	31
Leasing strumentale	722	318	733	1.773	42
Leasing su fonti rinnovabili ed altre tipologie di investimento	469	174	387	1.030	31

Al fine di raccogliere evidenze sull'andamento del mercato degli Agenti in attività finanziaria, sia nella forma di persone giuridiche che nella forma di persone fisiche, nel secondo semestre 2020, è stata realizzata dall'Ufficio Studi dell'OAM, un'indagine quantitativa basata su un questionario.

In merito agli Agenti in attività finanziaria nella forma di persone fisiche, dai dati raccolti, è emerso che il 100% del leasing risulta intermediato da Agenti di piccole dimensioni (con meno di sei collaboratori). L'importo complessivo stimato riguardante l'intermediato sul leasing risulta pari ad euro 2.337.341.600. Dall'analisi dell'importo medio intermediato da ogni collaboratore si rileva che per quest'ultimi il leasing rappresenta un prodotto core in quanto intermediano mediamente un importo pari ad euro 3.909.000.

Per quanto concerne gli Agenti in attività finanziaria nella forma di persone giuridiche, il leasing risulta intermediato nel 67% dei casi da società con meno di sei collaboratori, e nel restante 33% da Agenti persone giuridiche con meno di 20 collaboratori. L'importo complessivo stimato riguardante l'intermediato sul

leasing da società di agenzia risulta pari ad euro 1.067.479.000, mentre l'importo medio intermediato da ogni collaboratore è pari a 153.400 euro.

Le aspettative di crescita o riduzione del trend di mercato relative al leasing nel I semestre 2021, variano in base alla natura giuridica degli Agenti. In particolare, gli Agenti persone fisiche prevedono nel

27% dei casi un andamento abbastanza stabile degli importi intermediati, nel 31% un andamento in leggera diminuzione (variazione negativa compresa tra il -10% e -1%); mentre per gli Agenti persone giuridiche emerge una prospettiva stabile, o in crescita, degli importi intermediati, rispettivamente nelle percentuali 33% e 37% [cfr. Fig. 6].

Figura 5 - Distribuzione sul territorio nazionale

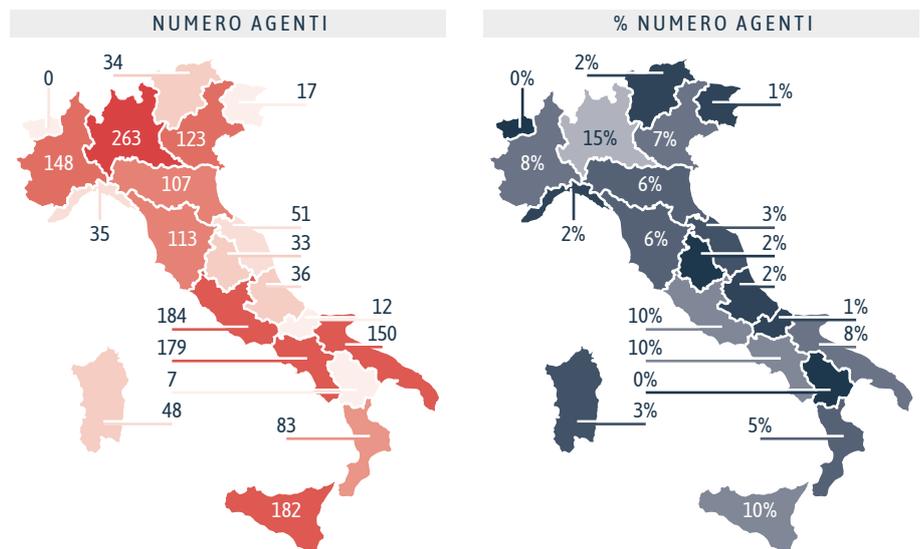
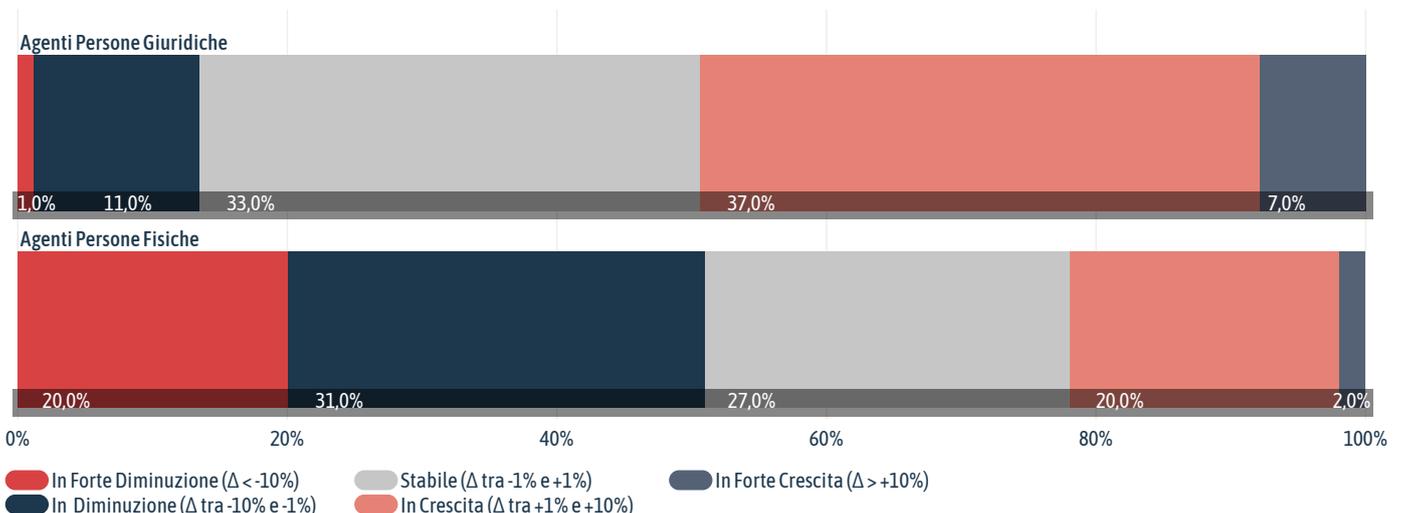


Figura 6 - Survey Agenti in attività finanziaria: aspettative sul leasing



# IL LEASE NEL 2021

Il mercato del leasing e del noleggio a lungo termine chiude il primo trimestre del 2021 con circa +25% dei finanziamenti leasing rispetto allo stesso periodo del 2020 raggiungendo 6,6 miliardi di euro. Positiva anche la dinamica del numero dei contratti: 156 mila nuove stipule (+14,0%) [cfr. Tab. 1]. Il buon andamento del mercato è legato alla progressiva ripresa del settore, generalizzata in tutti i principali comparti; l'elevata crescita del lease nei primi tre mesi del 2021 è spiegata dal confronto con i numeri e valori dell'anno precedente, dove proprio a marzo 2020 si è iniziata ad osservare l'importante flessione dovuta alla crisi Covid-19 [cfr. Fig. 3].

Tale dato segna un percorso di ripresa verso i volumi pre-Covid. Dal confronto con il numero e il valore delle nuove stipule dei primi tre mesi 2021 con i dati del primo trimestre 2019 si osserva che: nei comparti auto e strumentale i valori 2019 sono stati

rispettivamente raggiunti e superati, mentre lo scarto sullo stipulato complessivo del primo trimestre 2019 si è ridotto a -1,5%.

La dinamica in ripresa del lease, fortemente influenzata dalle aspettative dell'economia, risulta in linea con le previsioni di crescita stimate per l'Italia dal CSC Confindustria, che prospettano un graduale recupero del PIL e un aumento a ritmi elevati degli investimenti fissi.

Soprattutto grazie alla politica degli incentivi introdotta per il comparto automotive, si osserva un'importante ripresa per il settore che, oltre a mostrare un +33% nei valori finanziati rispetto allo stesso periodo dello scorso anno, evidenzia nel solo mese di marzo un incremento di oltre il +26% rispetto al mese precedente. In particolare, nel comparto auto, rappresentato in Figura 4, si osservano dinamiche in territorio positivo per tutte le tipologie di beni, specie per le autovetture e veicoli commer-

ciali in NLT. Confrontando la dinamica del primo trimestre 2021 con lo stesso periodo del 2019, si conferma il trend di crescita dei veicoli industriali e delle autovetture in NLT a fronte di valori ancora al di sotto del periodo pre-Covid per gli altri segmenti.

Tabella 1 - Stipulato leasing da gennaio a marzo 2021

	Numero	Valore (migliaia di euro)	Var. % numero	Var. % valore
Autovetture in leasing*	17.845	767.757	6,7%	16,6%
Autovetture NLT*	71.713	1.935.570	27,0%	46,6%
Veicoli commerciali in leasing*	7.479	260.418	7,5%	10,7%
Veicoli commerciali NLT*	7.948	178.315	21,9%	33,8%
Veicoli Industriali	5.330	562.247	23,2%	28,4%
Auto	110.315	3.704.307	21,2%	33,0%
Strumentale finanziario	24.617	1.792.944	22,3%	30,1%
Strumentale operativo	20.702	294.115	-18,2%	-24,3%
Strumentale	45.319	2.087.059	-0,2%	18,2%
Aeronavale e ferroviario	52	104.623	-14,8%	9,6%
Immobiliare costruito	528	395.857	-7,2%	34,9%
Immobiliare da costruire	148	281.200	-10,3%	-17,5%
Immobiliare	676	677.057	-7,9%	6,7%
Energy	28	25.471	-	-
<b>Totale generale</b>	<b>156.390</b>	<b>6.598.517</b>	<b>14,0%</b>	<b>24,9%</b>

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

Figura 3 – Dinamica mensile dello stipulato lease

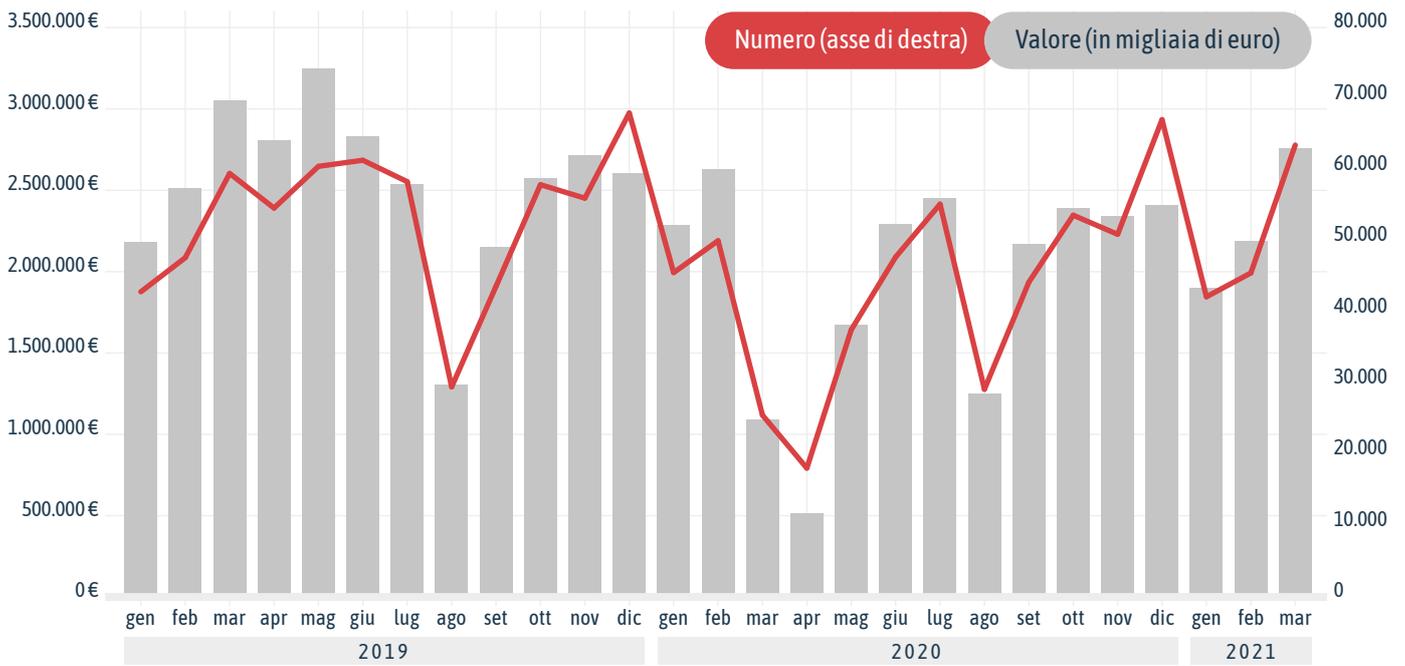


Figura 4 – Stipulato leasing auto per sotto-comparto da gennaio a marzo 2021 (val. in migliaia di euro)

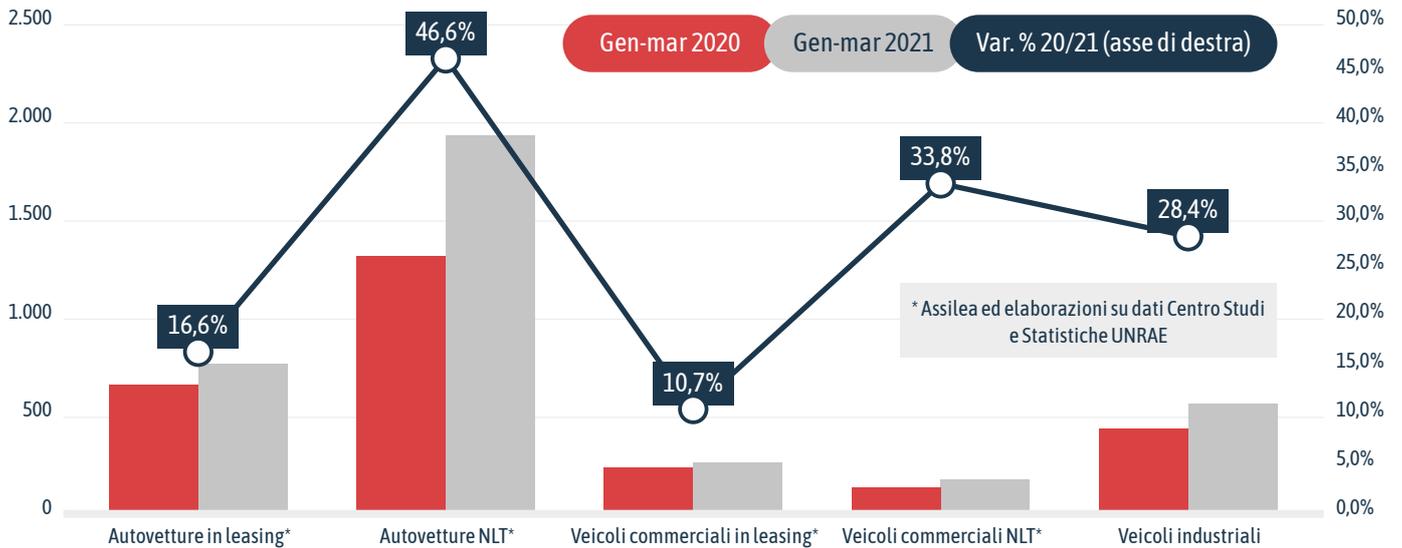
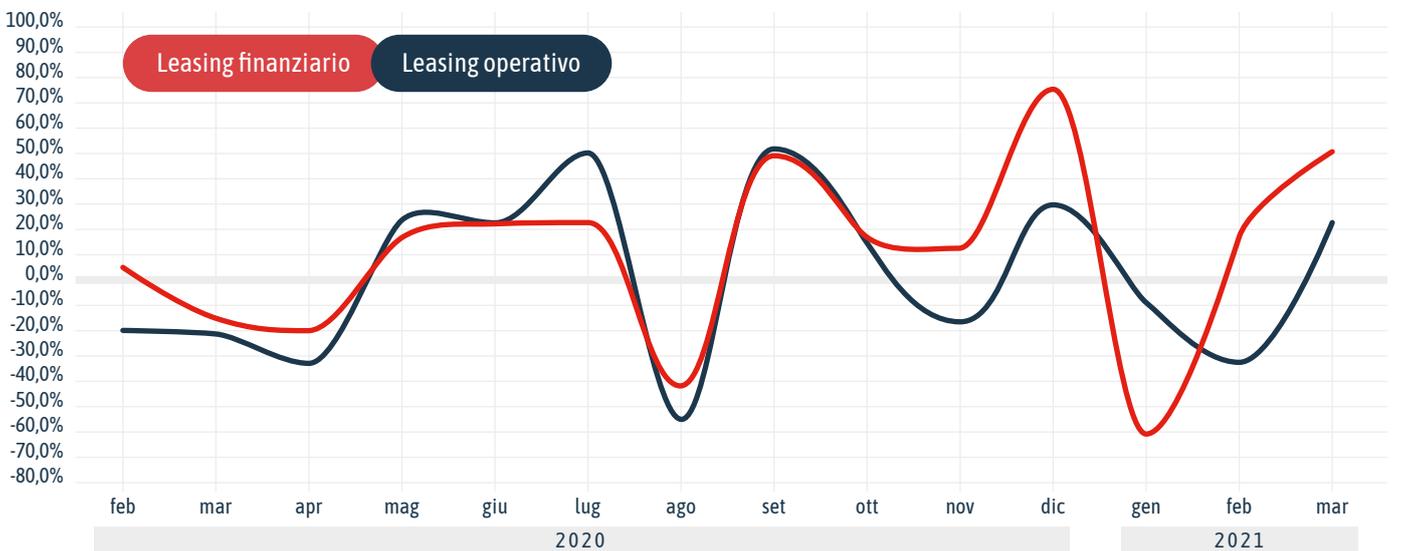


Figura 5 – Dinamica mensile congiunturale del comparto strumentale. Variazione % rispetto al mese precedente





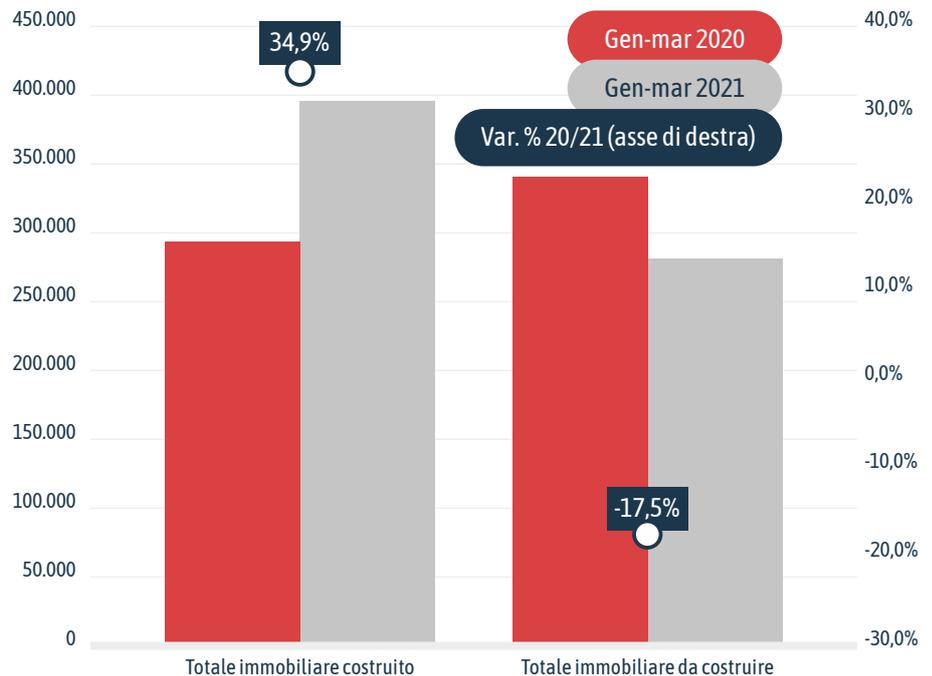
Il ricorso al leasing per il finanziamento di beni strumentali continua ad aumentare soprattutto con riferimento alla formula del leasing finanziario per effetto degli incentivi di cui alla Sabatini.

A marzo 2021 il numero delle stipule è cresciuto di oltre il 50% rispetto al mese di febbraio, mentre è raddoppiato rispetto allo stesso mese dell'anno precedente. Complessivamente gli incrementi maggiori si sono registrati per i contratti di importo <2,5 mil di euro. Il leasing operativo, seppur mostri una dinamica complessiva in flessione, segna una crescita congiunturale di circa il +23% [cfr. Fig. 5].

In controtendenza alle dinamiche degli anni passati, il comparto dei beni immobili costruiti mostra una nuova vivacità. Il comparto del leasing immobiliare continua a registrare la ripresa già osservata nei mesi precedenti trainata dal sotto-comparto dell'immobiliare costruito che, oltre a rappresentare circa il 60% del comparto, cresce del +35% rispetto al primo trimestre 2020 [cfr. Fig. 6]. In ripresa i comparti dell'aeronavale e ferroviario ed energy, seppur si confrontano con la flessione registrata nel 2020.

Come si è visto, è complesso inquadrare i possibili impatti della pandemia sul sistema economico-finanziario del Paese che comunque beneficia di importanti sostegni, nazionali e comunitari sul fronte monetario, fiscale, regolamentare, agevolativo. Le politiche di sostegno e rilancio

Figura 6 – Stipulato leasing immobiliare per sotto-comparto da gennaio a marzo 2021 (val. in migliaia di euro)



ai settori più colpiti, unitamente alla campagna di vaccinazione, fanno sperare in un rafforzamento del settore e rilancio dell'economia.

Assilea ha rilevato tra gli operatori leasing le previsioni sullo stipulato 2021. In linea con quanto osservato nel primo trimestre, si attende una chiusura d'anno in territorio positivo con un incremento

sostanziale sia del numero delle stipule che dei valori rispetto all'anno precedente (rispettivamente +9,4% e +7,4%) [cfr. Tab. 2]. La graduale ripresa del leasing è diffusa in tutti i principali comparti, le rilevanti percentuali di crescita si confrontano con un anno di profonda crisi economica, ma complessivamente si attende uno stipulato lease 2021 ancora al di sotto dei volumi del

2019. Nell'attuale contesto sarà importante individuare il leasing come strumento di rinnovamento e di transizione verso gli obiettivi del PNRR, soprattutto in termini di strumento per la transizione verso un'economia sempre più digitale e sostenibile. In **Figura 7**, in base a quanto rilevato nella survey presso gli operatori del settore, ci si aspetta per il biennio 2021-2022 un'importante crescita e sviluppo del mercato del lease verso i settori promossi dal Next Generation UE, in particolare: oltre il 63% dei rispondenti prevede di crescere tanto/ tantissimo nel settore dell'efficiamento

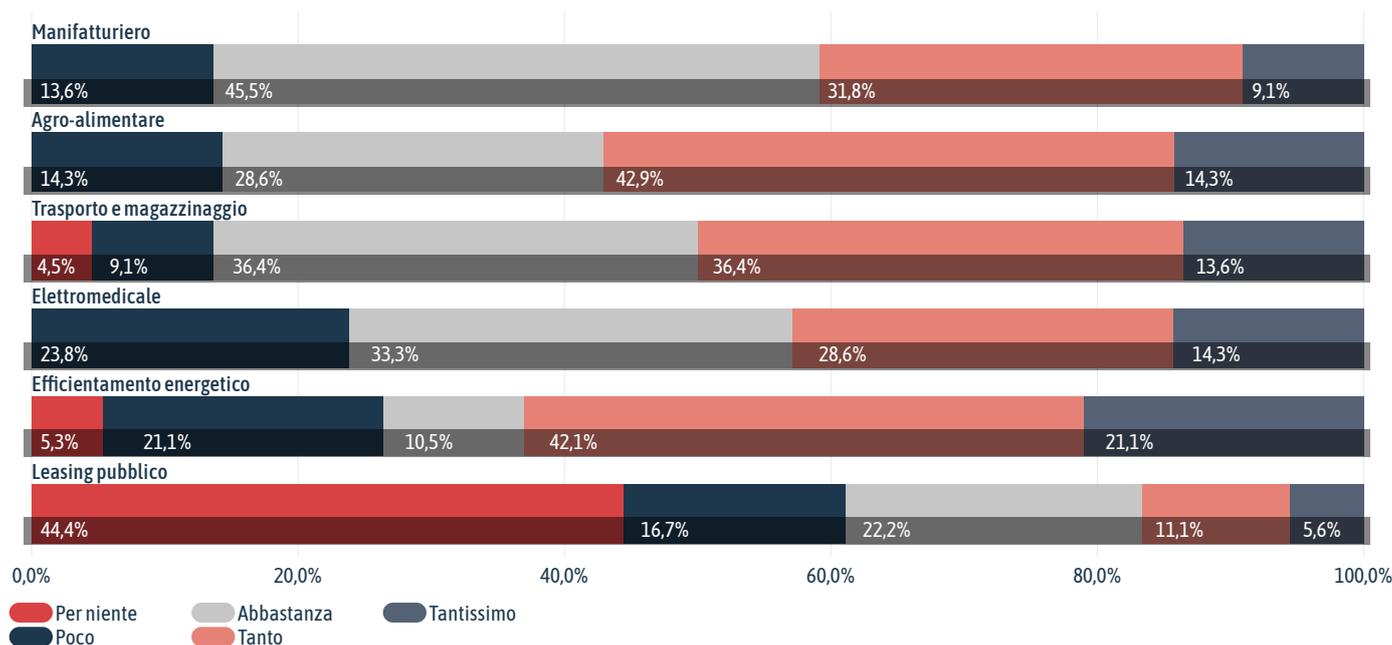
energetico, segue l'agro-alimentare con il 57,1%. Anche per il trasporto e magazzino e il mercato legato ai beni elettromedicali si attendono delle ottime prospettive di crescita. Senza dubbio, nel 2020, la manifattura ha risentito degli effetti della crisi economica dovuta all'emergenza sanitaria da Covid-19, ma gli operatori del lease prevedono una crescita incoraggiante per il prossimo biennio.

Tabella 2 - Previsioni stipulato 2021 (valori in milioni di euro)

	Previsioni 2021		Stipulato 2020		Var. % 2021/2020	
	Numero	Valore	Numero	Valore	Numero	Valore
Auto	370.905	12.245.761	360.102	11.774.770	3,0%	4,0%
Strumentale finanziario	103.690	7.449.865	86.408	6.422.297	20,0%	16,0%
Strumentale operativo	108.650	1.709.812	86.920	1.315.240	25,0%	30,0%
Aeronavale e ferroviario	219	284.172	437	631.493	-50,0%	-55,0%
Immobiliare	3.580	2.829.039	2.983	2.720.230	20,0%	4,0%
Energy	308	71.259	77	23.753	300,0%	200,0%
<b>Totale generale</b>	<b>587.351</b>	<b>24.589.907</b>	<b>536.927</b>	<b>22.887.783</b>	<b>9,4%</b>	<b>7,4%</b>

Figura 7 - In quali settori prevede una maggiore crescita del lease per il biennio 2021-22? (% delle risposte)

Fonte: elaborazione risultati del questionario d'indagine Assilea; febbraio 2021



Fonte: elaborazione risultati del questionario d'indagine Assilea; febbraio 2021

**CLASSIFICA 2020 - Stipulato**

Numero	Associata	Numero contratti	Valore bene (in migliaia di euro)
1	BNP Paribas Leasing Solutions S.p.A.	50.179	2.358.612
2	SGEF Leasing	36.271	1.480.761
3	Alba Leasing S.p.A.	9.048	1.123.071
4	DLL Group	18.873	990.507
5	Gruppo Intesa Sanpaolo	1.992	856.580
6	UniCredit Leasing S.p.A.	3.833	801.715
7	Credemleasing S.p.A.	3.750	800.785
8	MPS Leasing e Factoring S.p.A.	2.926	682.105
9	Crédit Agricole Leasing Italia S.r.l.	3.601	675.778
10	Gruppo Iccrea Bancalmpresa	15.361	641.148
11	Gruppo Banca Ifis	25.136	511.132
12	BPER Leasing - SARDALEASING	1.309	508.893
13	Grenke Locazione S.r.l.	47.458	364.009
14	SelmaBipiemme Leasing S.p.A.	3.259	350.569
15	UBI Leasing S.p.A.	2.482	333.492
16	Sella Leasing S.p.A.	4.022	305.462
17	VFS Servizi Finanziari S.p.A.	3.004	242.867
18	Gruppo Deutsche Leasing Italia	1.584	192.909
19	Scania Finance Italy S.p.A.	1.190	183.287
20	Clarix Leasing S.p.A.	802	136.840
21	Findomestic Banca S.p.A.	3.384	115.909
22	Caterpillar Financial Corporacion Financiera	1.109	115.752
23	CHG-Meridian Italia S.p.A.	1.393	112.938
24	Banca Privata Leasing S.p.A.	880	87.628
25	Hypo Vorarlberg Leasing S.p.A.	80	72.368
26	Cabel Leasing S.p.A.	527	64.432
27	Paccar Financial Italia S.r.l.	752	62.779
28	Santander Consumer Bank S.p.A.	2.119	57.911
29	Banca di Cividale S.C.P.A.	332	39.265
30	Zoomlion Capital (Italy) S.p.A.	158	29.939
31	Sofim-Gefina S.p.A.	251	29.426
32	Fiditalia S.p.A.	736	25.087
33	CNH Industrial Financial Services S.A.	108	8.158
34	Banca Carige S.p.A.	48	6.764
35	A-Leasing S.p.A.	20	3.355
	Altre società*	288.950	8.515.550
	<b>Mercato</b>	<b>536.927</b>	<b>22.887.783</b>

\* Società che non danno il consenso alla pubblicazione del dato

**CLASSIFICA 2020 - Outstanding**

Numero	Associata	Numero contratti	Valore outstanding (in migliaia di euro)
1	UniCredit Leasing S.p.A.	43.259	11.164.064
2	Gruppo Intesa Sanpaolo	16.900	9.905.940
3	BNP Paribas Leasing Solutions S.p.A.	216.200	7.065.076
4	Alba Leasing S.p.A.	60.448	5.059.286
5	Gruppo Iccrea BancaImpresa	77.428	5.010.933
6	UBI Leasing S.p.A.	24.339	4.801.277
7	SGEF Leasing	32.720	3.690.922
8	MPS Leasing e Factoring S.p.A.	23.615	3.440.407
9	BPER Leasing - SARDALEASING	10.438	3.075.770
10	Credemleasing S.p.A.	21.122	2.915.232
11	Crédit Agricole Leasing Italia S.r.l.	17.662	1.994.717
12	SelmaBipiemme Leasing S.p.A.	20.442	1.755.477
13	DLL Group	89.068	1.701.937
14	Gruppo Banca Ifis	70.763	1.279.638
15	Sella Leasing S.p.A.	21.414	1.030.605
16	Hypo Vorarlberg Leasing S.p.A.	1.805	817.610
17	Gruppo Deutsche Leasing Italia	9.051	699.216
18	Claris Leasing S.p.A.	3.222	572.281
19	Scania Finance Italy S.p.A.	6.477	542.042
20	VFS Servizi Finanziari S.p.A.	14.078	495.528
21	Banca Carige S.p.A.	1.430	415.542
22	Grenke Locazione S.r.l.	37.856	301.044
23	Banca Privata Leasing S.p.A.	4.897	291.345
24	Findomestic Banca S.p.A.	16.188	287.547
25	Banca di Cividale S.C.P.A.	1.832	266.381
26	Cabel Leasing S.p.A.	1.949	203.118
27	Paccar Financial Italia S.r.l.	3.046	158.056
28	Sofim-Gefina S.p.A.	2.331	150.075
29	A-Leasing S.p.A.	1.032	147.111
30	Santander Consumer Bank S.p.A.	9.155	131.054
31	CNH Industrial Financial Services S.A.	757	112.016
32	Banca Mediocredito del Friuli Venezia Giulia S.p.A.	178	90.805
33	Fiditalia S.p.A.	2.717	61.024
34	Zoomlion Capital (Italy) S.p.A.	641	59.695
35	ViViBanca S.p.A.	77	21.613
	Altre società*	179.956	6.744.506
	<b>Totale generale</b>	<b>1.044.493</b>	<b>76.458.889</b>

\* Società che non danno il consenso alla pubblicazione del dato



Via D'Azeglio 33, CAP 00184 ROMA  
Tel +39 06 9970361 | Fax +39 06 99703688 | e-mail [info@assilea.it](mailto:info@assilea.it)