



RAPPORTO ANNUALE SUL LEASING

2025

RAPPORTO ANNUALE SUL LEASING

2025

Chiuso in redazione il 26 Aprile 2026
edito da Assilea Servizi S.u.r.l.

Realizzato dal Centro Studi
e Statistiche di Assilea:
Beatrice Tibuzzi, Responsabile
Nadine Cavallaro e Federica Sist

Coordinatrice del progetto
Danila Parrini

Progetto e realizzazione grafica
creative-farm

Stampa
Tipografia Palombi & Lanci

Un ringraziamento particolare a:

Angela Tanno, Ufficio Analisi Rischi e Regolamentazione, **ABI**; Direzione Affari Economici, Finanza e Centro Studi **ANCE**; Stefano Angelini, **Cerved Rating Agency S.p.A.**; Centro Studi **Confindustria**; Marco Fortis e Monica Carminati, **Fondazione Edison**; Alessandro Asmundo, Senior Policy Officer, **Forum per la Finanza Sostenibile**; Martina Apicella, Mobility Advisor **Leaseurope**; **OAM** – Organismo Agenti e Mediatori; **Prometeia**; Pietro Penza, Financial Services Risk & Regulatory Leader, **PwC Italy**; Stefania Pigozzi, Responsabile Centro Studi & Cultura di Impresa **UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE**; Cristiana Petrucci, Responsabile Centro Studi e Statistiche **UNRAE**.



Lettera del Presidente

Cari Associati, cari Lettori,

questo Rapporto vede la luce in una fase particolarmente drammatica del quadro globale, caratterizzato da aspri conflitti e crisi energetica. Non a caso, in copertina abbiamo voluto rappresentare il sole nascente come simbolo di speranza.

In questo contesto l'economia italiana, pur crescendo poco, sta mostrando una notevole capacità di resilienza. Il leasing, lungi dall'essere un mero strumento finanziario, si conferma oggi come uno dei motori più dinamici della modernizzazione del nostro Paese. La sua capacità di sostenere gli investimenti delle imprese, di favorire il rinnovamento tecnologico e di rafforzare la competitività del sistema produttivo e bancario ne fa un pilastro essenziale per la crescita dell'economia italiana.

Negli ultimi dieci anni il settore ha mostrato una traiettoria di sviluppo costante: lo stipulato ha superato i 36 miliardi di euro nel 2025, raddoppiando rispetto ai 17 miliardi del 2015. Nonostante questi risultati, esistono ancora ampi margini di crescita, soprattutto se confrontiamo l'utilizzo del leasing in Italia con quello registrato nei principali Paesi europei.

Il comparto automotive rappresenta un esempio emblematico. L'Italia è il quarto mercato europeo per immatricolazioni annue, ma l'incidenza delle auto aziendali rimane inferiore rispetto agli altri grandi Paesi. Questo rallenta il rinnovo del parco circolante e la transizione verso veicoli a basse emissioni. Eppure, i segnali di cambiamento sono evidenti: nel solo 2025, più di un'auto elettrica su tre è stata finanziata tramite leasing o noleggio a lungo termine.

Il ruolo del leasing è fondamentale per le piccole e medie imprese. Una PMI su cinque ha stipulato almeno un contratto nel 2025. Le imprese che ricorrono al leasing – in larga parte micro e piccole realtà – mostrano una maggiore propensione alla crescita, livelli di digitalizzazione superiori alla media nazionale, una redditività più elevata e una rischiosità più contenuta.

Il leasing di beni strumentali, cresciuto del 15,2%, si conferma lo strumento preferito per gli investimenti legati alla Nuova Sabatini e consente di sostenere la capacità produttiva necessaria all'attuazione del PNRR.

Anche il leasing immobiliare continua a svolgere un ruolo strategico: con un incremento del 5,9% rispetto all'anno precedente, rimane una leva fondamentale per l'acquisizione di immobili destinati alla produzione.

La forza del settore risiede anche nella presenza di una pluralità di intermediari specializzati, capaci di offrire prodotti finanziari sempre più mirati e servizi di qualità crescente. A ciò si aggiunge un percorso di digitalizzazione che sta trasformando profondamente i processi interni, l'offerta commerciale e il monitoraggio del credito, con benefici tangibili per imprese e clienti.

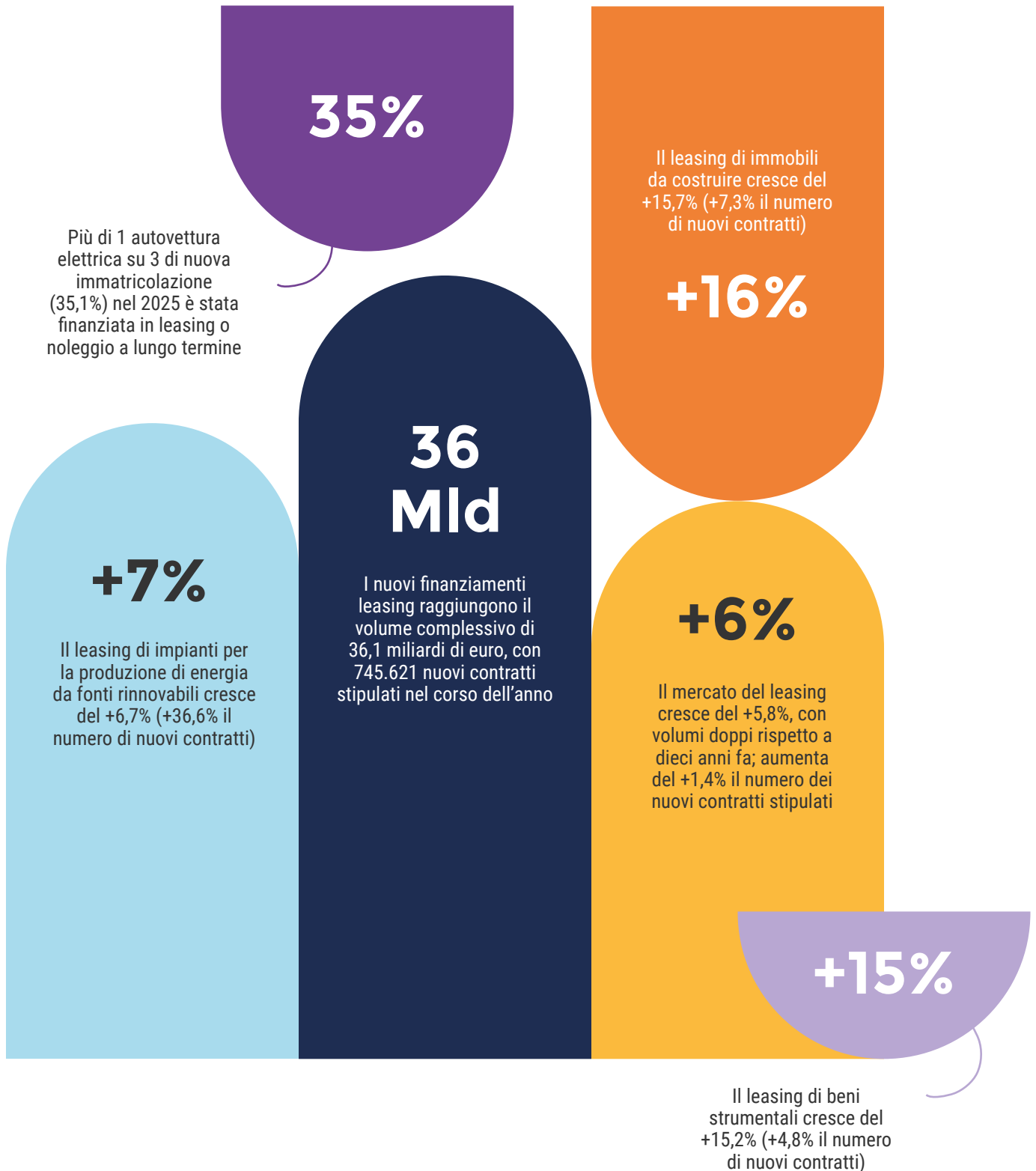
Parallelamente, il settore sta integrando in modo sempre più strutturale i fattori ESG nelle proprie strategie. La sostenibilità non è più un'opzione, ma un impegno imprescindibile per accompagnare la transizione ecologica e rispondere alle aspettative di regolatori, investitori e società civile. Assilea monitora costantemente rischi, regolamentazione e progressi, per verificare che il ritmo delle implementazioni sia adeguato agli obiettivi ambientali e sociali fissati a livello europeo.

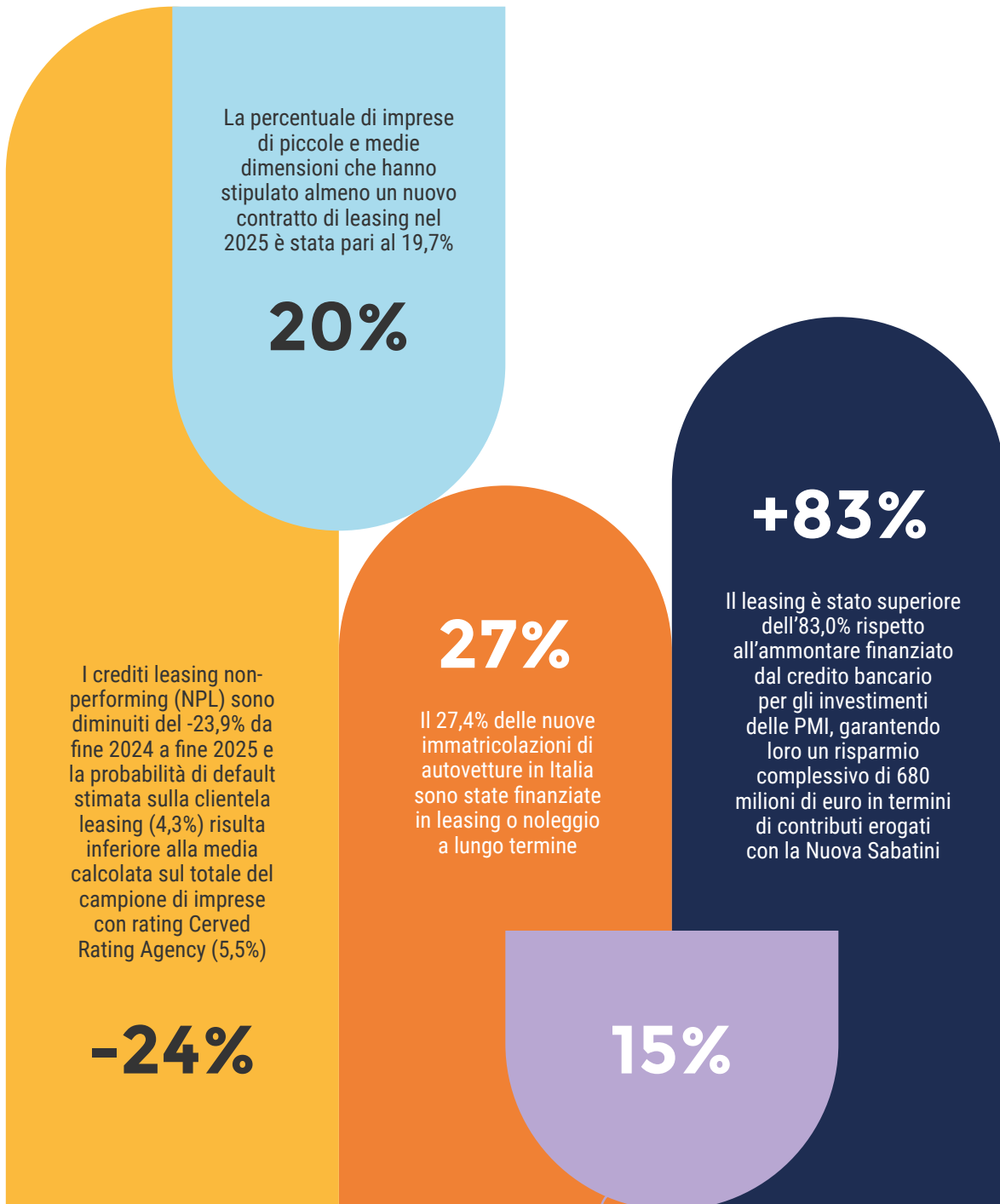
In un contesto internazionale segnato da instabilità geopolitica e incertezza economica, il leasing continuerà a rappresentare una leva fondamentale per sostenere gli investimenti necessari alla crescita del Paese. La nostra missione è chiara: garantire che il settore rimanga solido, innovativo e capace di accompagnare le imprese italiane nelle sfide che le attendono.

Con questo spirito presentiamo il Rapporto sul Leasing 2025, certi che il lavoro svolto e i risultati raggiunti testimoniano la vitalità di un'industria che guarda al futuro con responsabilità e ambizione.

Il Presidente
Paolo Guzzetti

I numeri del 2025





Indice Rapporto Annuale sul Leasing 2025

Lettera del Presidente.....	3
I numeri del 2025	4

Capitolo 1 - Leasing ed economia 9

Premessa - Lo scenario economico globale tra conflitti e crisi energetica <i>A cura del Centro Studi Confindustria</i>	10
Focus - Il contributo del leasing al sistema Italia <i>A cura di Marco Fortis e Monica Carminati, Fondazione Edison</i>	16
1.1 - Il leasing in Europa	21
1.2 - Crescita e investimenti nel 2025.....	23
1.3 - I nuovi contratti di leasing stipulati nel 2025	25
1.4 - Canali di vendita.....	30
Focus - Analisi dell'offerta Agenti <i>A cura dell'OAM - Organismo Agenti e Mediatori</i>	31

Capitolo 2 - Leasing Auto 35

Premessa - Mercato automotive europeo: evoluzione del parco e sfide della decarbonizzazione <i>A cura di Martina Apicella, Mobility Advisor Leaseurope</i>	36
Focus - Tendenze e prospettive del mercato auto in Italia <i>A cura di Cristiana Petrucci, Responsabile Centro Studi e Statistiche UNRAE</i>	38
2.1 - Autovetture	40
Focus - Classifiche dei modelli di autovetture maggiormente richiesti.....	44
2.2 - Veicoli commerciali	48
2.3 - Veicoli pesanti	52

Capitolo 3 - Il Leasing Strumentale 55

Premessa - Il mercato delle macchine utensili in Italia nel 2025 <i>A cura di Stefania Pigozzi, Responsabile Centro Studi Ucimu Sistemi per Produrre</i>	56
3.1 - Dinamica leasing strumentale	58
Focus - Analisi leasing finanziario per fasce d'importo	61
Focus - Analisi leasing operativo per fasce d'importo.....	64
3.2 - Leasing strumentale e Nuova Sabatini	66
3.3 - Analisi regionale dello stipulato leasing strumentale	68

Capitolo 4 - Leasing immobiliare 69

Premessa - Costruzioni: dopo un 2025 migliore del previsto, il 2026 è l'anno dell'attesa <i>A cura della Direzione Affari Economici, Finanza e Centro Studi ANCE</i>	70
4.1 - Dinamica del leasing immobiliare, costruito e da costruire	72
4.2 - Analisi per tipo immobile, durata media e ripartizione macro-aree geografiche	74
Focus - Basilea 4 e il leasing "in costruendo"	76

Capitolo 5 - Leasing e PMI 79

Premessa - Le PMI italiane nel 2025 <i>A cura di Stefano Angelini, Cerved Rating Agency S.p.A.</i>	80
5.1 - Dimensione e caratteristiche della clientela leasing	81
5.2 - Dinamiche di crescita per settori della clientela	83
5.3 - Redditività della clientela	86
Focus - Il profilo di rischio creditizio delle imprese che sottoscrivono contratti di leasing <i>A cura di Cerved Rating Agency S.p.A.</i>	87

Capitolo 6 - Leasing Sostenibile 89

6.1 - La posizione delle Istituzioni finanziarie e la gestione dei dati delle PMI in ambito ESG <i>A cura di Angela Tanno, Ufficio Analisi Rischi e Regolamentazione, ABI</i>	90
6.2 - I nuovi scenari della sostenibilità nel settore finanziario <i>A cura di Alessandro Asmundo, Senior Policy Officer, Forum per la Finanza Sostenibile</i>	92
6.3 - L'integrazione dei fattori ESG nel settore leasing: i risultati della survey tra le società di leasing	93

Capitolo 7 - Dinamica e Qualità del portafoglio 95

Premessa - La struttura e la dinamica del credito alle imprese nel 2025 <i>A cura di Pietro Penza, Financial Services Risk & Regulatory Leader, PwC Italy</i>	96
7.1 - Dinamica e composizione del portafoglio leasing	101
7.2 - Qualità dei crediti leasing	103
Focus - Basilea 4: sfide ed opportunità per il settore del leasing in Europa	106

Capitolo 8 - Dinamica 2026 e previsioni 109

Premessa - Il quadro economico nel 2026 <i>A cura di Prometeia</i>	110
8.1 - Dinamica del mercato leasing nel primo trimestre 2026	112
Focus - Sfide e opportunità per il settore del leasing (una survey tra gli operatori)	115
8.2 - Previsioni stipulato 2026	117

Appendice 119

Classifica stipulato 2025	119
Classifica outstanding al 31.12.2025	120





Leasing ed economia



L'attuale contesto economico, caratterizzato da forte instabilità geopolitica e conseguente incertezza economica, mette a dura prova il mondo imprenditoriale.

Il leasing è uno strumento fondamentale nella diversificazione dei servizi bancari alle imprese e contribuisce ad aumentare l'efficienza e la competitività del sistema finanziario e produttivo. Permette alle PMI di superare i vincoli finanziari derivanti dalle dimensioni minori e di avviare nuovi investimenti anche in fasi economiche complesse. Facilitando l'accesso ai beni produttivi, ricopre un ruolo importante nel sostenere la transizione digitale ed energetica, consentendo l'adozione di nuove tecnologie e l'ammodernamento degli impianti.

Il mercato del leasing in Italia ha visto quasi raddoppiare i propri volumi nell'ultimo decennio e nel 2025 ha finanziato 36,1 miliardi di euro di nuovi investimenti, registrando un +5,8% nei volumi e un +1,4% nel numero di nuovi contratti. La crescita ha riguardato tutte le principali tipologie di beni, con un picco del +15,2% nel comparto del leasing strumentale. Ampi sono ancora i margini di sviluppo di questo prodotto finanziario rispetto ai volumi e al grado di diffusione che si riscontrano in altri maggiori Paesi europei.

Oltre il 36% dei finanziamenti leasing sono erogati tramite il canale bancario, ma anche altri canali di vendita contribuiscono alla crescita del prodotto, quali quello dei concessionari (24,0%), nel leasing auto, e la rete degli agenti e dei mediatori (14%), più forte nel comparto strumentale e in quello degli impianti per la produzione di energia da fonti rinnovabili.

SOMMARIO

Premessa - Lo scenario economico globale tra conflitti e crisi energetica <i>A cura del Centro Studi Confindustria</i>	10
Focus - Il contributo del leasing al sistema Italia <i>A cura di Marco Fortis e Monica Carminati, Fondazione Edison</i>	16
1.1 - Il leasing in Europa	21
1.2 - Crescita e investimenti nel 2025.....	23
1.3 - I nuovi contratti di leasing stipulati nel 2025	25
1.4 - Canali di vendita.....	30
Focus - Analisi dell'offerta Agenti <i>A cura dell'OAM - Organismo Agenti e Mediatori</i>	31

PREMESSA

Lo scenario economico globale tra conflitti e crisi energetica

A cura del **Centro Studi Confindustria**

La guerra in Iran fattore destabilizzante

Lo scenario economico italiano, europeo e mondiale è fortemente condizionato dalla guerra tra Stati Uniti e Israele da un lato ed Iran dall'altro, iniziata il 28 febbraio. Questo perché l'Iran non è un paese come gli altri: è uno dei più importanti paesi al mondo per la produzione di petrolio; è un partner strategico della Russia a cui vende armi (dal conflitto in Ucraina del 2022) e della Cina, cui vende petrolio; è la principale potenza militare del Medio Oriente; è un importante produttore di materiale bellico. Con questa guerra Stati Uniti e Israele intendono: 1) azzerare la capacità nucleare iraniana; 2) eliminare la minaccia militare nei confronti di Israele e anche verso gli altri paesi mediorientali che percepiscono l'Iran come fattore destabilizzante; 3) far cadere il regime iraniano, per evitare il ripetersi della destabilizzazione della regione.

Fatti stilizzati sullo shock energetico causato dalla guerra

- A seguito degli attacchi di USA e Israele, l'Iran ha reagito attaccando basi americane e obiettivi militari in tutti i paesi del Golfo Persico: Arabia Saudita, Bahrein, Emirati Arabi Uniti, Kuwait, Oman, Qatar e Iraq. Questi 8 paesi arrivavano, prima della guerra, a produrre 29,8 milioni di barili al giorno (mbg) di petrolio, pari al 28% del totale mondiale (106,3 mbg), di cui l'Iran produceva 3,3 mbg, Arabia Saudita 9,9, Iraq 4,3, Emirati Arabi Uniti 3,5, Kuwait 2,6.
- Lo Stretto di Hormuz, che è un punto di passaggio cruciale per le forniture energetiche nel mondo, è rimasto sostanzialmente chiuso per 1 mese, riaprendo in parte con la recente tregua, che però è molto fragile e non azzerare i rischi di un prossimo riaccendersi del conflitto. Circa il 20% dell'offerta mondiale di petrolio e il 2,7% del consumo mondiale di gas naturale, prima del conflitto, passava via mare attraverso lo Stretto. Il blocco di tale passaggio chiave per i trasporti internazionali mette a rischio la disponibilità di greggio.
- Quanto tempo il mondo potrebbe resistere con lo Stretto di Hormuz chiuso? Ipotizzando un calo dei transiti dell'80% rispetto al pre-guerra, coerente con i dati relativi al mese di marzo, l'offerta mondiale si ridurrebbe di circa 16 mbg. Per mitigare questa carenza, vi sono quattro tipi di "cuscinetti" disponibili.
 - a. Eccesso di produzione mondiale: prima del conflitto, la produzione di petrolio superava in modo ampio e persistente la domanda mondiale. In media nel 2025 la produzione in eccesso è stata pari a +2,7 mbg, che ha consentito un significativo accumulo di scorte commerciali. Solo una parte di questo eccesso di produzione, però, viene da paesi estranei al Golfo.

b. Capacità estrattiva inutilizzata: nei paesi OPEC è pari a 3,6 mbg, ma 3,3 mbg di questa si trova in Arabia Saudita e in Iraq, Emirati Arabi e Kuwait. Solo 0,3 mbg di maggiore produzione di altri paesi OPEC è da considerare immediatamente utilizzabile.

c. Oleodotti in grado di aggirare lo Stretto di Hormuz: in Arabia Saudita l'oleodotto East-West consente di trasportare 7,0 mbg di petrolio via terra dal Golfo Persico al mar Rosso. Un altro oleodotto con una capacità di 1,8 mbg è quello degli Emirati Arabi, che consente di trasportare il greggio da Abu Dhabi al golfo dell'Oman. La capacità di trasporto che aggira Hormuz è quindi di 8,8 mbg: una volta attivati questi oleodotti di emergenza, la perdita effettiva di petrolio dal Golfo sarebbe più limitata.

d. Le riserve strategiche: ammontano a 415 milioni di barili negli USA (una petroliera ne trasporta mediamente 2 milioni), 1.406 nei paesi europei, 280 in altri paesi membri dell'Agenzia Internazionale dell'Energia (IEA, totale 2.101 mb). Anche la Cina ha accumulato riserve strategiche di petrolio, ma fuori dal sistema IEA.

Complessivamente, la perdita di 16 mbg derivante dalla chiusura (all'80%) dello Stretto di Hormuz potrebbe scendere tra i 6 e i 7 mbg, considerando una parte dell'eccesso di produzione pre-guerra (il 20%), l'aumento della capacità produttiva negli altri paesi OPEC (0,3 mbg), l'utilizzo degli oleodotti al massimo della capacità (8,8 mbg). Le riserve disponibili potrebbero compensare i 6-7 mbg persi con la chiusura di Hormuz per nove-undici mesi. Finite le riserve strategiche, l'offerta mondiale risulterà scarsa, visto che la perdita è pari a circa il 6% del consumo mondiale. A quel punto, sarà il prezzo a salire al livello in grado di ridurre la domanda mondiale di petrolio. Vista la rigidità della domanda, il prezzo necessario a compensare la perdita di offerta potrebbe essere molto alto, fino a 150 dollari al barile, tale da causare una crisi economica globale.

- Il prezzo del petrolio è cresciuto del +66% nelle prime tre settimane, salendo su livelli critici; quello del gas è cresciuto del +84% nelle prime tre settimane, ma rimane su livelli più bassi del 2022. Le principali crisi petrolifere mondiali del passato hanno avuto tutte epicentro nella regione medio-orientale: la guerra del Kippur tra Israele e i paesi arabi del 1973; la rivoluzione islamica del 1979, seguita dalla guerra Iran-Iraq (otto anni); la prima guerra del Golfo del 1990, seguita all'occupazione irachena del Kuwait (sette mesi); la seconda guerra del Golfo del 2003, con l'occupazione dell'Iraq da parte di una coalizione guidata dagli Stati Uniti (un mese). Nelle guerre passate, il prezzo del Brent aumentò da 16 a 42 dollari tra il 1979 e il 1980 (+156%), triplicò in due anni con l'esplosione della guerra Iran-Iraq; da 17 a 36 dollari nel 1990-1991 (+107%), da 24 a 33 dollari nel 2003 (+35%), l'episodio in cui le operazioni belliche sono durate meno.

- Per contenere l'aumento del prezzo del petrolio, i paesi della IEA, l'11 marzo, hanno rilasciato 412 milioni di barili delle riserve strategiche. Parallelamente, gli Stati Uniti hanno sospeso per un mese le sanzioni all'acquisto di petrolio dalla Russia: questo consentirà alla Russia di vendere il greggio che produce al prezzo di mercato, anziché sottoprezzo.

- In ampliamento la differenza tra la quotazione del WTI (West Texas Intermediate) utilizzato principalmente per quotare petroli prodotti in America e quella del Brent utilizzata per quotare i petroli in Europa, Africa e Medio Oriente, mentre di solito la differenza tra le due è minima e stabile nel tempo. Il prezzo del WTI era di 52 dollari in media a dicembre 2025 ed è salito a 95 dollari il 19 marzo, con un divario di -20 dollari rispetto al Brent (da -4 dollari nel 2025). Questo significa che l'aumento del prezzo è più elevato nelle aree, come l'Europa, che fanno riferimento al Brent. Per quanto riguarda il gas, il prezzo, nelle diverse aree del mondo assume valori anche molto diversi poiché ancora in parte legato a forniture locali che avvengono tramite gasdotto, nonostante la forte crescita degli ultimi anni del GNL. In Europa il prezzo è sostanzialmente sempre più alto che negli Stati Uniti (a marzo è circa cinque volte quello americano).

- L'Italia importa quote rilevanti di gas e petrolio dai paesi del Golfo. Per il petrolio, l'Italia importa molto da Iraq e Arabia Saudita, meno da Kuwait e altri paesi del Golfo, per un totale del 16,6% dell'import italiano di greggio (dati 2024). Per il gas, in Italia nel 2025 i flussi dal Qatar (GNL via nave) sono stati pari all'8,3% del totale dell'import di gas, cui si aggiunge il 16,3% (via terra) dall'Azərbaycan che confina con l'Iran a nord, ma non è sul Golfo Persico; la fornitura principale di gas, infatti, arriva dall'Algeria (32,8%), con una quota importante dagli USA (15,1%).

- Le principali economie asiatiche sono molto dipendenti dalle forniture energetiche dai paesi del Golfo Persico. Provengono da tale area il 42% degli acquisti cinesi di petrolio e il 24% di quelli di gas. Per l'India la quota di import dal Golfo è simile per il petrolio (43%) e più elevata per il gas (78%). La dipendenza dal Golfo è maggiore per i paesi avanzati asiatici: Giappone 84% del petrolio e 10% del gas, Corea del Sud 67% petrolio e 31% del gas.

- Le economie avanzate usano, in proporzione, meno petrolio rispetto ai decenni scorsi. L'intensità petrolifera, misurata come "barili di petrolio per un euro di PIL" si è più che dimezzata negli ultimi 45 anni (0,66 in Italia nel 2024, da 1,60 nel 1980). Numeri simili riguardano anche gli altri paesi europei. Rimane leggermente più elevata l'intensità petrolifera negli USA (0,89 nel 2024) rispetto all'Europa, ma anche lì è in discesa. Per tale ragione, quasi tutti gli analisti sono concordi nel ritenere che l'impatto economico della guerra in Iran sarà inferiore a quello registrato nelle passate crisi petrolifere mondiali.

- Le infrastrutture petrolifere e di gas di Iran e anche di altri paesi del Golfo sono interessate da azioni belliche. Alcune hanno sospeso le attività, altre sono danneggiate. L'esperienza dell'Iraq dopo la seconda guerra del Golfo suggerisce che il ritorno alla piena operatività di impianti danneggiati richiede tempi medio-lunghi. Alcune infrastrutture principali furono riparate in 6-18 mesi, ma la piena capacità produttiva del settore ha richiesto quasi 10 anni.

- Dopo un mese circa di guerra, i mercati continuano a scommettere su una guerra breve e non eccessivamente distruttiva: i future sul petrolio indicano per dicembre 2026 un prezzo sostanzial-

mente analogo a quello di febbraio. Questo è dovuto al fatto che i mercati scontano la consapevolezza dei governi di USA e Israele riguardo le possibili conseguenze di una carenza globale prolungata di petrolio. Tuttavia, il protrarsi della guerra o dell'instabilità nell'area può cambiare rapidamente la percezione dei mercati e gli impatti possono diventare molto negativi.

Altri fatti stilizzati collegati alla guerra in Iran

- Sostanzialmente stabili i transiti nel Canale di Suez, ma ben al di sotto di quelli registrati nel 2023 prima degli attacchi degli Houthi. Dall'inizio del 2024, il Canale di Suez e, di conseguenza, lo Stretto di Bab el-Mandeb (nel Mar Rosso) hanno dimezzato il traffico navale rispetto alla media del 2023. Attualmente, i transiti si mantengono sui livelli medi del 2024, pari al 47% per il Canale di Suez e al 55% per lo Stretto di Bab el-Mandeb rispetto ai valori medi del 2023 prima che iniziassero gli attacchi degli Houthi contro le navi mercantili. Questa situazione ha comportato un forte aumento (+80%) del ricorso alla rotta alternativa che circumnaviga l'Africa attraverso il Capo di Buona Speranza, più lunga e più costosa in termini di trasporto.

- Costo dei noli in aumento, ma non marcato. Sono saliti i costi del trasporto marittimo per effetto della guerra, ma non in modo così marcato come a inizio 2024 a seguito degli attacchi degli Houthi: il Baltic Dry Index, che riguarda materie prime non containerizzate, +15,9% nella media dei primi diciannove giorni di marzo rispetto a gennaio; il Drewry World Container Index, l'indicatore relativo al trasporto di merci containerizzate, +13,2% nell'ultimo mese; l'aumento è più accentuato per le rotte Shanghai-Rotterdam (+17,5%) e Shanghai-New York (+19%).

- Gli scambi dell'Italia con i paesi del Golfo sono cresciuti negli ultimi anni. Due comparti costituiscono l'86% dei nostri acquisti, che ammontano a 9,1 miliardi nel 2025: i combustibili minerali e i relativi prodotti raffinati per 7,6 miliardi di euro, seguiti dai metalli di base che valgono circa 1,5 miliardi. L'export italiano verso gli 8 paesi del Golfo era pari a 21,8 miliardi nel 2025 e dal 2019 è aumentato del 76%, più del doppio della crescita registrata verso il totale dei paesi extra-UE (+33%). Le vendite italiane verso gli Emirati Arabi Uniti e l'Arabia Saudita rappresentano quasi i tre quarti del totale esportato verso i paesi del Golfo. I primi cinque comparti assorbono più della metà di questo export: i macchinari per 6 miliardi, altri prodotti della manifattura per 2 miliardi; apparecchi elettrici, farmaceutici e metalli di base tutti 1,3 miliardi.

- L'indicatore di incertezza globale, misurato dal World Uncertainty Index del FMI, ha registrato già a febbraio un lieve aumento ed è previsto crescere ulteriormente a marzo. In questa direzione è andato l'indicatore giornaliero di incertezza di politica economica degli Stati Uniti, che nei primi quindici giorni di marzo è aumentato di oltre il 18% rispetto a febbraio. Da sottolineare che tali aumenti avvengono in un contesto in cui il livello di incertezza era già elevato.

- I bombardamenti americani e israeliani hanno distrutto obiettivi militari ed eliminato alcuni leader del paese, ma non hanno cambiato la leadership. Nonostante gli attacchi, il regime iraniano ha ancora la capacità di colpire obiettivi negli altri paesi del Golfo.

Le variabili chiave alla base degli impatti economici del conflitto

1 - La durata della guerra. È la variabile principale poiché la guerra manterrà elevatissima l'incertezza globale. Inoltre, mantiene elevatissimi i rischi di distruzione di raffinerie e infrastrutture energetiche e difficile la riapertura dello Stretto di Hormuz per consentire il passaggio delle petroliere e delle navi mercantili. Più si protrae la guerra e la chiusura dello Stretto di Hormuz e più sarà difficile garantire l'offerta mondiale soprattutto di petrolio. Ciò implica un progressivo aumento delle quotazioni. Il protrarsi della guerra rende sempre più costosi i trasporti internazionali parallelamente all'aumento dei prezzi del petrolio e sempre più difficili i trasporti con i paesi coinvolti nella guerra e quindi gli scambi commerciali con inevitabili ricadute sui paesi esportatori. Inoltre, i paesi della penisola arabica e, in particolare, il Qatar e gli Emirati Arabi, hanno assunto un ruolo cruciale come snodo nei trasporti internazionali soprattutto tra Europa e Asia e nel sistema finanziario internazionale. Una lunga durata della guerra metterebbe a rischio questo ruolo, con ripercussioni anche a livello globale.

2 - La quota di capacità produttiva di petrolio e gas che verrà distrutta. Se anche la guerra avesse una durata contenuta, ma venisse distrutta una quota ampia di raffinerie e impianti di estrazione del petrolio, visti i tempi medio-lunghi necessari per il ripristino, si avrebbe comunque una scarsità di offerta di petrolio e gas a livello mondiale. In questo caso gli effetti sarebbero limitati alla disponibilità di materie prime energetiche e al loro prezzo, ma gli impatti macroeconomici a livello globale sarebbero comunque molto significativi.

3 - L'esito della guerra. L'esito auspicabile della guerra sarebbe quello di assicurare una certa stabilità all'Iran e a tutta la regione del Golfo. Qualora il regime iraniano attuale rimanesse al potere, è probabile che persista una forte instabilità in tutta l'area. D'altra parte, anche un cambio di regime, come ha dimostrato l'esperienza in Iraq, non necessariamente significa maggiore stabilità. L'instabilità terrebbe elevati i rischi connessi ai passaggi delle navi per lo Stretto di Hormuz e di sabotaggi agli impianti petroliferi. Rischierebbe di venire meno anche il ruolo centrale a livello internazionale di Qatar, Emirati Arabi e Arabia Saudita.

I canali di impatto sull'economia

1 - La guerra accresce l'incertezza, che già era a livelli molto alti, superiori a quelli della pandemia. Questo impatta negativamente sulle scelte di imprese e famiglie, frenando i consumi e gli investimenti.

2 - L'effetto più rilevante è l'aumento dei prezzi dell'energia, vista l'importanza della produzione di petrolio e gas dei paesi coinvolti. Questo shock, se è di breve durata può determinare un aumento temporaneo dell'inflazione che poi rientrerebbe una volta che i prezzi scendono. Ma se l'aumento dei prezzi energetici si protrae, l'inflazione aumenterà anche per gli effetti di *second round*, che si realizzano quando gli aumenti dei prezzi degli energetici vengono incorporati negli altri beni e servizi prodotti, spingendo in alto anche l'inflazione di fondo. L'aumento dell'inflazione riduce il reddi-

to disponibile in termini reali e quindi la domanda delle famiglie. Maggiori costi energetici creano un aumento dei costi di produzione delle imprese e minore competitività delle merci soprattutto laddove i prezzi dell'energia crescono di più.

3 - L'aumento dei prezzi energetici fa crescere anche i costi dei trasporti internazionali, che si aggiungono agli aumenti del costo dell'energia contribuendo a far salire i costi di produzione e frenando l'export di beni. Per il momento i rincari nei trasporti sono ancora contenuti.

4 - Difficoltà negli approvvigionamenti. La chiusura dello Stretto di Hormuz e i danni ad alcune infrastrutture energetiche, come detto, creeranno, qualora si dovessero protrarre nel tempo, una carenza di petrolio e gas a livello globale. Tali difficoltà di approvvigionamento incideranno in modo diverso a livello globale. I paesi maggiormente dipendenti da petrolio e gas proveniente dai paesi del Golfo Persico avranno più difficoltà a sostituirli e, con il passare dei mesi, rischieranno di vederne ridotta la disponibilità, con impatti negativi rilevanti anche sulla capacità produttiva. In questo senso, la Cina e i paesi avanzati asiatici (Giappone e Corea del Sud), sono i più colpiti dalla guerra. Poiché la produzione cinese è circa pari alla somma di quella europea e americana, e le forniture cinesi sono essenziali per entrambe le aree, il rischio che vengano meno gli approvvigionamenti di beni intermedi e materie prime è elevato, soprattutto se si acuirà la carenza di petrolio e gas a livello globale. Il rischio di blocchi della produzione in Europa determinato da difficoltà nelle forniture è un rischio concreto nel medio-lungo periodo.

5 - Export verso i paesi del Golfo. L'impatto della guerra sull'export verso i paesi del Golfo potrebbe essere trascurabile qualora la guerra fosse breve e si concludesse con una maggiore stabilità nella regione. Più la guerra si protrae e resta alta l'instabilità nell'area, più sarà difficile che la domanda estera dal Golfo sia preservata e possa essere soddisfatta da prodotti italiani e europei.

Tre scenari alternativi sul conflitto in Iran: le ipotesi

Per stimare l'entità dei rischi al ribasso per la crescita economica che caratterizzano la situazione attuale, innescata dalla guerra in Iran, il Centro Studi Confindustria ha disegnato tre scenari alternativi. Uno è quello utilizzato come *baseline* nel rapporto di marzo, che potrebbe confermarsi il più vicino agli eventi effettivi se la tregua reggesse. Gli altri due scenari, **Tab. 1**, sono peggiorativi per il quadro internazionale e, di conseguenza, per l'impatto sull'economia italiana. Le ipotesi che distinguono gli scenari riguardano le tre variabili chiave definite sopra:

1 - la durata della guerra in Iran: lo scenario baseline (A) ipotizza un conflitto limitato a marzo 2026, lo scenario B che la guerra prosegue fino a giugno 2026 (quindi duri quattro mesi), lo scenario C che si protragga per tutto il 2026 (cioè duri dieci mesi). In tutti e tre gli scenari, si ipotizza che lo Stretto di Hormuz rimanga sostanzialmente chiuso durante la guerra (cioè che i transiti scendano almeno dell'80% rispetto a prima), ma che riapra stabilmente con la fine di questa.

2 - la quota di capacità produttiva di petrolio e gas che verrà distrutta nei paesi del Golfo: nello scenario *baseline* si ipotizza che la capacità produttiva rimanga adeguata a sostenere l'offerta mondiale. Negli altri due scenari si ipotizza che la distruzione di ulteriori impianti nei paesi vicini si vada man mano riducendo, per la progressiva diminuzione della capacità offensiva dell'Iran.

3 - l'esito della guerra: in tutti e tre gli scenari, si ipotizza che con la fine della guerra sia garantita la stabilità in Iran e nei paesi del Golfo. Ciò implica che il rischio di sabotaggi sia basso e che i flussi commerciali da e per i paesi del Golfo possano tornare quelli della situazione pre-guerra; si esclude un diverso direzionamento degli scambi tra Asia ed Europa come conseguenza del conflitto.

Tab. 1 - Le esogene internazionali della previsione (var. %)

Fonte: CSC Confindustria; Rapporto di previsione; Primavera 2026

	Baseline A			Scenario B			Scenario C		
	2025	2026	2027	2025	2026	2027	2025	2026	2027
Commercio mondiale	4,4	1,8	2,5	4,4	0,9	2,0	4,4	0,0	1,0
PIL - Stati Uniti	2,1	2,2	2,0	2,1	2,0	2,0	2,1	1,8	1,9
PIL - Area euro	1,5	1,1	1,3	1,5	0,6	0,8	1,5	0,4	0,6
PIL - Paesi emergenti	4,4	4,1	4,3	4,4	3,8	4,2	4,4	3,4	4,3
Prezzo del petrolio ¹	69	78	65	69	110	90	69	140	115
Prezzo del gas (TTF)	36	41	30	36	60	40	36	100	60
Tasso BCE ²	2,26	2,15	2,25	2,26	2,4	3,0	2,26	2,9	4,0

¹ Brent, dollaro per barile

² Valori%

Torna ad aumentare l'inflazione in Italia

Il peso dell'energia nel paniere dei prezzi al consumo italiani è pari a 10,7%, di cui 4,7% sono i carburanti per i trasporti (benzina, gasolio) e 6,0% gli energetici per la casa (elettricità, gas). Quindi, per ogni 10% di rincaro dei prezzi di benzina e altri energetici in Italia (dovuto al balzo delle commodity internazionali), si determina un aumento di un po' più di un +1,0% dell'inflazione in Italia, tradizionalmente entro 1 mese dallo shock.

Nello scenario *baseline*, il rincaro dei prezzi di petrolio e gas presi insieme, espressi in euro, nel 2026 è ipotizzato pari al +12% rispetto al 2025, ma nello scenario B arriva al +60% e nello scenario C sale al +133%. Questo significa, meccanicamente e per il solo impatto diretto sui prezzi energetici al consumatore finale, un potenziale aumento di oltre +13 punti dell'inflazione nello scenario peggiore rispetto al 2025 (+6 punti nel B). Per confronto, nel 2021-2022 l'inflazione italiana ha registrato un balzo da circa zero a +12%, cioè di +12 punti dal minimo al massimo in termini mensili.

A questo impatto diretto, vanno aggiunti gli aumenti dei prezzi di beni e servizi non energetici che incorporano i maggiori costi energetici: guardando alle regolarità storiche, in Italia si sviluppano in circa 6 mesi dallo shock iniziale. Viceversa, la riduzione della domanda provocata da tale shock tende a frenare i prezzi domestici, attenuando l'effettivo aumento dell'indice totale dei prezzi rispetto all'entità esogena dello shock proveniente dalle commodity. Vanno anche considerate le eventuali misure di mitigazione dei prezzi effettivi "in bolletta" (attuato per esempio con lo shock energetico del 2022), oltre allo *smoothing* realizzato dall'Authority sui prezzi energetici regolamentati.

Risalgono i tassi BCE

Nei due scenari peggiorativi, la BCE è costretta dal balzo dell'inflazione in Europa a rialzare i tassi in maniera più ampia rispetto al rialzo di un quarto di punto incorporato nel *baseline*. Una mossa che non era contemplata prima della guerra in Iran. Nello scenario B, i tassi nell'Eurozona salgono di 1,0 punto percentuale nel 2026. Mentre nello scenario C di 2,0 punti, annullando l'allentamento che Francoforte aveva realizzato tra 2024 e 2025. Questo rialzo andrebbe a frenare di nuovo il canale del credito in Italia, per imprese e famiglie, penalizzando gli investimenti e i consumi. La stretta impatterebbe pienamente sull'economia con un ritardo di alcuni mesi; per questo, l'effetto negativo sugli investimenti si avrebbe non solo nel 2026, ma anche nel 2027.

Eurozona: crescita minacciata da un conflitto prolungato

In quanto importatore netto di petrolio e gas, l'Eurozona è molto esposta all'aumento dei costi energetici, con grande eterogeneità dei singoli paesi nell'esposizione allo shock: in base al mix energetico, l'Italia è il paese più esposto, seguito dalla Germania, mentre la Francia è meno esposta data l'elevata quota di nucleare. Gli scenari CSC tengono conto di tale situazione su cui si innesta il rincaro energetico, e registrano quindi un impatto maggiore dello shock sull'economia italiana, rispetto all'aggregato Eurozona, in tutti e tre gli scenari. Nello scenario intermedio, per l'Eurozona le ripercussioni si estenderebbero sia all'anno in corso sia al 2027. L'aumento dei tassi scoraggerebbe in modo significativo investimenti e attività industriale. In questo contesto, la crescita dell'Area scenderebbe al +0,6% nel 2026 e al +0,8% nel 2027. Nello scenario pessimistico, con inflazione più marcata e un maggior rialzo dei tassi, ciò avrebbe effetti più incisivi sulla domanda interna: gli investimenti verrebbero penalizzati dal livello elevato dei

tassi, mentre i consumi risentirebbero della perdita di potere d'acquisto. In questo scenario la crescita si ridurrebbe ulteriormente, attestandosi al +0,4% nel 2026 e al +0,6% nel 2027.

Rallentano gli emergenti, con impatti differenziati

La crescita delle economie emergenti nel 2026 rallenta al +3,8% nello scenario B e al +3,4% nello scenario C. Il peggioramento riflette il deterioramento delle condizioni esterne, più marcato quanto più il conflitto si prolunga, con effetti diffusi ma eterogenei tra gli emergenti: gli esportatori di idrocarburi (es. Russia e Nigeria) potrebbero beneficiare del rialzo dei prezzi, ma il contributo positivo resterebbe insufficiente a compensare il rallentamento dei grandi importatori, in primis Cina e India. Sono tre i canali di trasmissione per le economie emergenti: il peggioramento dei termini di scambio per gli importatori di petrolio e gas, con un aumento della bolletta energetica; l'inflazione importata, attraverso energia, noli e assicurazioni; il canale finanziario, con un aumento del premio al rischio e possibile calo degli investimenti. Un blocco prolungato dello Stretto di Hormuz potrebbe rendere più difficili gli scambi, con effetti negativi per gli emergenti con più vocazione al commercio (Cina, India, paesi ASEAN). Nello scenario C il quadro peggiora in misura meno che proporzionale alla durata dello shock. L'adattamento delle economie (diversificazione delle forniture, e riassetto delle catene commerciali) attenuerebbe gli effetti del protrarsi della guerra. Resta tuttavia elevata l'incertezza, legata a possibili evoluzioni geopolitiche e di intensità del conflitto, inclusi cambiamenti di regime o danni sostanziali alle infrastrutture estrattive, che potrebbero rendere più persistenti alcuni impatti in corso.

Commercio mondiale a rischio stop

Nei due scenari peggiorativi del quadro internazionale, con una maggiore durata del conflitto, il commercio mondiale subisce un marcato rallentamento nel 2026: si riduce di circa un punto percentuale nello scenario B rispetto al *baseline*, fino ad azzerare la crescita nello scenario C. Anche nell'anno successivo, la crescita degli scambi globali, in entrambi gli scenari, rimane inferiore al *baseline*, attestandosi al +2,0% nello scenario B e al +1,0% nello scenario C. Alla differente dinamica del commercio mondiale alcuni fattori contribuiscono nell'immediato, altri in modo più graduale. In particolare, la forte riduzione degli scambi di combustibili, dovuta al blocco dello Stretto di Hormuz, ha un impatto immediato sul calo dei volumi scambiati, considerando che queste commodity rappresentano una quota rilevante dell'export mondiale (12,4%). Un impatto negativo progressivo deriva dall'aumento dei costi di trasporto (che costituisce un ostacolo agli scambi) e dai livelli più elevati di incertezza, entrambi direttamente proporzionali alla durata del conflitto. In particolare, un aumento dell'incertezza del 10%, secondo stime CSC, è in grado di ridurre il commercio mondiale di circa lo 0,5% nel trimestre successivo.

Stime preoccupanti per l'Italia

Secondo le simulazioni realizzate con il modello econometrico del CSC, l'economia italiana risentirebbe in misura significativa della maggiore durata della guerra. In **Tab. 2** riportiamo lo scenario "baseline", ma ancora peggiori sarebbero le dinamiche negli altri scenari ipotizzati dal modello.

Nello scenario B, il PIL italiano nel 2026 rimarrebbe fermo, con una perdita di circa 0,5 punti percentuali rispetto alla crescita *baseline*, facendo cadere l'economia in stagnazione. Nel 2027 la crescita rimarrebbe modesta (+0,3%), al di sotto di quella prevista nello scenario di base. Il deterioramento si trasmetterebbe alle principali componenti della domanda interna ed estera. In particolare, nel 2026 si osserverebbe una dinamica più incerta dei consumi, che rallenterebbero rispetto al *baseline*; un indebolimento degli investimenti, la cui crescita si annullerebbe (-0,1% da +2,3% nello scenario base); soprattutto, un forte peggioramento dell'export, che passerebbe da una crescita di +0,6% nello scenario base a una contrazione di -0,7%; effetti negativi anche sul mercato del lavoro, con l'occupazione praticamente ferma.

Nello scenario C, si avrebbe un impatto della guerra ancor più marcato. Il PIL italiano si ridurrebbe dello 0,7% nel 2026, con una perdita di oltre 1,3 punti percentuali rispetto allo scenario *baseline*. Nel 2027 la crescita resterebbe marginalmente negativa (-0,1%), prolungando la fase di recessione. Il peggioramento riguarderebbe tutte le componenti della domanda: gli investimenti registrerebbero una contrazione (-0,8% nel 2026), come i consumi e soprattutto l'export (-1,6%); l'occupazione risentirebbe della riduzione dell'attività economica.

Applicando i rialzi dei prezzi delle commodity energetiche alla struttura dei costi di produzione delle imprese italiane dell'ultimo periodo prima dei recenti shock globali (pandemia, guerra in Ucraina, guerra in Iran) e tenendo conto dei canali di trasmissione diretti e indiretti degli shock energetici, si stima che nel 2025 la manifattura italiana pagava una bolletta energetica più alta dei competitor europei, con un'incidenza dell'energia sui costi totali più alta del 25% rispetto a 6 anni fa. Con il nuovo shock energetico dovuto all'attuale conflitto, nello scenario B le imprese manifatturiere italiane si ritroverebbero a pagare ulteriori 7 miliardi l'anno in più in bolletta rispetto al 2025, con un'incidenza dei costi energetici superiore di 1 punto (dal 4,9% nel 2025, al 5,9% nel 2026). Nello scenario C, le imprese pagherebbero 21 miliardi in più e l'incidenza salirebbe di 2,7 punti (dal 4,9% al 7,6%).

Tab. 2 - Le previsioni del CSC per l'Italia (a legislazione vigente, var. %)

Fonte: CSC Confindustria; Rapporto di previsione; Primavera 2026

	2024	2025	2026	2027
Prodotto interno lordo	0,8	0,5	0,5	0,6
Consumi delle famiglie residenti	1,2	1,1	0,7	0,7
Consumi collettivi	1,5	0,6	0,1	-0,5
Investimenti fissi lordi	-3,1	3,5	2,3	1,3
Scorte (contributo)	0,3	-0,2	-0,1	-0,1
Esportazioni di beni e servizi	-0,4	1,2	0,6	1,8
Importazioni di beni e servizi	-1,0	3,6	1,7	1,4
Occupazione totale (ULA)	2,2	1,3	0,3	0,3
Occupazione totale (teste)	1,5	0,8	0,1	0,3
Tasso di disoccupazione ¹	6,5	6,1	5,8	5,8
Prezzi al consumo	1,0	1,5	2,5	2,2
Retribuzioni pro-capite	2,8	2,6	2,3	2,7
Indebitamento della PA ²	3,4	3,1	2,8	2,7
Debito della PA ²	134,7	137,1	138,7	138,0

¹ Valori %² Valori in % del PIL

ULA = unità equivalenti di lavoro a tempo pieno



Lungi dall'essere un mero strumento finanziario, il leasing rappresenta un importante motore di modernizzazione del Paese, rendendo accessibili gli investimenti necessari al rinnovo del patrimonio immobiliare e all'efficientamento energetico; alla circolazione di mezzi di trasporto sempre meno inquinanti e più performanti; al miglioramento e innalzamento tecnologico del sistema produttivo.

Il contributo del leasing al sistema Italia

A cura di **Marco Fortis**
e **Monica Carminati**; **Fondazione Edison**

Il leasing come strumento di modernizzazione del Paese

Nell'ultimo decennio ha conosciuto un incremento costante, superando i 36 miliardi di stipulato nel 2025 (dai 17 del 2015). Ma ancora ampi sono i margini di crescita nell'utilizzo dello strumento: l'Italia si posiziona infatti solo quarta in Europa, alle spalle di Regno Unito, Francia e Germania (ma incalzata dalla Polonia), Paesi in cui sono state maggiormente colte le potenzialità del leasing, descritto anche dalle indagini periodiche della Commissione Europea come una delle migliori forme di finanziamento a disposizione delle imprese, soprattutto PMI, per realizzare i propri investimenti. Mentre nel nostro Paese il credito bancario viene percepito quasi come l'unico strumento di finanziamento degli investimenti, ignorando i vantaggi che il leasing stesso comporta.

In generale, il leasing permette alle imprese di superare i vincoli finanziari derivanti dalle dimensioni minori e di avviare investimenti produttivi anche in fasi economiche complesse, consentendo alle imprese di utilizzare immobili, veicoli e beni strumentali senza doverli acquistare subito. È questo un aspetto cruciale per le aziende italiane, soprattutto piccole o medie, che hanno maggiori difficoltà di accesso al credito bancario tradizionale e necessità di preservare liquidità.

Più nello specifico, il leasing immobiliare consente alle aziende di acquisire immobili strumentali (uffici, capannoni, alberghi) senza vincolare ingenti risorse finanziarie proprie, finanziando fino al 100% del valore del bene; ed essendo compatibile con le agevolazioni fiscali può facilitare (e ha facilitato attraverso il credito di imposta 4.0 e 5.0) l'ammodernamento degli immobili, consentendo ad esempio il finanziamento di riqualificazioni energetiche. La deducibilità dei canoni di leasing e la detraibilità dell'IVA, che migliorano il flusso di cassa delle aziende, lo rendono inoltre uno strumento più vantaggioso rispetto al mutuo tradizionale.

In aggiunta, il leasing immobiliare potrebbe essere di grande supporto allo sviluppo infrastrutturale del Paese, attraverso un maggior ricorso al leasing in costruendo, una forma di Partenariato Pubblico Privato (PPP) che permetterebbe alla Pubblica Amministrazione di realizzare opere pubbliche (es. scuole, uffici, ospedali) senza appesantire immediatamente il bilancio pubblico, favorendo la costruzione di nuove infrastrutture e il raggiungimento degli obiettivi del PNRR, consentendo una efficace canalizzazione delle risorse e delle agevolazioni nell'economia reale.

Il leasing strumentale favorisce invece il rapido rinnovo del capitale produttivo (macchinari, impianti, veicoli, tecnologie digitali), riducendo il rischio di obsolescenza. E grande importanza ha avuto negli ultimi anni per il successo del *Piano Industria 4.0* e l'ammodernamento del sistema Paese, come argorderemo meglio più avanti. Grazie al leasing strumentale, le imprese possono, infatti, sostituire più facilmente macchinari superati, adottare le

tecnologie più efficienti, introdurre una maggiore digitalizzazione e automatizzazione. In questo modo il leasing diventa uno strumento che stimola l'innovazione e migliora la competitività del sistema produttivo: l'utilizzo di beni più moderni e performanti, porta a un aumento della produttività e a un miglioramento della competitività, grazie a una riduzione dei costi di produzione e a un innalzamento della qualità dei prodotti. Tutti aspetti fondamentali per le imprese italiane che competono su mercati internazionali, che sempre più richiedono qualità, flessibilità e innovazione.

Il leasing auto, infine, può accelerare la transizione verso una mobilità più verde e sicura, facilitando l'adozione di veicoli a basse emissioni (elettriche o ibride) contribuendo in tal modo alla riduzione dell'inquinamento, e agevolando la circolazione di auto dotate delle più recenti tecnologie di sicurezza attiva e passiva, assicurando una maggiore sicurezza stradale.

Il leasing, tuttavia, non interessa solo le autovetture, ma riguarda anche i veicoli industriali e commerciali: attraverso di esso, le imprese possono evitare di immobilizzare capitali ingenti per l'acquisto di automezzi e sono incoraggiate a investire in mobilità efficiente grazie alla deducibilità dei canoni dal reddito d'impresa. E soprattutto anche il leasing auto è compatibile con le agevolazioni fiscali (come i precedenti crediti di imposta 4.0 e 5.0, la "Nuova Sabatini" e l'imminente iperammortamento) che stimolano l'investimento in beni strumentali.

Il leasing in Italia

Rispetto alla media europea, il mercato italiano del leasing si caratterizza per una minore incidenza del settore automotive sul totale dello stipulato, che ne rappresenta comunque la componente più importante (il 60% circa), e per un maggiore rilievo del comparto strumentale che si avvicina a un terzo dello stipulato complessivo, facendone un caso unico nel panorama europeo. L'Italia vanta inoltre una tradizione di leasing immobiliare (poco meno del 10%) cui si aggiungono i due segmenti del leasing ferroviario e navale (con una prevalenza della nautica da diporto, punta di diamante del made in Italy) e il leasing di impianti per la produzione di energia da fonti rinnovabili che rappresentano insieme poco meno del 3% dello stipulato complessivo.

Nello specifico, in base ai dati comunicati da Assilea, dei 36,1 miliardi di euro di stipulato complessivo del 2025, circa 21,5 hanno interessato il settore auto (autovetture e veicoli commerciali industriali); ben 10,6 miliardi sono stati impiegati per il rinnovo del parco macchine del sistema produttivo italiano; 3,2 miliardi hanno riguardato il settore immobiliare, 770 milioni il settore aeronavale e ferroviario, 140 milioni le energie rinnovabili.

Nell'ultimo anno la crescita del mercato italiano del leasing è stata importante (+5,8%), con dinamiche positive per tutti i comparti, tra cui spicca l'ottima performance del leasing strumentale, che è quello che è cresciuto di più (+15,2% rispetto al 2024), grazie allo slancio ritrovato da *Transizione 5.0* in seguito alle modifiche apportate in corsa al Piano. Il settore auto, che rappresenta oltre la metà dello stipulato totale, ha registrato una crescita del +0,9% con dinamiche differenti nei vari sotto-comparti, tra cui si evidenzia un +1,8% per i veicoli commerciali e un +2,5% per i veicoli industriali, la cui dinamica è molto più legata a quella del comparto

strumentale. Crescono anche il leasing immobiliare (+5,9%), che generalmente è indirizzato a immobili non residenziali, il leasing aeronavale e ferroviario (+35,7%) e il leasing di impianti per la produzione di energia da fonti rinnovabili (+6,7%). Torna infine a crescere il leasing strumentale che nel 2024 aveva registrato una battuta d'arresto, frenato dalla politica monetaria ancora restrittiva e dai ritardi nell'implementazione del *Piano Transizione 5.0*; la successiva rimodulazione dello stesso nell'aprile 2025 (riconoscendo il credito di imposta per la sostituzione di macchinari interamente ammortizzati da almeno 24 mesi ed esentando le imprese dal complesso calcolo del risparmio energetico conseguito, con la sola condizione che il nuovo bene fosse analogo al precedente, ferma restando la possibilità di dimostrare una contribuzione al risparmio energetico superiore) ha ridato slancio agli investimenti produttivi delle imprese, che sono tornati a crescere.

Per quanto riguarda la destinazione economica dei nuovi contratti di leasing, il primo comparto per quota di stipulato si conferma quello dei servizi, cui si è diretta nel 2025 la metà degli investimenti leasing; al secondo posto troviamo sempre il settore industriale, al quale nel medesimo anno è stato destinato il 27,5% dei finanziamenti¹; segue il settore delle costruzioni, che occupano il terzo posto (con una quota di stipulato intorno al 13%); infine le utility e le aziende agricole con una quota di circa il 7%, a dimostrazione della trasversalità dello strumento come catalizzatore per l'ammortamento del Sistema-Paese.

La classe dimensionale evidenzia infine un maggiore ricorso al leasing da parte delle PMI, con una incidenza nel 2024, in termini di valore dello stipulato, del 16,3% per le microimprese (fino a 2 milioni di euro di fatturato), del 35,4% per le imprese piccole (con un fatturato compreso tra i 2 e i 10 milioni di euro), del 29,2% per le medie (tra i 10 e i 50 milioni di euro) e del 19,2% per le grandi (oltre 50 milioni di fatturato). In termini di numero di imprese che hanno sottoscritto contratti di leasing nel 2024, il 96,5% è rappresentato da PMI, rendendo più che mai evidente l'importanza che lo strumento del leasing riveste nel nostro Paese, caratterizzato più di ogni altro da una elevata presenza di imprese di piccola e media dimensione, rendendo accessibili investimenti che altrimenti non lo sarebbero².

Il leasing strumentale

Lo strumento del leasing rappresenta un valido supporto per numerosi comparti produttivi e per il settore dei servizi (soprattutto commercio e turismo).

Nell'attuale contesto storico-economico, caratterizzato da una rinnovata presa di coscienza dell'importanza per il sistema Paese di avere un sistema produttivo moderno ed efficiente, assume, tuttavia, un particolare interesse lo strumento del leasing strumentale. Quest'ultimo ha infatti acquisito negli ultimi anni una rilevanza significativa per l'importante contributo che ha dato al successo delle misure di sostegno all'innovazione tecnologica delle imprese, a partire dalla "Nuova Sabatini" reintrodotta a fine 2013 e dal superammortamento lanciato a fine 2015, poi confluito nel *Piano Industria 4.0* divenuto operativo nel gennaio 2017. Misure che hanno cambiato il volto dell'industria italiana, grazie a uno dei più forti incrementi degli investimenti degli ultimi decenni.

¹ Dati di fonte BDCR Assilea. Ulteriori informazioni sulla ripartizione per filiera produttiva verranno riportate nel capitolo 5, sulla base anche dei dati di fonte Cerved.

² I dati aggiornati al 2025, di cui al citato capitolo 5 confermano questa evidenza.

I grafici che seguono **Fig. 1** e **Fig. 2** mostrano chiaramente come la dinamica del leasing strumentale, unitamente al leasing per i veicoli industriali e commerciali, rispecchi quella degli investimenti fissi lordi in macchinari e apparecchiature (che comprendono anche gli investimenti in mezzi di trasporto), soprattutto negli anni di maggior successo di *Industria 4.0*, a conferma del contributo

dato in quel periodo al rinnovamento del sistema produttivo italiano. Fa eccezione l'anno 2023, in cui gli investimenti nazionali in macchinari e impianti sono risultati ancora in crescita mentre il leasing strumentale ha iniziato a ripiegare in seguito allo "svuotamento" del *Piano Industria 4.0*, fortemente depotenziato a partire da quell'anno e diventato meno "appetibile" per molte PMI.

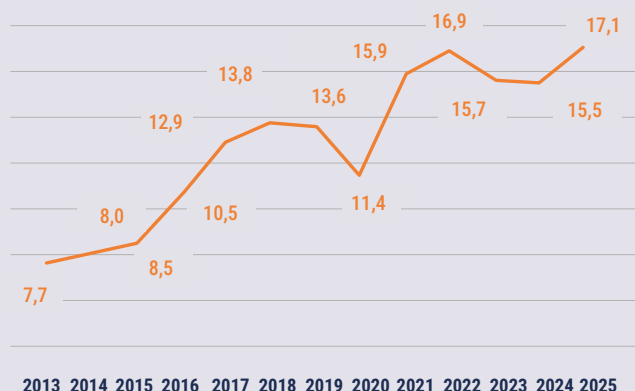
Fig. 1 - Dinamica degli investimenti nazionali in macchinari e impianti: 2013-2025 (miliardi di euro; valori concatenati con anno di riferimento 2020)

Fonte: elaborazione Fondazione Edison su dati Istat



Fig. 2 - Dinamica dello stipulato strumentale più veicoli industriali e commerciali: 2013-2025 (miliardi di euro; valori correnti)

Fonte: elaborazione Fondazione Edison su dati Assilea



Anche nella nuova fase di sostegno agli investimenti produttivi che si sta aprendo grazie al lancio di un nuovo iperammortamento per i beni strumentali inserito nella Legge di bilancio 2026, l'apporto del leasing potrà essere fondamentale. E maggiore rispetto al passato se si giungesse ad una revisione dei meccanismi di calcolo dei requisiti patrimoniali minimi sulle esposizioni leasing, riconoscendo lo strumento del leasing quale leva strutturale di politica industriale, così da ampliarne l'utilizzo e raggiungere una platea più estesa di imprese.

adatta al nostro tessuto produttivo: la forte vocazione manifatturiera e l'elevata presenza di PMI.

L'Italia è infatti il secondo Paese manifatturiero in Europa, dopo la Germania, nonché quinto al mondo per bilancia commerciale dei manufatti, dopo Cina, Germania, Corea del Sud e Giappone, **Tab. 3**.

Ed è il Paese che in Europa presenta non solo il più elevato numero di PMI, ma è anche quello con in assoluto il numero più elevato di imprese aventi un numero di addetti compreso tra 10 e 250: oltre 65.000 nel 2024, **Tab. 4**.

Due sono infatti le caratteristiche del nostro Paese che rendono il leasing strumentale la modalità di finanziamento che meglio si

Tab. 3 - Paesi del G20 aventi un surplus di bilancia commerciale manifatturiera, anno 2024 (valori in miliardi di dollari)

Fonte: elaborazione Fondazione Edison su dati WTO

Paesi del G20 aventi un surplus di bilancia commerciale manifatturiera	Export	Import	Saldo
Cina	3.260,2	1.329,4	1.930,8
Germania	1.441,6	1.061,7	379,9
Corea del Sud	592,2	379,3	213,0
Giappone	583,2	423,2	160,0
Italia	539,8	416,5	123,3
Messico	489,4	481,9	7,5

Tab. 4 - La struttura del sistema manifatturiero nei principali Paesi europei, anno 2024 (numero di imprese per classe dimensionale; in ordine per classe di addetti da 10 a 249)

Fonte: elaborazione Fondazione Edison su dati Eurostat

	Totale	da 0 a 9 addetti	da 10 a 19 addetti	da 20 a 49 addetti	da 50 a 249 addetti	da 10 a 249 addetti	250 addetti o più
Italia	338.521	270.671	36.884	19.794	9.543	66.221	1.629
Germania	198.879	128.621	25.136	25.340	14.980	65.456	4.802
Spagna	164.274	134.333	13.440	10.461	4.952	28.853	1.088
Polonia	241.749	213.893	12.060	8.645	5.582	26.287	1.569
Francia	260.005	233.316	12.933	7.668	4.568	25.169	1.520
Portogallo	69.875	57.684	5.335	4.137	2.377	11.849	342
Cechia	191.016	179.257	4.419	3.677	2.850	10.946	813
Romania	76.484	65.692	4.343	3.521	2.302	10.166	626
Paesi Bassi	92.436	83.996	3.351	2.665	2.000	8.016	424
Slovacchia	85.549	81.612	1.490	1.196	970	3.656	281

Si tratta di un dettaglio importante perché identifica il segmento di imprese che, per dimensione, ha potuto investire maggiormente in nuovi macchinari e apparecchiature negli anni passati, beneficiando di *Industria 4.0*; e che negli anni a venire potrà usufruire in misura maggiore dell'iperammortamento, introdotto con la Legge di bilancio 2026. La tipologia di investimenti interessata dalle agevolazioni fiscali (quelle passate come quelle future) vede, infatti, coinvolte in misura minore le imprese dalle dimensioni più ridotte (quelle con meno di 10 addetti), e in misura maggiore quelle più strutturate, trattandosi di investimenti in beni strumentali nuovi di una certa entità.

Ciò detto, **non a caso l'incidenza in Italia del leasing strumentale sullo stipulato complessivo è molto più elevata della media europea**: il 27% nel 2024, contro il 22%, pur trattandosi per l'Italia di un anno caratterizzato da scarsi investimenti produttivi da parte delle imprese, data la fallimentare partenza di *Transizione 5.0*. Nel 2025, a seguito delle opportune correzioni apportate al Piano, l'incidenza del leasing strumentale si è riportata al 29%, per quanto un livello ancora distante dalle punte del 39,6% e 38,6% raggiunte nel 2021 e 2022, negli anni di piena efficacia del *Piano Industria 4.0*.

E, non a caso, **le PMI rappresentano il segmento di imprese che maggiormente ricorrono al leasing strumentale**: dei 10,6 miliardi di stipulato strumentale nel 2025, ben 7,3 miliardi³ sono stati sottoscritti da PMI (68,8%). Grazie al leasing strumentale, quindi, anche le imprese di dimensioni minori possono beneficiare dei finanziamenti agevolati introdotti dalle politiche fiscali a sostegno degli investimenti tecnici delle imprese, che altrimenti risulterebbero inaccessibili. In particolare, in base ai dati Assilea, nel 2025 ben il 64,7% degli investimenti in beni strumentali acquisiti con le agevolazioni della "Nuova Sabatini" sono stati finanziati in leasing; nello specifico, il leasing ha inciso per il 67,5% della Tecno Sabatini (che interessa i beni ad elevato grado di digitalizzazione inseriti nel Piano Industria 4.0); per il 63,3% della Nuova Sabatini Ordinaria; per il 55,5% della Sabatini Green (relativa ai nuovi macchinari,

impianti e attrezzature ad uso produttivo e a basso impatto ambientale). Ma il fatto più rilevante è che il leasing è stato superiore dell'83% rispetto all'ammontare finanziato dal credito bancario, a conferma di come tale forma di finanziamento sia anche preferibile a quelle più tradizionali.

La risposta del sistema produttivo italiano al rilancio degli investimenti tecnici delle imprese

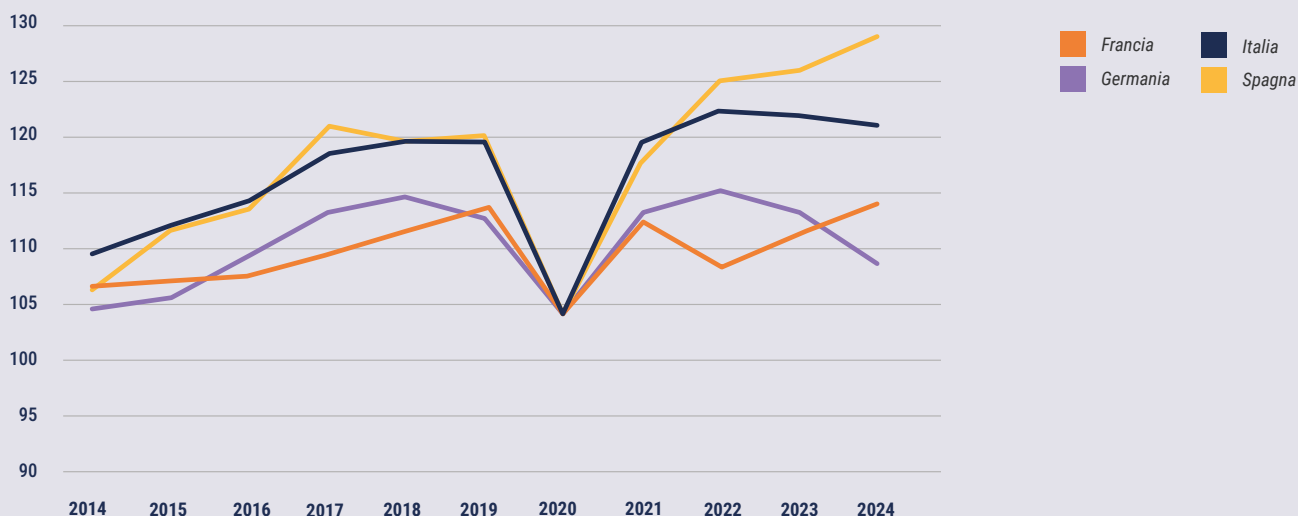
Nell'ultimo decennio, la massiccia adesione da parte delle imprese italiane a *Industria 4.0*, anche grazie allo strumento del leasing, ha profondamente innovato il parco macchine italiano, con grande beneficio per il nostro tessuto industriale e per il Paese intero, che ha potuto sperimentare la più forte ripresa post-Covid tra i Paesi del G7 e ha visto il valore aggiunto manifatturiero, già fortemente cresciuto dal 2016 al 2019, tornare immediatamente sopra i livelli pre-pandemia, dove rimane tuttora a differenza, ad esempio, della Germania, **Fig. 3**.

Grazie ai massicci investimenti tecnici realizzati dalle imprese con *Industria 4.0* e, in misura minore, con *Transizione 5.0*, il valore aggiunto manifatturiero generato dalle imprese italiane è infatti cresciuto molto: in volume esso è passato dai 255 miliardi del 2014 ai 283 del 2024 (+11%) e si conferma secondo, in Europa, solo a quello della Germania (che nello stesso periodo è cresciuto di un più esiguo +4,0%). Nello stesso periodo, il valore aggiunto manifatturiero della Francia è aumentato del +7% (passando da 220 a 236 miliardi), quello della Spagna del +22,1%, confermandosi però su valori molto più bassi in termini assoluti (126 miliardi nel 2014 e 154 nel 2024), **Tab. 5**. Ma, come detto, grazie all'ammmodernamento dell'industria italiana negli anni pre-Covid, passata l'emergenza sanitaria globale il nostro valore aggiunto manifatturiero è subito tornato a crescere e appare, ancora nel 2024, superiore ai livelli del 2019 nonostante gli ultimi due anni di stravolgimenti sul piano internazionale tra conflitti militari e guerre commerciali.

³ Di cui ai dati sulle prenotazioni Nuova Sabatini (fonte MIMIT), approfonditi nel capitolo 3.

Fig. 3 - Dinamica del valore aggiunto manifatturiero nei principali Paesi europei: 2014-2024 (Indice 2020=100)

Fonte: elaborazione Fondazione Edison su dati Eurostat



Tab. 5 - Dinamica del valore aggiunto manifatturiero: 2014-2024 (valori concatenati, anno di riferimento 2020; valore aggiunto in milioni di euro)

Fonte: elaborazioni Fondazione Edison su dati Eurostat

	2014	2019	2024	Var % 2019/2014	Var % 2024/2019	Var % 2024/2014
Germania	644.383	696.936	670.276	8,2%	-3,8%	4,0%
Italia	255.413	280.183	283.457	9,7%	1,2%	11,0%
Francia	220.330	235.297	235.752	6,8%	0,2%	7,0%
Spagna	125.736	142.723	153.558	13,5%	7,6%	22,1%

Conclusioni

Lo strumento del leasing può fungere da importante catalizzatore per l'ammodernamento del Paese, imponendosi come strumento strategico per accompagnare la transizione verso la digitalizzazione e la sostenibilità e favorire il rinnovo del tessuto produttivo. In particolare, nella fase che si sta aprendo di nuove misure di sostegno agli investimenti produttivi delle imprese, il leasing strumentale può tornare a svolgere l'importante ruolo che ha avuto con *Industria 4.0*, contribuendo al rinnovamento del sistema produttivo; e il leasing auto può certamente facilitare la transizione *green* attraverso il rinnovo delle flotte aziendali e la sostituzione di veicoli industriali e commerciali.

Nell'ultimo decennio, il leasing è stato protagonista di una crescita costante, confermata dalla buona dinamica del 2025, in cui si è anche registrato un maggiore ricorso allo strumento da parte delle PMI rispetto al credito bancario ordinario per l'acquisto di beni strumentali nell'ambito della finanza agevolata. Ciò nonostante, il leasing presenta in Italia una incidenza ancora inferiore rispetto alla media europea (sia in rapporto agli investimenti complessivi che in termini di diffusione tra le imprese), rendendo evidente la necessità di una riforma strutturale, capace di valorizzarlo in maniera adeguata, rafforzandone il ruolo nel sistema finanziario.

Il leasing in Europa

Le statistiche della Federazione Europea del Leasing (Leaseurope) comprendono i dati di 25 diversi Paesi⁴. Tali dati fotografano un settore che ha vissuto una grande espansione negli ultimi 10 anni, passando da uno stipulato pari a 283 miliardi di euro di nuovi finanziamenti nel 2014 ad un totale di 454 miliardi nel 2024 **Fig. 4**. Nel 2024, il nuovo business in Europa ha superato per la prima volta quello registrato negli Stati Uniti (447 miliardi di euro). La variazione rilevata rispetto all'anno precedente è stata positiva e pari al +3,1%, anche se leggermente inferiore alle dinamiche osservate in passato (+10,8% nel 2023 e +5,8% nel 2022).

Il mercato leasing europeo si caratterizza per una forte e crescente incidenza del comparto *automotive*, che nel suo complesso (leasing di autovetture più leasing di veicoli commerciali) rappresenta oltre il 75% dell'intero stipulato annuo, di cui il 57% è costituito da leasing e noleggio a lungo termine di autovetture. Una quota più contenuta e pari a circa il 14% si riferisce a contratti di leasing su beni ed attrezzature strumentali. Segue un 5% di leasing di beni aeronavali e ferroviari, un 3% di beni ICT, un 3% di leasing di immobili.

In Europa, si stima che il 28% circa degli investimenti strumentali e in mezzi di trasporto siano finanziati in leasing, **Fig. 5**. Guardando

ai Paesi "top 5" nella classifica dello stipulato europeo, si osserva come la percentuale massima (44%) sia quella stimata con riferimento alla Polonia, paese che sta vivendo una forte espansione economica e che, da economia trainante del Centro Est europeo, potrebbe assumere un ruolo sempre più centrale nell'intera Europa.

Segue il Regno Unito, la patria del prodotto "leasing", che vede un'incidenza percentuale del prodotto del 43% sui soli investimenti e presenta un'ampia diffusione del prodotto anche fra i consumatori.

In Germania, l'incidenza del leasing sugli investimenti è in linea con la media europea (28%); il grado di diffusione del leasing in questo paese è il più elevato se misurato in rapporto al numero di imprese attive: 25,1 mila euro di nuovi finanziamenti leasing pro-capite per impresa, rispetto ad una media europea di 11,6 mila euro.

In Francia l'incidenza del leasing sugli investimenti e il grado di diffusione del prodotto sono poco al di sotto dei valori registrati nel Regno Unito (rispettivamente: 36% e 14,0 mila euro). Molto più contenuta è l'incidenza stimata per l'Italia (16%) distante dalla media europea e con un volume di stipulato pro-capite per impresa ancora contenuto (7,3 migliaia di euro).

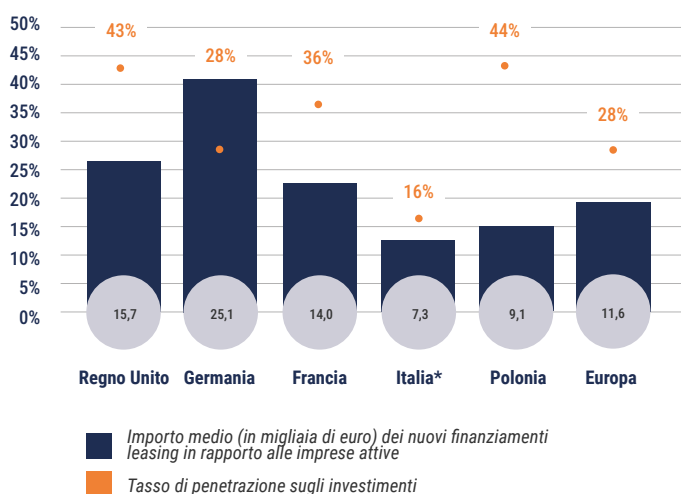
Fig. 4 - Serie storica dello stipulato leasing in Europa (valori in miliardi di euro)

Fonte: Leaseurope



Fig. 5 - Incidenza del leasing sugli investimenti in beni strumentali e mezzi di trasporto e grado di diffusione del leasing per numero di imprese attive - Dati al 2024

Fonti: Leaseurope, Eurostat, Istat, Department for Business and Trade.



*L'incidenza del leasing sugli investimenti per l'Italia è stimata su dati aggiornati Istat al netto del comparto immobiliare

⁴Austria, Belgio, Bulgaria, Repubblica Ceca, Croazia, Danimarca, Estonia, Francia, Germania, Grecia, Italia, Lettonia, Marocco, Norvegia, Olanda, Polonia, Portogallo, Slovacchia, Slovenia, Spagna, Svezia, Svizzera, Turchia, Regno Unito, Ungheria.

Le statistiche Leaseurope consentono di monitorare anche il peso del leasing sugli investimenti "green" e il ruolo che esso ha nel processo di transizione verso un'economia più sostenibile. Nel 2024 è stato finanziato in leasing il 23% delle nuove autovetture elettriche e il 7% dei nuovi veicoli commerciali elettrici. Sono stati finanziati in leasing anche 3 miliardi di euro di biciclette elettriche e 2 miliardi di euro di impianti per la produzione di energia da fonti rinnovabili. Il leasing favorisce anche un'economia circolare, in quanto si stima che circa il 34% dei beni finanziati siano beni già precedentemente utilizzati.

I dati del primo semestre 2025 fotografano una crescita del nuovo stipulato del +2,1%. Il leasing auto è stato il maggiore driver della crescita, con un +5,9% di incremento (sul quale comunque pesa la costante crescita dei prezzi delle autovetture). Il leasing strumentale ha visto una diminuzione del -8,7%, a seguito di forti rallentamenti in economie trainanti quali Francia e Germania. Il leasing immobiliare ha registrato un +17,0%, come risultato di dinamiche molto differenziate nei diversi paesi considerati. Due terzi dello stipulato complessivo si è concentrato in cinque Paesi, nell'ordine: Regno Unito, Francia, Germania, Italia e Polonia, Fig. 6.

Il Regno Unito mostra una crescita importante (+5,6%) e migliore rispetto alla chiusura del 2024 (+3,6%). Registra andamenti positivi sia nel leasing auto (+5,9%) che nel comparto strumentale (+3,9%).

In Francia si osserva una riduzione sia del leasing auto (-5,6%) che del leasing strumentale (-9,5%), a fronte di una ripresa del leasing immobiliare (+5,1%), che aveva visto una forte contrazione nell'anno precedente per lo scadere di importanti incentivi che avevano interessato il settore.

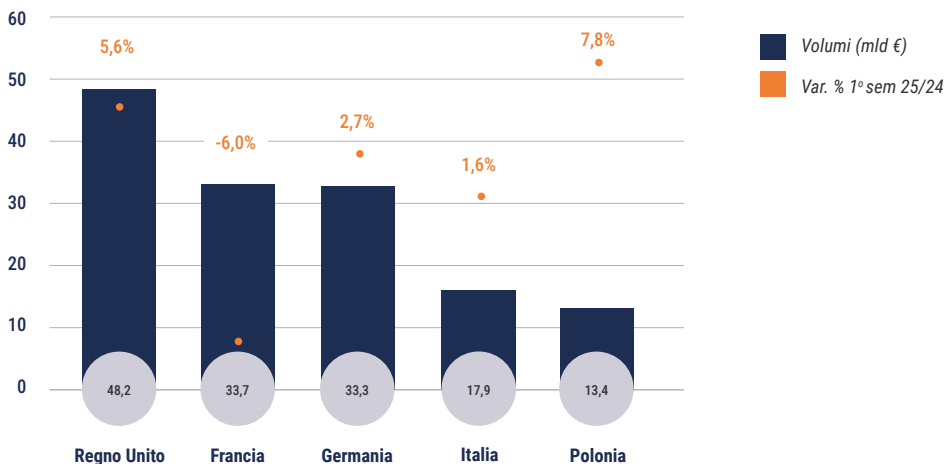
In Germania, dopo la flessione del -3,0% che si era osservata nel 2024, si registra un +2,7% nel primo semestre dell'anno. La crescita è trainata soprattutto dalla ripresa del leasing auto (+29,3%) a fronte di un'ulteriore pesante flessione nel leasing strumentale (-37,5%). Tale dinamica ha fatto sì che il Paese – che solitamente si colloca nella seconda posizione in Europa per stipulato complessivo – si attesti in terza posizione dopo la Francia.

Per l'Italia il primo semestre si è chiuso con un moderato +1,6%, determinato da un incremento a due cifre (+12,9%) nel finanziamento di beni strumentali, a fronte di calo sul comparto dell'auto (-2,1%) e nell'immobiliare (-2,9%). Nel nostro paese, come si vedrà di seguito, il leasing ha visto una ripresa più sostenuta nell'ultima parte dell'anno, in corrispondenza di una dinamica più vivace degli investimenti.

Tra i "top 5" del leasing europeo, la performance migliore si osserva in Polonia, +7,8%, a conferma della progressiva espansione di questo mercato.

Fig. 6 - Volume e dinamica dei nuovi contratti nel 1° semestre 2025 (Primi 5 paesi per stipulato leasing in Europa)

Fonte: Leaseurope



Crescita e investimenti nel 2025

Il PIL in Italia è cresciuto del +0,5% nel 2025, meno di quanto registrato nell'Area euro (+1,5%). Tuttavia, guardando alla crescita registrata nell'ultimo quinquennio, si può osservare che ad oggi in Italia i livelli di attività superano ampiamente quelli registrati nel 2019, con uno scostamento maggiore di quanto si osserva per Francia, Germania e la media dell'Area, **Fig. 7**.

Il PIL italiano, dopo un'importante crescita della domanda statunitense che lo aveva sostenuto nel primo trimestre, ha subito un rallentamento in primavera, per poi tornare a crescere nel terzo trimestre del 2025. Ha contribuito a questa ripresa il deciso rialzo delle esportazioni, in parte ascrivibile a fattori temporanei (quali la vendita di mezzi di navigazione marittima), a fronte di un più moderato incremento delle importazioni. Positiva anche la chiusura del quarto trimestre, che ha visto un +0,8% rispetto all'ultimo trimestre del 2024.

La domanda interna ha fornito un apporto positivo soprattutto in termini di nuovi investimenti. Tale voce è cresciuta del +3,5% a valori costanti nell'anno e il peso degli investimenti fissi lordi sul PIL si è attestato al 22,5%, dopo la riduzione che si era registrata nell'anno precedente, **Fig. 8**.

La dinamica degli investimenti, **Tab. 6**, è stata positiva per tutte le principali voci, fatta eccezione per quelle delle abitazioni (-3,6%). La crescita più elevata è stata registrata nel comparto dei fabbricati non residenziali (+9,4%), che comprende un'importante fetta

di investimenti in opere pubbliche legate al PNRR; gli investimenti in nuove costruzioni non residenziali private, si stima, invece che siano diminuiti del -1,5% rispetto al 2024. Sono cresciuti del +2,2% gli investimenti in macchinari, al secondo posto in termini di valore complessivo. In positivo anche gli investimenti di proprietà intellettuale – trainati dagli investimenti in software e IA – che hanno visto un aumento del +4,0% rispetto al totale e che in termini di importo valgono più del doppio degli investimenti in mezzi di trasporto. Questi ultimi hanno chiuso il 2025 con un +9,1%⁵, grazie ad un'importante ripresa nella seconda metà dell'anno.

Guardando alla dinamica che hanno registrato le tipologie di investimenti in beni che possono essere oggetto di leasing, si osserva che i beni strumentali e i mezzi di trasporto hanno avuto una dinamica positiva per tutto il corso dell'anno, **Fig. 9**. Gli investimenti in costruzioni non residenziali hanno visto una crescita molto importante nei primi due trimestri, un +3,8% nel terzo trimestre e un successivo rallentamento (-2,1%) negli ultimi tre mesi dell'anno.

L'incidenza del leasing sul PIL è risalita dall'1,5% del 2024 all'1,6% nel 2025. Anche l'incidenza del leasing sugli investimenti fissi lordi è lievemente salita rispetto all'anno precedente. Quella calcolata rispetto al totale degli investimenti in fabbricati non residenziali, attrezzature e mezzi di trasporto si è attestata al 10,0% (9,9% il dato stimato con riferimento all'anno precedente), quella calcolata al netto del comparto immobiliare è stata pari al 16,3%, rispetto al 15,7% dell'anno precedente, **Fig. 10**.

Fig. 7 - Crescita trimestrale del PIL nel periodo 2019-2025 (Valori concatenati - Numeri indice: Anno 2020 = 100)

Fonti: Eurostat, UpB

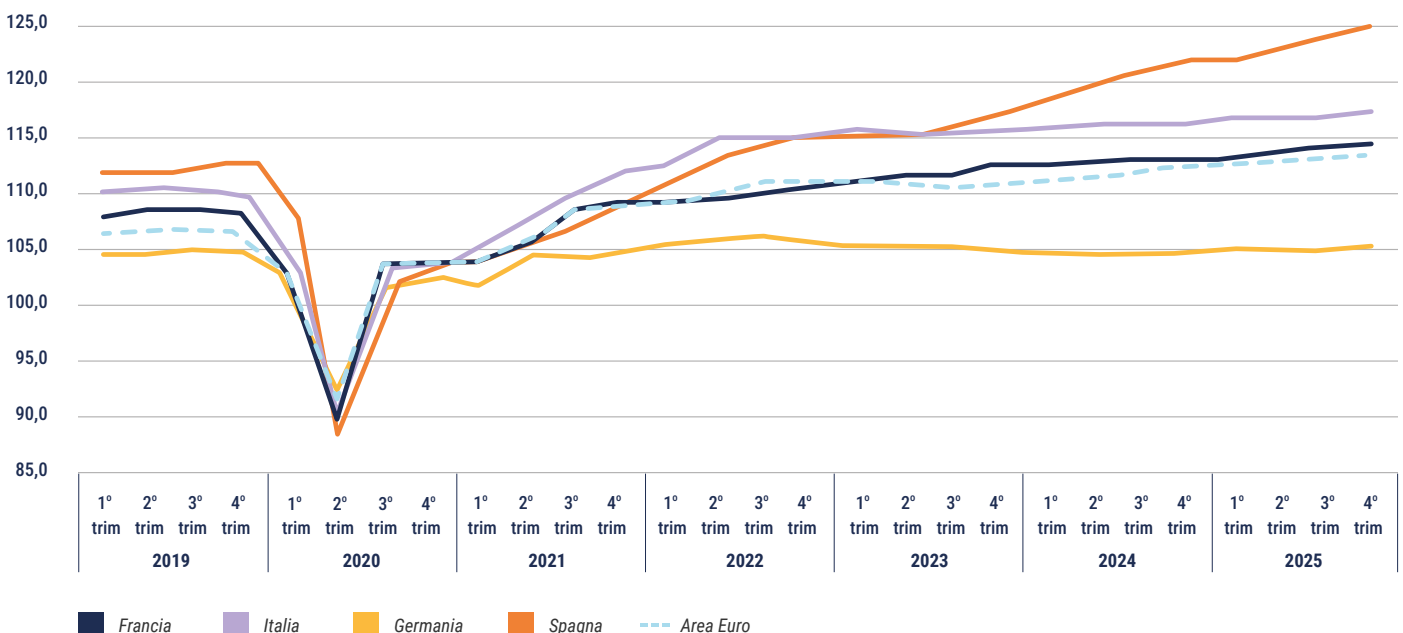


Fig. 8 - Dinamica del rapporto investimenti/PIL (incidenza %)

Fonte: elaborazioni Assilea su dati Istat

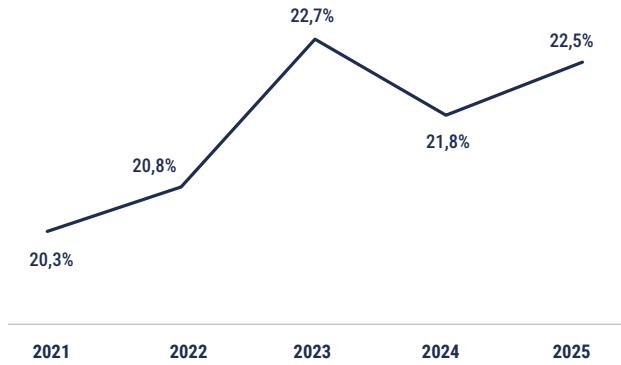
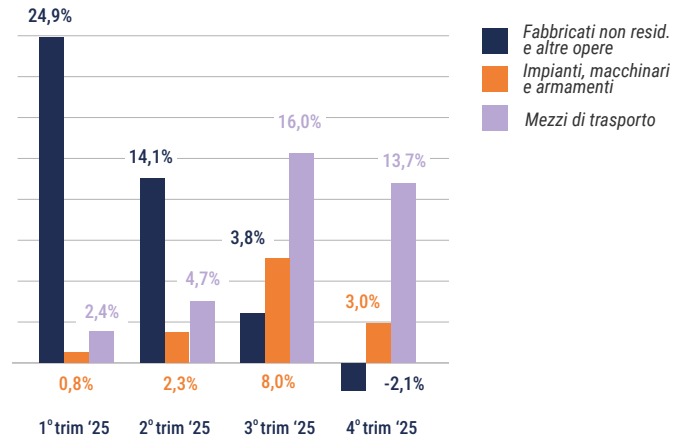


Fig. 9 - Dinamica trimestrale degli investimenti fissi lordi (var. % a prezzi costanti sul periodo corrispondente)

Fonte: elaborazioni Assilea su dati Istat



Tab. 6 - Investimenti fissi lordi (milioni di euro a valori costanti)

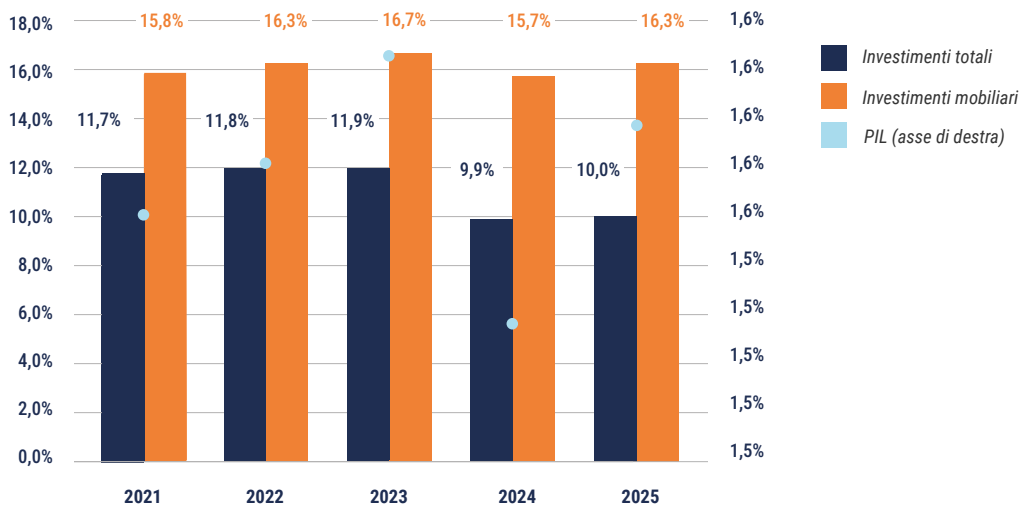
Fonte: Istat, conti nazionali

	2024	2025	Var. %
Abitazioni	89.378	86.146	-3,6%
Fabbricati non resid. e altre opere	124.665	136.438	9,4%
Macchine e attrezzature	116.663	119.239	2,2%
Mezzi di trasporto	26.594	29.007	9,1%
Prodotti di proprietà intellettuale	64.203	66.781	4,0%
Totale*	423.375	438.067	3,5%

*Per effetto della concatenazione a valori costanti può non coincidere con la somma delle voci.

Fig. 10 - Incidenza % del leasing e noleggio a lungo termine su Investimenti e PIL

Fonte: elaborazioni Assilea su dati Istat



* Il comparto è stato oggetto di profonde revisioni da parte dell'Istat, che sui dati dei primi tre trimestri dell'anno pubblicava un incremento del +0,8% rispetto ai primi nove mesi del 2024 (cfr. Tavole dei Conti trimestrali Istat - III Trimestre 2025).

I nuovi contratti di leasing stipulati nel 2025

Il mercato del leasing in Italia ha visto raddoppiare i propri volumi nell'ultimo decennio. Nel 2025 il leasing ha finanziato 36,1 miliardi di euro di nuovi investimenti, cifra record per il settore guardando agli ultimi 15 anni. Nel 2025, l'aumento rispetto al 2024 ha superato la crescita complessiva degli investimenti e si è attestato al +5,8%; è cresciuto del +1,4% anche il numero dei nuovi contratti stipulati nell'anno, **Tab. 7 e Fig. 11**.

Tutti i maggiori comparti del leasing hanno chiuso l'anno in positivo. Il settore è stato trainato da una crescita a due cifre nel leasing strumentale (+15,2% sui volumi), alla quale si è sommato il buon andamento del comparto immobiliare (+5,9%) e una dinamica in lieve ripresa del comparto auto (+0,9%). Si sono, inoltre, osservati incrementi importanti nei segmenti del leasing aeronavale e ferroviario e del leasing di impianti per la produzione di energia da fonti rinnovabili, con una crescita in valore rispettivamente del +35,7% e del +6,7%.

In termini di importi, il peso del leasing auto sulle nuove operazioni si è attestato nel 2025 al 59,4% dei nuovi volumi finanziati (dal 61,4% che si registrava nel 2024) **Fig. 12a**. Il leasing strumentale si è confermato come il secondo comparto per importanza e ha rappresentato il 29,2% del totale, quasi 2 punti percentuali in più rispetto al 2024. Segue il comparto del leasing immobiliare, in cui si è concentrato l'8,9% dei nuovi finanziamenti nel 2025 rispetto al 9,1% del 2024. Il peso del leasing aeronavale e ferroviario è contenuto, ma in lieve crescita rispetto all'anno precedente, con una quota del 2,1% (+0,4 p.p. rispetto al 2024). Il leasing di impianti per la produzione di energia da fonti rinnovabili si è confermato pari allo 0,4% del totale.

Dei circa 746mila nuovi contratti stipulati nel 2025, poco meno dei due terzi ha finanziato l'utilizzo di mezzi di trasporto "targati" (autovetture e veicoli commerciali e industriali), il 27,2% quello di beni strumentali, **Fig. 12b**.

Tab. 7 - Nuovi contratti di leasing stipulati nel 2025 (valori in milioni di euro)

	Numero	Valore (mln €)	Var.% Numero	Var.% Valore
Autovetture in leasing*	75.042	4.574	-3,5%	0,4%
Autovetture NLT*	346.976	10.379	0,7%	0,3%
Veicoli commerciali in leasing*	38.447	1.886	3,8%	8,9%
Veicoli commerciali NLT*	55.263	1.518	-1,6%	-5,8%
Veicoli Industriali	23.333	3.104	3,6%	2,5%
AUTO	539.061	21.461	0,2%	0,9%
Strumentale finanziario	92.643	9.088	5,5%	18,1%
Strumentale operativo	110.486	1.464	4,2%	-0,3%
STRUMENTALE	203.129	10.552	4,8%	15,2%
AERONAVALE E FERROVIARIO	302	770	11,4%	35,7%
Immobiliare costruito	2.055	1.905	-5,1%	0,0%
Immobiliare da costruire	458	1.305	7,3%	15,7%
IMMOBILIARE	2.513	3.210	-3,0%	5,9%
ENERGIE RINNOVABILI	616	140	36,6%	6,7%
TOTALE GENERALE	745.621	36.135	1,4%	5,8%

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

Fig. 11 - Serie storica nuovi contratti stipulati annualmente (valori in milioni di euro)

Fonte: Assilea e Centro Studi e Statistiche UNRAE



Fig. 12a - Ripartizione dei nuovi contratti di leasing 2025 per comparto (in valore)

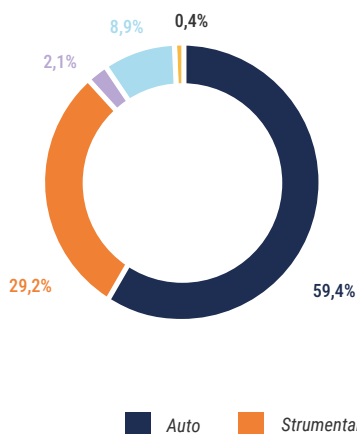
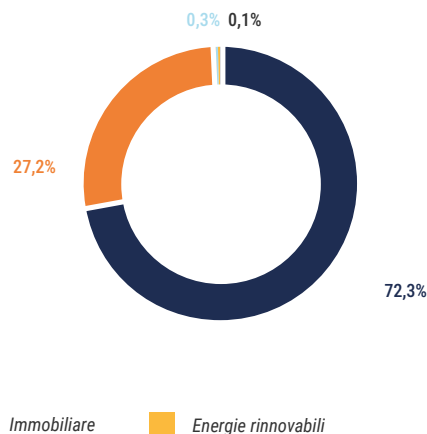


Fig. 12b - Ripartizione dei nuovi contratti di leasing 2025 per comparto (in numero)



1.3.1 I principali comparti di beni finanziati

Nel 2025 il volume complessivo dei nuovi **finanziamenti auto** ha visto un +0,9% rispetto all'anno precedente. La dinamica è stata positiva in tutti i segmenti, ad eccezione del noleggio a lungo termine di veicoli commerciali (-5,8%), che aveva visto però una forte espansione negli anni precedenti.

Il comparto delle autovetture risente delle complesse dinamiche del settore a livello nazionale ed europeo e ha registrato un timido +0,4% e +0,3% rispettivamente nel leasing e nel noleggio a lungo termine⁶.

Più brillante, invece, è stata la dinamica del leasing di veicoli commerciali (+8,9%) e industriali (+2,5%). Questo conferma il maggio-

re legame di questi due comparti dell'*automotive* con il trend del comparto dei beni strumentali, che ha visto una forte accelerazione nell'anno considerato, **Fig. 13**.

Oltre un quarto (27,4%) delle autovetture di nuova immatricolazione sono state finanziate in leasing o noleggio a lungo termine. Guardando, più nel dettaglio, alle sole immatricolazioni di auto "green", più di un terzo (35,1%) delle autovetture elettriche a "zero emission" immatricolate nel 2025 sono state finanziate in leasing o noleggio a lungo termine.

Rispetto al 2024, il **leasing strumentale** ha registrato una crescita complessiva del +15,2% sui volumi e del +4,8% sul numero dei nuovi contratti stipulati.

⁶ Nel noleggio a lungo termine di autovetture, peraltro, una modifica del campione statistico Assilea ha portato ad una riduzione delle variazioni percentuali '25/'24.

Il leasing finanziario, in particolare, ha trainato la crescita del comparto con un aumento del valore di stipulato del +18,1%, mostrando una dinamica positiva in tutte le fasce d'importo, Fig. 14. Il leasing operativo, invece, ha visto una diminuzione in valore del -0,3% rispetto al 2024, con una flessione del -4,3% nei contratti della fascia d'importo più elevata superiore a 50.000€, a fronte di una dinamica moderatamente positiva nelle altre fasce d'importo.

Il 2025 ha visto un incremento del **leasing immobiliare** del +5,9%

sui volumi e una riduzione del -3,0% sul numero delle operazioni. Il trend positivo del comparto è da ricondursi alla dinamica del segmento del leasing di immobili in costruzione (+15,7%), che in termini di volumi rappresenta più del 40% del comparto ed ha visto una dinamica positiva anche del numero di nuovi contratti (+7,3%), Fig. 15. Il leasing su immobili già costruiti ha confermato i volumi del 2024 e registrato una diminuzione del -5,1% sul numero delle nuove operazioni stipulate nel 2025.

Fig. 13 - Stipulato leasing auto (valori in milioni di euro)

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

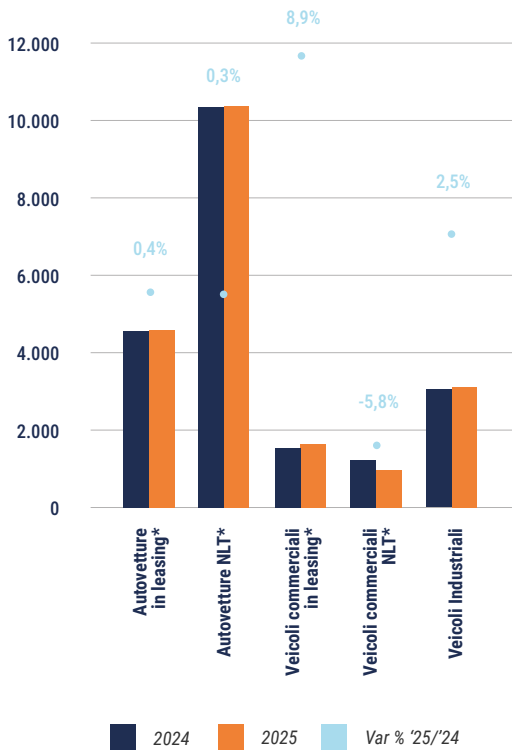


Fig. 14 - Stipulato leasing strumentale (valori in milioni di euro)

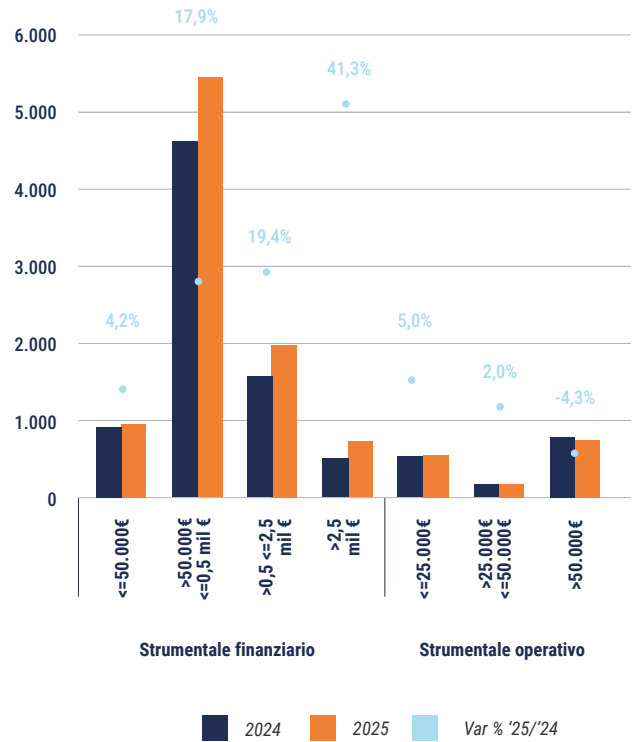
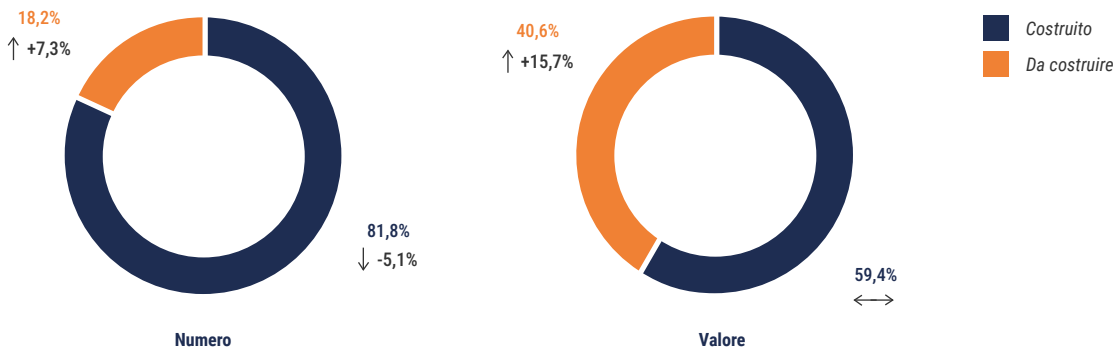


Fig. 15 - Ripartizione e dinamica dei nuovi contratti di leasing immobiliare nel 2025





1.3.2 Dinamiche regionali

È possibile effettuare un'analisi della dinamica dello stipulato leasing a livello regionale su di un campione di dati (rappresentativo di oltre la metà dello stipulato complessivo) costituito dai soli contratti di leasing finanziario e operativo stipulati da banche e intermediari finanziari non facenti parte dei gruppi industriali del mondo automotive (c.d. "finanziarie di marca").

Il 45,7% di questi finanziamenti leasing si concentra nelle regioni di Lombardia, Veneto ed Emilia-Romagna, **Tab. 8**. Le prime due regioni hanno visto nel 2025 un incremento di stipulato rispettivamente del +10,6% e del +12,3%, mentre in Emilia-Romagna si è osservata una flessione del -3,5% rispetto all'anno precedente. Crescite importanti dei nuovi finanziamenti leasing si sono osservate anche in Puglia (+20,4%) e in Sicilia (+18,6%), seguite da Piemonte (+15,9%), Campania (+13,3%) e Trentino-Alto Adige (+10,1%).

Rapportando i volumi di nuove stipule leasing ai dati sul numero di imprese attive sul territorio, il **Trentino-Alto Adige è la regione che presenta la maggiore diffusione dei nuovi finanziamenti leasing**

nel tessuto imprenditoriale locale, con una media di circa 12.000 euro di nuovi finanziamenti leasing pro-capite ad impresa stipulati nel 2025, **Fig. 16**.

Tale primato sui volumi, che riflette l'alta incidenza nella regione del leasing immobiliare - comparto con importi medi elevati - è confermata anche da una maggiore diffusione nella regione del leasing in termini di numero di nuovi contratti stipulati nell'anno (20 nuovi contratti ogni 100 imprese, rispetto ad una media di 15 contratti ogni 100 imprese in Italia).

La cartina sul grado di diffusione dei nuovi finanziamenti leasing nelle diverse regioni mostra che **esistono ancora ampi margini di crescita di questa tipologia di finanziamento in molte aree del Centro-Sud**. In questo contesto, peraltro, la proroga triennale dell'agevolazione di cui alla ZES Unica Sud (Zona Economica Speciale) consentirà un maggiore sviluppo degli investimenti produttivi in molte aree del Centro-Sud anche nei prossimi anni.

Tab. 8 - Le prime 10 regioni per volumi di nuovi finanziamenti leasing 2025

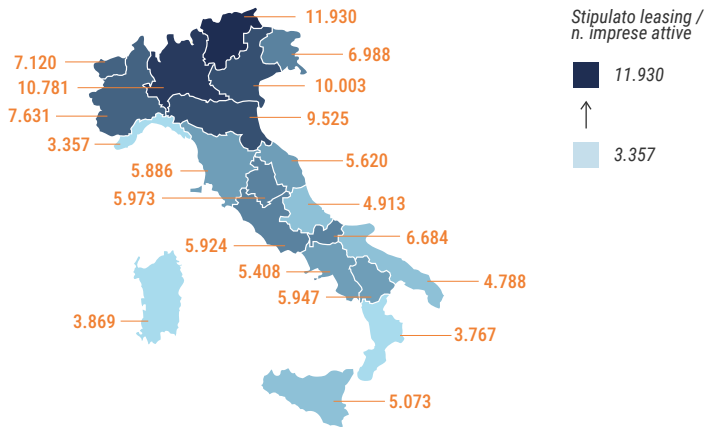
Fonte: elaborazioni Assilea su dati BDCR

	Ripartizione '25	Var.% 25/24	Valore stipulato* in rapporto al n. imprese attive
1. Lombardia	24,1%	10,6%	10.781
2. Veneto	11,5%	12,3%	10.003
3. Emilia-Romagna	10,1%	-3,5%	9.525
4. Piemonte	7,9%	15,9%	7.631
5. Lazio	7,6%	-7,9%	5.924
6. Campania	7,5%	13,3%	5.408
7. Toscana	5,5%	-1,7%	5.886
8. Sicilia	5,2%	18,6%	5.073
9. Puglia	4,3%	20,4%	4.788
10. Trentino-Alto Adige	3,5%	10,1%	11.930
Altre regioni	12,6%	8,5%	4.859
Totale campione	100,0%	7,9%	7.177

* Riparametrato al totale stipulato complessivo

Fig. 16 - Grado di diffusione del leasing a livello territoriale (valore dei nuovi contratti stipulati nel 2025 in rapporto al numero di imprese attive nella regione)

Fonte: elaborazioni Assilea su dati BDCR e dati Infocamere - Movimprese



Canali di vendita

La clientela può stipulare un contratto di leasing attraverso diversi canali. Una specifica survey condotta annualmente tra le società di leasing consente di stimare l'incidenza di ciascun canale di vendita sullo stipulato dell'anno.

Il canale indiretto si conferma anche nel 2025 il canale di vendita prevalente nel leasing, ma la sua incidenza scende al 52,4%, rispetto al 61,3% che si registrava nel 2024, **Fig. 17**. Tra le reti di vendita indirette, si conferma al primo posto quella dei concessionari che presenta una quota in crescita rispetto all'anno precedente (24,0% rispetto a 18,1% del 2024). La quota relativa ai fornitori convenzionati, canale utilizzato soprattutto nel comparto strumentale, scende all'11,2%, rispetto al 13,3% che si registrava nell'anno precedente. Si è ridotto notevolmente il peso del canale delle banche convenzionate (3,2% rispetto al 13,2% che si registrava nel 2024). Si riduce di poco sia il peso del canale agenti (9,2% rispetto all'11,0% del 2024), che quello del canale mediatori creditizi (4,8% rispetto al 5,7% del 2024).

Attraverso il canale bancario tradizionale (e le reti indirette che fanno parte del gruppo bancario di appartenenza⁷) è stato originato e stipulato nel 2025 il 36,5% del totale dei finanziamenti. Tale

canale ha visto pertanto crescere il suo peso rispetto al 28,6% che si registrava nell'anno precedente. La rete di vendita diretta ha visto un lieve incremento della propria quota, dal 10,1% del 2024 all'11,1% del 2025.

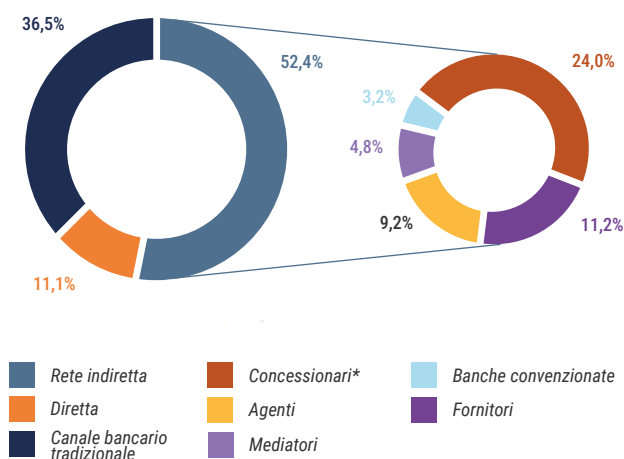
Nel comparto del leasing auto, il canale dei concessionari è quello con il peso maggiore 62,6%, in netta crescita rispetto al 45,3% che si registrava nel 2024, **Fig. 18**. Il peso del canale bancario è salito al 18,4%, rispetto al 14,5% dell'anno precedente, seguito dal 9,9% del canale agenti (sceso rispetto al 14,5% del 2024).

Nel leasing strumentale il peso del canale bancario è pari al 39,0%, in forte crescita rispetto al 2024 (30,4%). Il peso del canale fornitori è sceso dal 31,4% del 2024 al 24,6% del 2025. Segue, al terzo posto, la rete diretta, il cui peso è salito dal 17,3% del 2024 al 19,8% del 2025.

Nel comparto immobiliare, il canale bancario tradizionale ha visto crescere notevolmente la propria incidenza sul totale (dal 57,1% nel 2024 al 71,9% nel 2025), a scapito degli altri canali, tra i quali quello delle banche convenzionate (7,4%, in forte contrazione rispetto al 18,4% del 2024).

Fig. 17 - Stima ripartizione dello stipulato leasing 2025 per canale di vendita (ripartizione % dei volumi)

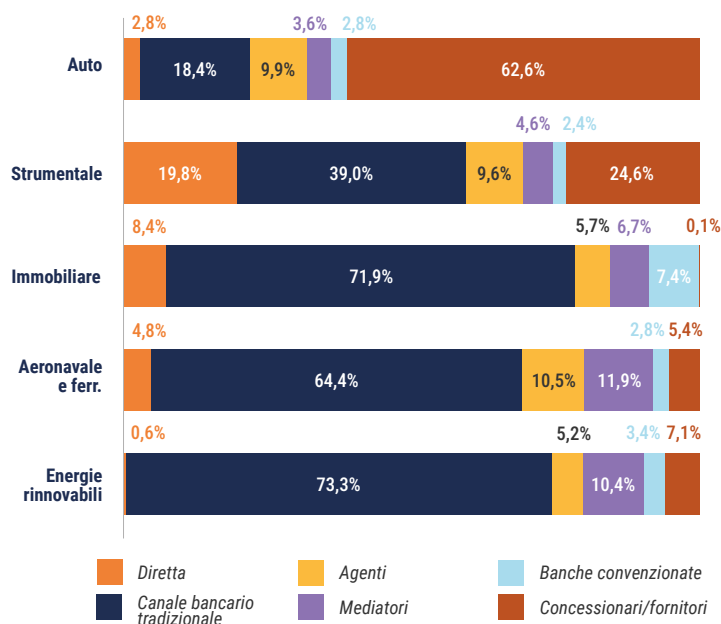
Fonte: Assilea, questionario di ottobre 2025



* Il dato è calcolato integrando le risposte ricevute con i dati di leasing auto di fonte UNRAE, l'elaborazione non include il mondo del noleggio a lungo termine al di fuori della compagine associativa di Assilea

Fig. 18 - Stima ripartizione di ciascun comparto leasing dello stipulato 2025 per canale di vendita (ripartizione % dei volumi)

Fonte: Assilea, questionario di ottobre 2025



* Il dato è calcolato integrando le risposte ricevute con i dati di leasing auto di fonte UNRAE, l'elaborazione non include il mondo del noleggio a lungo termine al di fuori della compagine associativa di Assilea

⁷ Si considerano con questa espressione gli intermediari del credito (promotori, agenti in attività finanziaria/mediatori) del gruppo che canalizzano la propria attività attraverso il canale bancario.



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, gli anni 2013 e 2014 hanno registrato una riduzione del 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 2015 al 2025 si è invece manifestata una sostanziale stabilizzazione del numero di Agenti iscritti presso gli elenchi OAM, **Fig. 19**.

Analisi dell'offerta Agenti

A cura dell'**OAM**

Negli ultimi anni, la tendenza degli Agenti è stata quella di ampliare l'offerta a prodotti inizialmente poco presenti tra quelli distribuiti come *Credito Revolving*, Aperture di credito in conto corrente e *Factoring* (rispettivamente, +33%, +29% e +20% di mandati nel quadriennio 2022/2025).

Mentre, con riferimento ai mandati concessi sul *Leasing* è possibile riscontrare in generale una stabilizzazione del comparto. In particolare, si registra nel quadriennio 2022/2025 un incremento per i mandati su *Leasing strumentale* (+3%) e *Leasing su fonti rinnovabili ed altre tipologie di investimento* (5%). Tuttavia, tale tendenza è stata accompagnata nel 2025, rispetto al 2022, da una flessione del numero dei mandati concessi alla rete agenziale su *Leasing autoveicoli e aeronavali* (-3%) e *Leasing immobiliare* (-2%), **Tab. 9**.

Il *Leasing* rappresenta ancora oggi un prodotto fondamentale su cui gli Agenti in attività finanziaria ricevono mandato, come si evidenzia successivamente.

L'Offerta di *Leasing* da parte degli Agenti (dati al 01/01/2026)

Il numero totale di Agenti con mandato in almeno uno dei prodotti del comparto *Leasing* è 1.853 (il 27,7% del totale Agenti iscritti al 31/12/2025) di cui 1.082 svolgono l'attività tramite mandato diretto e 771 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 2025 sono 8, mentre il 26% ha stipulato un solo mandato, **Fig. 20**.

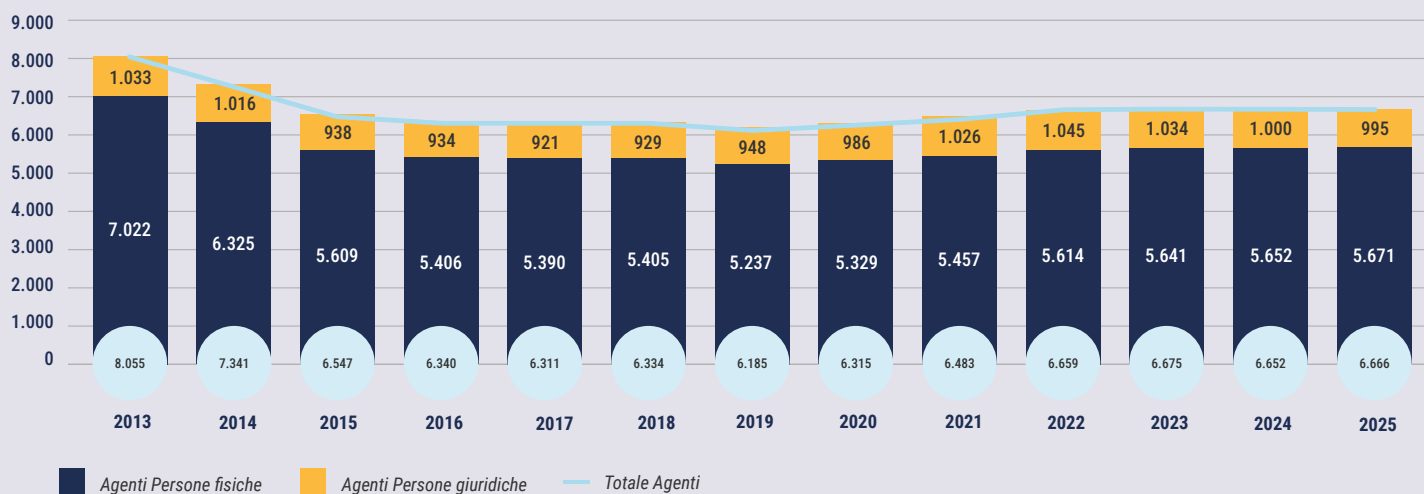
Rispetto ai 1.082 soggetti con mandato diretto, il 64% sono persone fisiche, il 5% sono società semplici (ditta individuale o società di persone) e il restante 31% sono Agenti iscritti come società di capitali, **Fig. 21**.

Considerando tutto il campione degli Agenti (1.853) che agiscono sia tramite mandato diretto che indiretto, il 79% sono persone fisiche, il 3% sono società semplici (ditta individuale o società di persone) e il restante 18% sono Agenti iscritti come società di capitali.

La suddivisione per comparti vede la preponderanza del prodotto *auto e aeronavale* con il 37% del totale dei mandati *Leasing*. Il 28% dei mandati è poi collocato sui beni *strumentali*. I prodotti che, invece, ricevono meno mandati sono quelli basati sui prodotti *immobiliari ed energy*, (rispettivamente il 18% e il 17% del totale), **Fig. 22**.

Fig. 19 - Andamento Elenco Agenti in Attività Finanziaria 2013-2025

Fonte: OAM



Tab. 9 - Evoluzione Mandati quadriennio 2022 - 2025

Fonte: OAM

Prodotto Mandato	2022	2023	2024	2025	Δ 2022/2025	Incremento % 2022/2025
Cessioni del V / pensione e delegazioni di pagamento	5.298	5.355	5.423	5.496	198	4%
Credito personale	4.362	4.452	4.642	4.692	330	8%
Mutui	2.931	2.993	3.241	3.164	233	8%
Acquisto credito	1.904	1.988	2.083	2.093	189	10%
Leasing autoveicoli e aeronavali	1.812	1.756	1.730	1.755	-57	-3%
Credito finalizzato	1.616	1.697	1.714	1.707	91	6%
Credito revolving	987	1.079	1.199	1.315	328	33%
Leasing strumentale	1.264	1.287	1.256	1.299	35	3%
Aperture di credito in conto corrente	907	1.033	1.082	1.173	266	29%
Factoring	830	902	985	1.000	170	20%
Leasing immobiliare	888	869	857	867	-21	-2%
Leasing su fonti rinnovabili ed altre tipologie di investimento	759	744	751	795	36	5%
Ristrutturazione dei crediti	348	403	398	374	26	7%
Anticipi e sconti commerciali	279	283	292	319	40	14%
Rilascio di fidejussioni e garanzie	305	316	320	308	3	1%
Prestito su pegno	151	170	176	166	15	10%
Garanzia collettiva dei fidi	138	162	169	122	-16	-12%

Dall'analisi sul numero delle società mandanti, è possibile notare una prevalenza di intermediari che hanno attivo, nell'anno 2025, un mandato di *Leasing su autoveicoli e aeronavali e su beni strumentali* (rispettivamente 41 e 40 intermediari mandanti). Di contro, il numero di intermediari che hanno concesso mandato di *Leasing su prodotti immobiliari ed energy* risulta pari rispettivamente a 31 e 30.

Le risultanze ottenute dall'analisi delle reti di vendita, formate da Agenti con mandato diretto e indiretto e da collaboratori puri⁹, sono in linea con quanto evidenziato precedentemente sulla distribuzione del numero dei mandati. Infatti, i comparti con una

rete di vendita più estesa risultano essere quelli riguardanti il *Leasing su autoveicoli e aeronavali* (4.112 soggetti) e *Leasing su beni strumentali* (2.335 soggetti). Invece, per i mandati di *Leasing su prodotti immobiliari ed energy* si evidenziano reti di vendita ristrette, formate rispettivamente da 1.534 e 1.410 soggetti **Tab. 10**.

Per quanto riguarda la distribuzione territoriale, la maggiore concentrazione di Agenti aventi mandato in almeno uno dei prodotti *Leasing* viene registrata in Lombardia e Campania (13%), seguite da Sicilia e Lazio: per quest'ultime la percentuale si attesta rispettivamente all'11% e al 10% **Fig. 23**.

Fig. 20 - Agenti e intermediari con mandato in almeno un comparto Leasing

Fonte: OAM

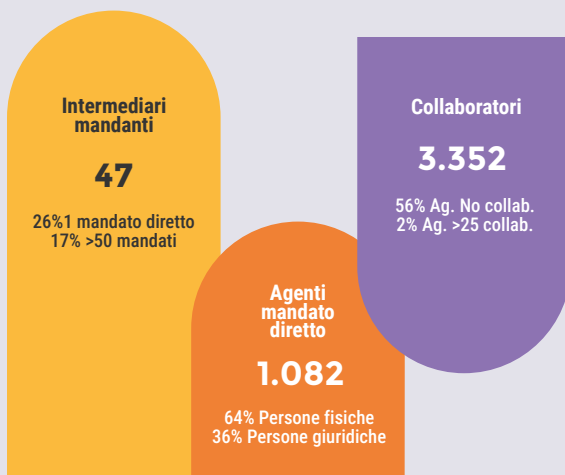


Fig. 21 - Ripartizione Agenti per forma giuridica

Fonte: OAM

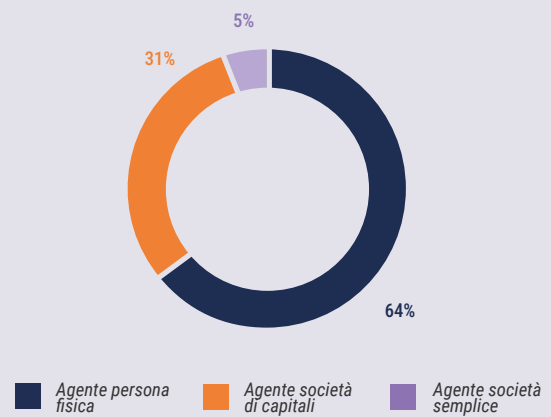
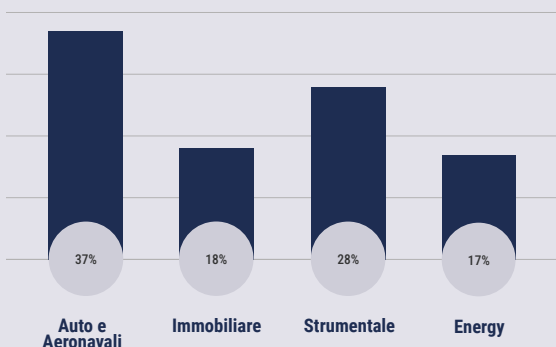


Fig. 22 - Mandati per comparto⁸

Fonte: OAM



⁸ Percentuali calcolate sul totale mandati in comparti Leasing.

⁹ Soggetti non iscritti come Agenti ma collaboratori di Agenti persone giuridiche

Tab. 10 - Reti Distributive per Comparto¹⁰

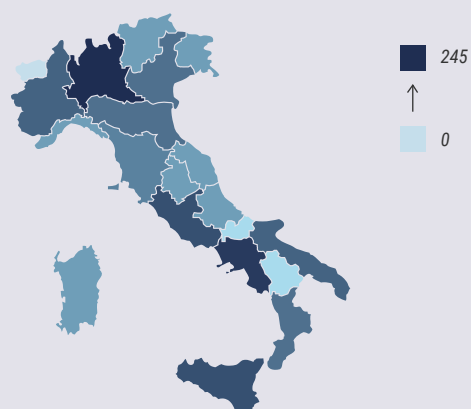
Fonte: OAM

Prodotto Mandato	Numero Mandati Diretti	Numero Mandati Indiretti	Numero Collaboratori Puri	Totale	Numero Intermediari
A.5 Leasing autoveicoli e aeronavali	1.032	723	2.357	4.112	41
A.6 Leasing immobiliare	629	238	667	1.534	31
A.7 Leasing strumentale	842	457	1.036	2.335	40
A.8 Leasing su fonti rinnovabili ed altre tipologie di investimento	568	227	615	1.410	30

Fig. 23 - Distribuzione sul Territorio Nazionale

Fonte: OAM

Regione	Numero Agenti	% Numero Agenti
Lombardia	245	13%
Campania	241	13%
Sicilia	195	11%
Lazio	181	10%
Puglia	157	8%
Piemonte	142	8%
Calabria	122	7%
Veneto	117	6%
Emilia-Romagna	114	6%
Toscana	91	5%
Sardegna	51	3%
Liguria	39	2%
Abruzzo	35	2%
Marche	35	2%
Umbria	28	2%
Trentino-Alto Adige	23	1%
Friuli-Venezia Giulia	19	1%
Basilicata	11	1%
Molise	7	0%
Valle D'Aosta	0	0%



¹⁰ Un Agente può avere anche più di un mandato purché in un differente comparto.

2

Leasing Auto



L'Italia è il quarto paese europeo per immatricolazioni annue di autovetture, ma l'incidenza dell'auto aziendale rispetto alla media degli altri maggiori mercati è più contenuta. Questo rallenta il rinnovo del parco circolante e la transizione verso autovetture a basse emissioni. La percentuale di auto "green" di nuova immatricolazione finanziate in leasing e noleggio a lungo termine, infatti, si avvicina molto di più alla media europea, rispetto a quanto si osserva con riferimento alle immatricolazioni totali annue.

Nel 2025, il 27,4% delle autovetture di nuova immatricolazione sono state finanziate in leasing o noleggio a lungo termine, tale incidenza sale al 35,1% per le autovetture elettriche a batteria.

In termini di volumi di credito erogato, nel 2025, a fronte di una sostanziale stabilità del leasing e del noleggio a lungo termine nel comparto delle autovetture e fuoristrada (+0,3%), si è registrato un incremento nel comparto dei veicoli commerciali (+1,8%) e del leasing di veicoli industriali (+2,5%).

Circa il 47% dei veicoli "pesanti" di nuova immatricolazione sono finanziati in leasing. Il leasing di veicoli industriali rappresenta il 14,4% dello stipulato nel comparto auto, ha una distribuzione più uniforme sul territorio rispetto ad altri segmenti e comparti leasing ed ha visto dinamiche positive anche in molte regioni del Centro e Sud Italia.

SOMMARIO

Premessa - Mercato automotive europeo: evoluzione del parco e sfide della decarbonizzazione <i>A cura di Martina Apicella, Mobility Advisor Leaseurope</i>	36
Focus - Tendenze e prospettive del mercato auto in Italia <i>A cura di Cristiana Petrucci, Responsabile Centro Studi e Statistiche UNRAE</i>	38
2.1 - Autovetture	40
Focus - Classifiche dei modelli di autovetture maggiormente richiesti.....	44
2.2 - Veicoli commerciali	48
2.3 - Veicoli pesanti	52

PREMESSA

Mercato automotive europeo: evoluzione del parco e sfide della decarbonizzazione

A cura di **Martina Apicella**,
Mobility Advisor di **Leaseurope**

Il settore automobilistico europeo continua a rappresentare uno dei pilastri dell'economia industriale del continente, ma attraverso al tempo stesso una fase di trasformazione strutturale guidata dalla transizione verso la mobilità a zero emissioni. In questo contesto, l'evoluzione del mercato e delle politiche europee rappresenta un elemento centrale per comprendere le dinamiche che interessano l'intero ecosistema della mobilità, inclusi gli operatori del leasing e del noleggio.

Secondo i dati più recenti dell'industria, i veicoli elettrici a batteria stanno progressivamente guadagnando terreno nelle nuove immatricolazioni. Nel 2025, le auto completamente elettriche rappresentano circa il 17% delle nuove registrazioni nell'Unione europea, diventando la terza scelta più popolare tra gli acquirenti di auto nuove. Tuttavia, la loro presenza nel parco circolante complessivo rimane ancora limitata: solo il 2,3% delle autovetture sulle strade europee è attualmente a batteria, evidenziando il significativo divario che resta da colmare per raggiungere una diffusione su larga scala della mobilità a zero emissioni. Un andamento analogo si osserva anche negli altri segmenti di veicoli. Sebbene la diffusione di modelli a zero emissioni sia in crescita, le quote rimangono ancora contenute. Tra i diversi segmenti, gli autobus risultano attualmente i più avanzati nella transizione, con una quota di veicoli elettrici a batteria pari al 3,2% del parco¹.

Alla luce di queste dinamiche, le politiche europee assumono un ruolo sempre più rilevante nel sostenere e accelerare il percorso di decarbonizzazione del trasporto su strada. In questo contesto si inserisce il pacchetto automotive presentato dalla Commissione europea lo scorso 16 dicembre, che mira a rafforzare la competitività dell'industria automobilistica europea e ad accompagnare la transizione verso tecnologie a zero emissioni.

Tra le iniziative legislative più rilevanti del pacchetto figura il Regolamento sui veicoli aziendali puliti (Clean Corporate Vehicles), che intende promuovere una maggiore diffusione di veicoli a basse e zero emissioni all'interno delle flotte aziendali. Considerato il ruolo strategico delle flotte nel rinnovo del parco circolante – e in particolare nel mercato delle immatricolazioni di nuovi veicoli – questo intervento normativo è destinato ad avere implicazioni significative per gli operatori del leasing e del noleggio.

La proposta si fonda su tre obiettivi principali, tra cui stimolare la domanda di veicoli a zero e basse emissioni (ZEV e LEV), ridurre

la spesa per i combustibili fossili nel settore dei trasporti ed accelerare la diffusione dei veicoli a zero emissioni anche nel mercato dell'usato, ampliandone l'accessibilità per cittadini e imprese.

Per conseguire tali finalità, il testo introduce traguardi obbligatori a livello nazionale per il 2030 e il 2035. In particolare, viene previsto che una quota definita delle nuove immatricolazioni di auto e furgoni aziendali da parte delle grandi imprese sia costituita da veicoli a zero emissioni. Pur lasciando agli Stati membri un certo margine di discrezionalità sulle modalità di attuazione degli obiettivi nazionali, la proposta include una misura di forte impatto: a partire dal 2028, gli Stati membri non potranno più concedere sostegno finanziario ai veicoli aziendali che non siano a basse o zero emissioni e che non siano fabbricati nell'Unione europea.

Il settore europeo del leasing e del noleggio è già oggi protagonista della transizione verso una mobilità più sostenibile. In qualità di principali acquirenti di veicoli LEV e ZEV, gli operatori stanno investendo in modo significativo per rendere l'adozione dei veicoli a zero emissioni sempre più attrattiva e accessibile per consumatori, PMI, grandi imprese e autorità pubbliche. I dati dimostrano che i membri di Leaseurope stanno registrando performance superiori rispetto al mercato complessivo dei veicoli nuovi in termini di quota di veicoli a basse e zero emissioni immatricolati.

Alla luce di questo contesto, il settore ritiene tuttavia che la proposta della Commissione presenti alcune criticità e rischi di non centrare pienamente gli obiettivi dichiarati. Invece di facilitare la transizione, l'introduzione di target nazionali di acquisto potrebbe generare effetti indesiderati per consumatori, PMI e per l'economia europea nel suo complesso. Secondo Leaseurope, i traguardi obbligatori di immatricolazione non rappresentano lo strumento più efficace per stimolare l'adozione degli ZEV. A partire dal 2028, la proposta vieterebbe inoltre qualsiasi forma di sostegno finanziario da parte degli Stati membri per auto e furgoni aziendali – indipendentemente dalla dimensione dell'impresa – salvo che i veicoli siano a zero o basse emissioni. Sebbene sia opportuno che i sussidi diretti privilegino i veicoli a zero emissioni (ZEV), tale divieto finirebbe per includere anche misure fiscali essenziali, quali la deducibilità dei costi e gli ammortamenti, compromettendo gli investimenti nelle flotte nei contesti in cui i veicoli ZEV non siano ancora una soluzione praticabile.

Uno degli obiettivi principali della proposta è aumentare la presen-

¹ ACEA, *Vehicles on European roads, January 2026*.

za di veicoli a zero emissioni (ZEV) nel mercato dell'usato, nonostante manchino evidenze e dati di mercato a sostegno di tale necessità. Secondo uno studio pubblicato da ACEA a febbraio 2026, la crisi del valore residuo dei veicoli elettrici a batteria in Europa, iniziata all'inizio del 2023, sta deprimendo le transazioni di veicoli usati e creando a sua volta un eccesso di offerta di veicoli elettrici a batteria in molti Stati membri, generando così un circolo vizioso che deprime ulteriormente il valore residuo. Ciò rende più costoso il finanziamento dei veicoli e frena la domanda di veicoli elettrici a batteria nuovi, a causa di fattori quali l'accessibilità economica e l'effettiva utilità dei veicoli².

Il settore invita pertanto l'Unione europea e gli Stati membri a concentrarsi prioritariamente sul miglioramento delle condizioni abilitanti per l'elettrificazione – come lo sviluppo delle infrastrutture di ricarica e la stabilità del quadro normativo – sull'eliminazione delle persistenti barriere nel mercato dell'usato e sull'introduzio-

ne di incentivi mirati e meccanismi di sostegno realmente efficaci per le flotte aziendali. In assenza di tali misure, esiste il rischio concreto che gli Stati membri ricorrano a obblighi nazionali rigidi per le imprese, con conseguenti oneri finanziari e amministrativi significativi che potrebbero rallentare, anziché accelerare, la transizione verso la mobilità a zero emissioni.

Nei prossimi mesi, i co-legislatori – Parlamento europeo e Consiglio dell'UE – esamineranno la proposta della Commissione e presenteranno una serie di emendamenti al testo, con l'obiettivo di raggiungere un accordo entro la fine dell'anno. In questo contesto, i membri di Leaseurope, tra cui Assilea, continueranno a seguire con la massima attenzione l'evoluzione del dossier lungo tutto l'iter legislativo, mantenendo un dialogo costante con le istituzioni europee su un tema considerato prioritario per l'intero settore del leasing e del noleggio.

² Quantalyse Belgium, STH Consulting, 2026. *The used vehicle market for BEV passenger cars and BEV Light Commercial Vehicles in Europe - dynamics, policies and system-level implications, Technical Report.*



Le immatricolazioni di autovetture nuove in Italia nel 2025 si sono attestate a 1,526 milioni di unità, in lieve calo rispetto al 2024 (-2,1%), con un gap del 20,4% rispetto ai 1,917 milioni del 2019, **Fig 1**. Per il 2026, l'UNRAE prevede una lieve ripresa delle immatricolazioni a 1,540 milioni (+0,9%), confermando il livello di equilibrio emerso negli ultimi tre anni, compreso tra 1,5 e 1,57 milioni di unità. Il fatturato generato dalla vendita di auto nuove è rimasto sostanzialmente stabile a 46,5 miliardi di euro, mentre il gettito IVA incassato dall'Erario si è attestato a 8,39 miliardi di euro.

Tendenze e prospettive del mercato auto in Italia

A cura di **Cristiana Petrucci**,
Responsabile Centro Studi **UNRAE**

Le auto ricaricabili (ECV) hanno segnato una crescita significativa, raggiungendo una quota del 12,8% (+5,2 punti rispetto al 2024). Le auto elettriche pure (BEV) salgono al 6,2% (circa 95.000 immatricolazioni), recuperando due punti percentuali rispetto al 4,2% del 2024, anche grazie alla spinta degli incentivi MASE concentrati negli ultimi due mesi dell'anno (nei primi 10 mesi 2025 la quota era al 5,2%). Le ibride plug-in (PHEV) quasi raddoppiano la quota di mercato, portandosi al 6,6% del totale, grazie all'ampliamento dell'offerta di modelli e alle nuove disposizioni sulle auto aziendali in fringe benefits.

L'Italia si conferma ancora fanalino di coda tra i Major Markets europei per la quota di auto a zero o bassissime emissioni (12,8%), distante da Regno Unito (34,5%), Germania (30,0%), Francia (26,7%) e Spagna (19,6%), **Tab. 1**.

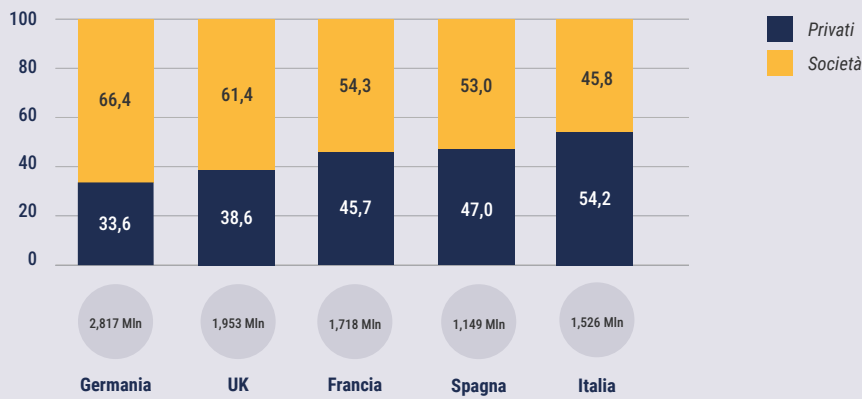
Tra i trend più rilevanti:

- Un elemento strutturale che continua a ostacolare la transizione energetica nel Paese è la bassa penetrazione delle auto aziendali: nel 2025 l'Italia registra la quota più bassa tra i Major Markets europei (45,8%), posizionandosi a 7,2 punti dalla Spagna, 8,5 punti dalla Francia, quasi 16 punti dal Regno Unito e quasi 21 punti dalla Germania, dove la domanda business raggiunge il 66,4% del mercato totale.
- Sul fronte delle infrastrutture di ricarica, secondo i dati EAF0, il nostro Paese rimane stabile al 16° posto nel ranking europeo per capillarità, con soli 14,2 punti di ricarica ogni 100 km a fronte di una media europea di 20,9. I punti di ricarica fast e ultrafast coprono il 20% del totale.
- Il parco circolante delle autovetture supera i 41 milioni di unità a fine 2025, con un'età media che dovrebbe allinearsi ai 13 anni dell'anno precedente (il 20,6% è ante Euro 4, con oltre 20 anni di età). Il parco è composto per quasi l'81,0% da auto a benzina e diesel, in lieve riduzione, mentre crescono le ibride all'8,3% e le auto a Gpl al 6,8%. Le vetture ricaricabili (ECV) coprono l'1,8% del totale (equamente distribuito tra BEV e PHEV).
- La domanda dei privati è tornata a flettere (-9,4%), retrocedendo al 54,2% di quota, penalizzata dal pesante calo delle motorizzazioni tradizionali. Il calo colpisce, in particolare, i giovani acquirenti (18-29 anni), scesi al 7,2% delle immatricolazioni a privati, mentre la fascia over 65 guadagna mezzo punto, al 22,1%, in linea con il trend demografico di invecchiamento della popolazione. Le donne si confermano al 41,7% delle intestazioni a privati.

- Nel 2025 il noleggio a lungo termine ha superato 1,1 milioni di contratti totali (+16,1% rispetto al 2024), con una crescita sia del segmento privati (+19,1%) che delle società (+15,6%).
- Anche nel 2025 il mercato delle auto usate segna una crescita in volume del 2,9%, con circa 5,594 milioni di passaggi di pro-

prietà. I trasferimenti netti (al netto delle minivolture) crescono dell'1,9%, mentre le minivolture aumentano del 4,3%. Il rapporto usato/nuovo continua a salire: per ogni auto nuova acquistata nel 2025, nei soli trasferimenti netti, ne sono state comprate 2,1 usate (rispetto alle 2,0 del 2024).

Fig. 1 - Auto a società in Europa (quote %) - Anno 2025



Tab. 1 - Immatricolazioni per alimentazione e canali di vendita

Alimentazione	Quote % 2025						Quote % 2025					
	Privati	Autoim.	NLT	NBT	Società ed Enti	Totali	Privati	Autoim.	NLT	NBT	Società ed Enti	Totali
Benzina	25,6	32,1	17,7	30,5	15,9	24,4	57,0	15,8	16,4	7,4	3,5	100,0
Diesel	5,8	5,9	18,6	11,2	17,5	9,7	32,8	7,3	43,5	6,9	9,6	100,0
Gpl	14,5	5,8	1,6	1,5	4,2	9,2	85,2	7,5	3,9	1,0	2,4	100,0
Metano	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	50,0	25,0	0,0	25,0	100,0
Ibride elettriche (HEV)	44,7	42,3	42,3	46,1	44,2	43,9	55,1	11,5	21,8	6,2	5,3	100,0
Ibride elettriche plug-in (PHEV+REx)	3,3	7,5	13,0	7,5	10,0	6,6	26,9	13,6	44,7	6,7	8,0	100,0
Elettriche (BEV)	6,0	6,3	6,9	3,2	8,1	6,2	52,5	12,2	25,2	3,1	7,0	100,0
Totale ECV (BEV+PHEV+REx)	9,3	13,8	19,9	10,7	18,1	12,8	39,3	13,0	35,2	5,0	7,5	100,0
Idrogeno (FCEV)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100	0,0	0,0	100,0
Totale (FCEV)	100,0	10,0	100,0	100,0	100,0	100,0	54,2	12,0	22,6	5,9	5,3	100,0

Autovetture



2.1.1 Immatricolazioni

Nel 2025 le immatricolazioni di autovetture in Europa³ sono cresciute del 2,4% rispetto all'anno precedente, con una dinamica più vivace di quella che si era registrata nel 2024 (+0,9%), **Fig. 2**.

Nei maggiori mercati europei, si è osservato: un +1,4% in Germania ed un +3,5% del Regno Unito, a fronte di una flessione del -5,0% in Francia e del -2,1% dell'Italia, **Fig. 3**. Molto positive le dinamiche osservate in: Spagna (+12,9%), Polonia (+8,3%) e Austria (+12,3%). In Italia, il numero delle immatricolazioni di autovetture nel 2025

è sceso a 1,526 milioni di autovetture, con una flessione rispetto all'anno precedente più accentuata (-2,1%) di quella che era stata registrata nel 2024 (-0,5%), **Fig. 4**.

Sulla dinamica complessiva delle immatricolazioni di autovetture ha inciso soprattutto la flessione delle immatricolazioni a privati⁴, scesa del -9,6% rispetto ad un incremento del +7,3% delle immatricolazioni a società. Il peso delle immatricolazioni a società è pertanto passato dal 42,0% del 2024 al 46,2% del 2025, **Fig. 5**.

Fig. 2 - Numero di autovetture immatricolate in Europa

Fonte: ACEA – Automotive European Automobile Manufacturers' Association

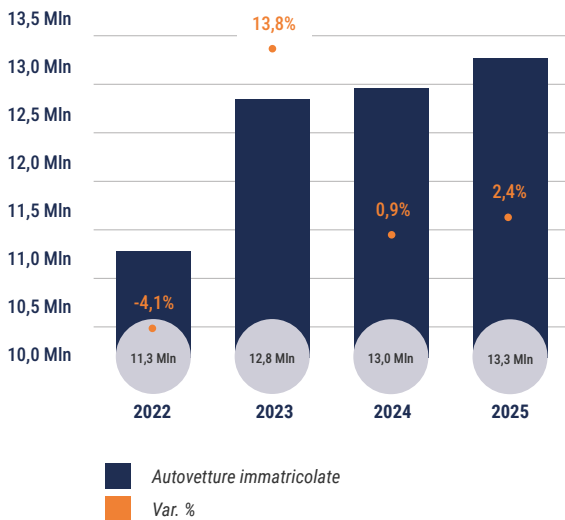
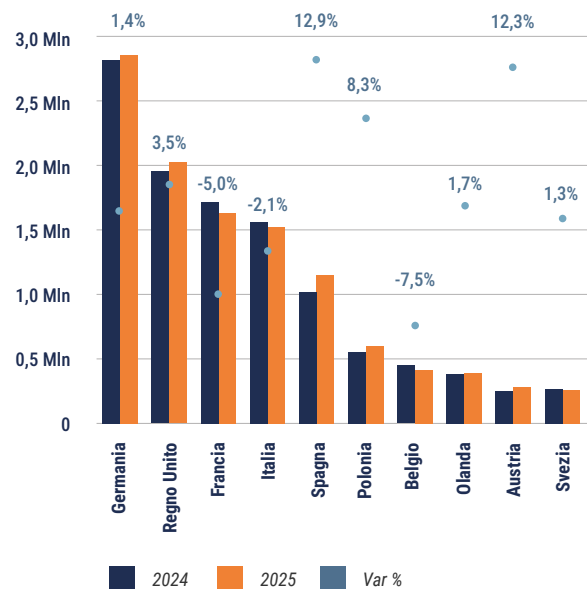


Fig. 3 - Top 10 Paesi europei per numero di immatricolazioni di autovetture

Fonte: ACEA – Automotive European Automobile Manufacturers' Association



³ Europa che nelle elaborazioni del capitolo, da questo punto in poi, comprende anche Regno Unito, Svizzera, Norvegia e Islanda.

⁴ La ripartizione per tipologia di veicolo di questa elaborazione e delle successive segue la "metodologia UNRAE" che presenta alcune lievi diversità rispetto al Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti. Infatti, la metodologia UNRAE si basa sulla tipologia commerciale del veicolo e considera nel comparto delle autovetture qualche autoveicolo immatricolato come "autocarro" o fuoristrada che invece non rientra nel computo delle autovetture nel Comunicato stampa del mercato, diffuso mensilmente dal Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti.

Fig. 4 - Numero di autovetture immatricolate in Italia
Fonte: ACEA

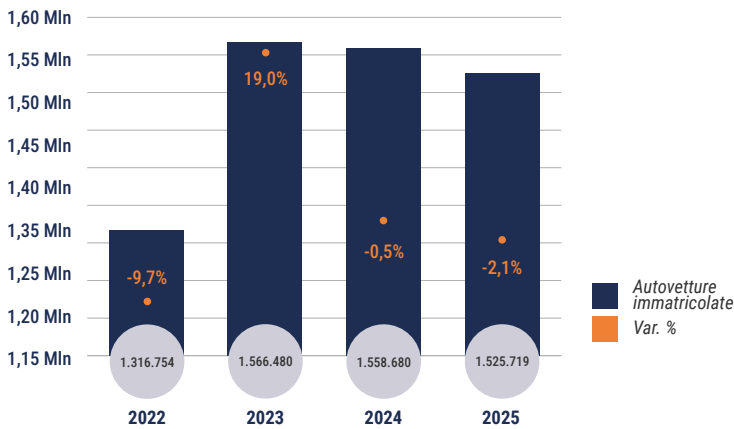
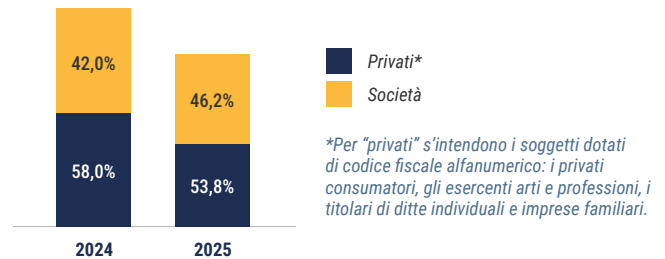


Fig. 5 - Immatricolazioni di autovetture e fuoristrada per tipologia di proprietario
Fonte: elaborazioni Assilea su dati Centro Studi UNRAE



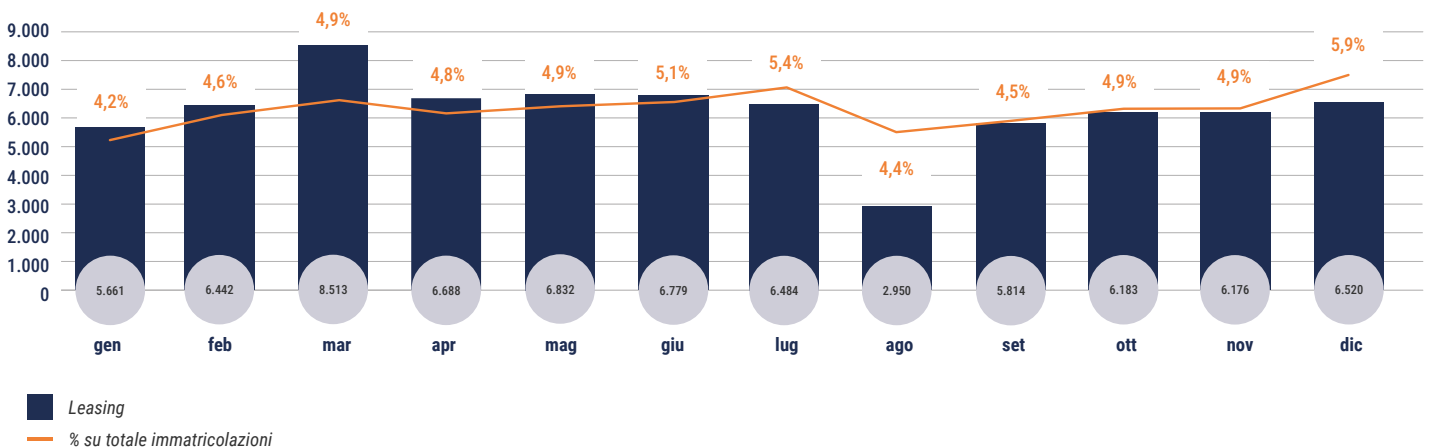
2.1.2 Leasing di autovetture

Il numero di autovetture finanziate in leasing nel 2025 ha superato di poco le 75 mila unità ed è diminuito del -3,5% nel 2025 rispetto all'anno precedente. Il leasing è, tuttavia, riuscito a mantenere costante la propria incidenza sul totale delle immatricolazioni, che si è attestata al 4,9% (come nel 2024). Come negli anni precedenti, a dicembre un piccolo numero di nuovi contratti ha fatto salire ulteriormente l'incidenza del leasing al 5,9%, **Fig. 6**.

Il valore complessivo dei nuovi contratti stipulati è stato di poco superiore ai 4,5 miliardi di euro ed è salito del +0,4% rispetto all'anno precedente, per un importo medio che è passato dai 58,6 mila euro del 2024 ai 61,0 mila euro nel 2025, **Fig. 7**.

La ripartizione delle immatricolazioni in leasing per tipologia di utilizzatore conferma un peso del 44,1% dei "privati" (voce che include anche le imprese familiari, artigianali e le c.d. "partite IVA"), stabile rispetto al dato del 2024. Segue un 43,7% di immatricolazioni leasing a società diverse rispetto a quelle di noleggio, il cui peso scende lievemente rispetto al 44,0% che si registrava nell'anno precedente. Al terzo posto, troviamo il leasing alle società di noleggio a breve termine (7,5% del totale, in linea con quanto si registrava nel 2024). Il leasing a società di noleggio a lungo termine rappresenta un ulteriore 2,8% (in lieve crescita rispetto al 2,6% dell'anno precedente). Le "autoimmatricolazioni" (immatricolazioni ai concessionari) hanno visto solo un lieve aumento nel 2025, con una quota complessiva dell'1,9% (1,8% il dato 2024), **Fig. 8**.

Fig. 6 - Dinamica mensile delle immatricolazioni di autovetture in leasing e incidenza sul totale
Fonte: elaborazioni Assilea su dati Centro Studi UNRAE



Per introdurre l'analisi del bene (nuovo/usato) oggetto del finanziamento leasing occorre partire da un dato di contesto e cioè che nel 2025 il mercato dell'auto usata è cresciuto del +2,9%.

L'analisi sviluppata nel seguito è basata sul campione di 27.413 contratti di leasing di autovetture stipulati nel 2025 presenti nelle elaborazioni statistiche della BDCR Assilea⁵, per un valore di quasi 1,7 miliardi di euro e rappresentanti oltre il 36,5% in numero e valore dello stipulato del comparto rilevato nelle statistiche mensili Assilea-UNRAE. Sulla base di questo campione, emerge una leggera crescita percentuale delle operazioni su beni usati, **Tab. 2**, come segue:

- il finanziamento in leasing di autovetture nuove registra una diminuzione della sua incidenza in valore sul totale leasing di autovetture (72,3% rispetto al 78,1% del 2024);
- il finanziamento in leasing di autovetture usate invece vede una crescita del proprio peso nel comparto (27,7% rispetto al 21,9% del 2024).

La durata media dei contratti si attesta sui 49 mesi, calcolata come media ponderata sui volumi contrattuali dei 48 mesi di durata per le autovetture nuove e dei 51 mesi di durata registrati per le autovetture usate. Rispetto alle scadenze che si registravano nel 2024, si osserva una riduzione media di 2 mesi di durata con riferimento ai contratti sulle autovetture di nuova produzione.

Fig. 7 - Dinamica del leasing di autovetture (stipulato in milioni di euro) e valore medio (migliaia di euro)

Fonte: elaborazioni Assilea su dati Centro Studi UNRAE

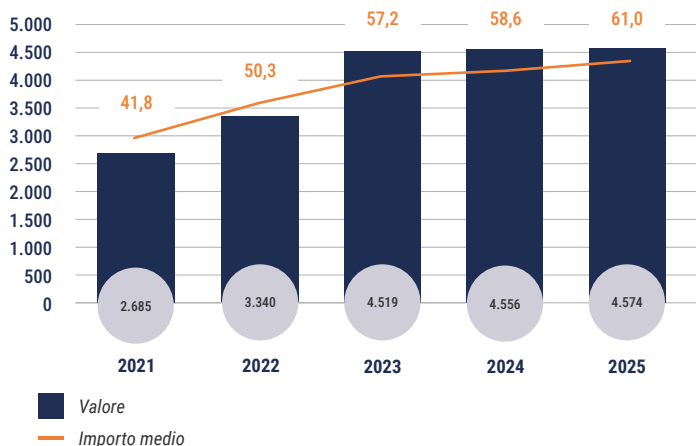
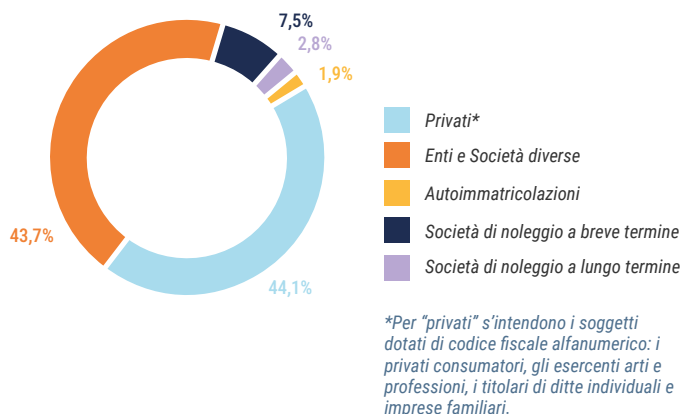


Fig. 8 - Ripartizione delle immatricolazioni leasing di autovetture e fuoristrada per tipologia di utilizzatore

Fonte: elaborazioni Assilea su dati Centro Studi UNRAE



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

Tab. 2 - Ripartizione del leasing di autovetture tra nuovo e usato

Fonte: elaborazioni statistiche BDCR Assilea

	Peso % numero	Peso % valore	Durata (in mesi)
Auto nuove	73,1%	72,3%	48
Auto usate	26,9%	27,7%	51
Totale autovetture	100,0%	100,0%	49

⁵ Le elaborazioni statistiche della Banca Dati Centrale dei Rischi Assilea (BDCR) sono effettuate sulla base dei contratti segnalati dalle società partecipanti a tale banca dati. Nel comparto "autovetture" sono ricompresi - in coerenza con le statistiche mensili di stipulato Assilea - anche gli autocaravan, i caravan e i motoveicoli targati.



2.1.3 Noleggio a lungo termine di autovetture

Il numero di autovetture finanziate in noleggio a lungo termine nel 2025 ha sfiorato le 347 mila unità, in lieve crescita (+0,7%) rispetto all'anno precedente. Il noleggio a lungo termine ha così visto aumentare la propria incidenza sul totale delle immatricolazioni, che si è attestata mediamente al 22,3%, ben 3,3 punti percentuali al di sopra di quella che si registrava nel 2024. Nel momento di massima crescita delle immatricolazioni, nel mese di marzo, con l'avvio degli incentivi per l'acquisto di autoveicoli a basse emissioni, il settore ha toccato un picco di incidenza del 26,4%: più di un'autovettura su quattro di quelle immatricolate in quel mese è stata finanziata tramite il noleggio a lungo termine, **Fig. 9**.

In termini di importi, il noleggio a lungo termine ha sfiorato un importo complessivo di 10,4 miliardi di euro, con un incremento del +0,3% rispetto all'anno precedente. Il valore medio delle autovetture finanziate, che è molto inferiore a quello osservato con riferimento al leasing, è diminuito rispetto al 2024, scendendo al di sotto dei 30 mila euro (dai 30,1 mila euro del 2024 ai 29,9 mila euro nel 2025), **Fig. 10**.

La ripartizione delle immatricolazioni di autovetture in noleggio a lungo termine per tipologia di utilizzatore mostra una sempre maggiore diffusione di questo prodotto anche tra i privati e le c.d. "partite IVA". Infatti, secondo l'analisi elaborata da UNRAE sulla base dei dati forniti dal Ministero dei Trasporti, nel corso dell'anno i contratti di noleggio a lungo termine (durata maggiore di 30 giorni), sono stati stipulati per il 14,2% con "privati" (soggetti dotati di codice fiscale alfanumerico), verso i quali si è registrata una crescita del +19,1% rispetto all'anno precedente. Le immatricolazioni in noleggio a lungo termine verso società continuano comunque a prevalere, con una quota dell'85,8% (944.945 unità) sul totale e hanno registrato un +15,6% rispetto all'anno precedente. In quest'ultima categoria, vi è una netta prevalenza delle aziende non-automotive con una quota del 67,1% sul totale dei contratti e un incremento del +7,6% rispetto all'anno precedente. Seguono le società di noleggio a breve termine, con una quota che sale dal 7,7% del 2024 all'11,6%, i dealer e costruttori con il 4,7% (4,5% nel 2024) e le altre società di noleggio a lungo termine con il restante 2,4% (in crescita rispetto all'1,5% del 2024), **Fig. 11**.

Fig. 9 - Dinamica mensile delle immatricolazioni di autovetture in noleggio a lungo termine e incidenza sul totale

Fonte: elaborazioni Assilea su dati Centro Studi UNRAE

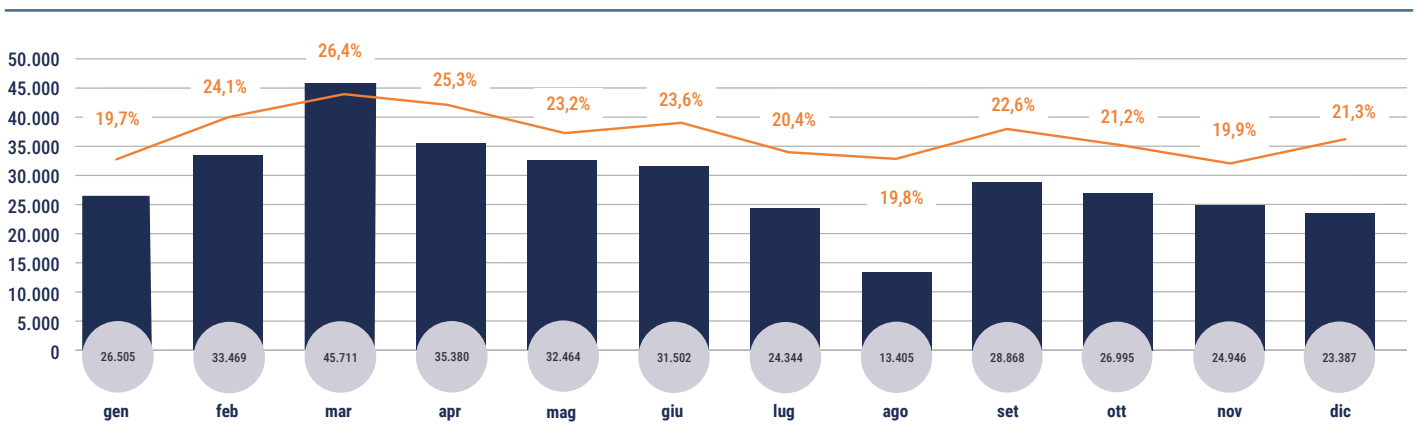


Fig. 10 - Dinamica del noleggio a lungo termine di autovetture (stipulato in milioni di euro) e valore medio (migliaia di euro)

Fonte: elaborazioni Assilea su dati Centro Studi UNRAE

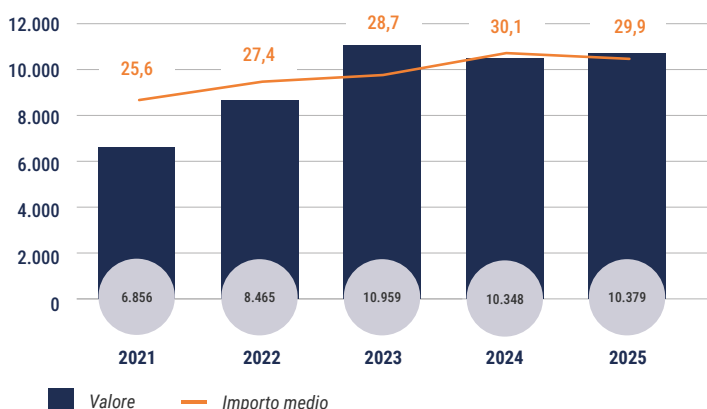
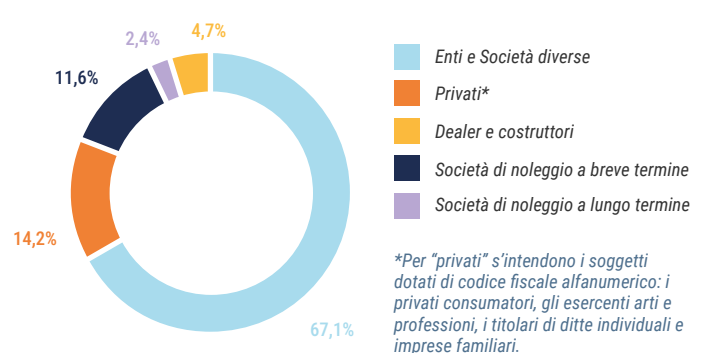


Fig. 11 - Ripartizione delle immatricolazioni di autovetture e fuoristrada in noleggio a lungo termine per tipologia di utilizzatore

Fonte: elaborazioni Assilea su dati Centro Studi UNRAE



FOCUS



Nel 2025, la Fiat Panda si è attestata al primo posto tra i modelli di autovetture immatricolati con riferimento a tre principali categorie di soggetti: privati, società, operatori del noleggio a lungo termine. Nel segmento dei privati, questo modello ha superato la Dacia Sandero, passata dalla prima alla seconda posizione nel 2025 rispetto al 2024. Nel segmento delle società, in seconda posizione nel 2025 troviamo la Jeep Avenger, mentre nel noleggio a lungo termine è seconda la Volkswagen Tiguan. Nel noleggio a breve termine primeggia il modello MG3, seguito dalla Fiat 600, **Tab. 3**.

Classifiche dei modelli di autovetture maggiormente richiesti

Risulta più stabile la classifica dei modelli più "leasingati", cioè quelli più richiesti per il finanziamento in leasing: la BMW X1 si conferma al primo posto sia nel leasing a privati che nel leasing a società. Nel leasing a privati troviamo al secondo posto il modello BMW Serie 1, mentre nel leasing a società si afferma in seconda posizione la Mercedes GLC, **Tab. 4**.

La classifica dei modelli che vengono finanziati in leasing alle società di noleggio è differente. Nel leasing a società di noleggio a lungo termine, si trova al primo posto la Jeep Avenger, seguita dalla Ford Focus. Nel leasing a società di noleggio a breve, troviamo in prima posizione la Fiat Panda, seguita dalla Toyota Aygo X.

Tab. 3 - Classifica dei modelli con il maggior numero di immatricolazioni nel 2025

Fonte: elaborazioni Assilea su dati Centro Studi UNRAE

Privati*	Società**	Noleggio a lungo termine	Noleggio a breve termine
Fiat Panda	Fiat Panda	Fiat Panda	MG MG3
Dacia Sandero	Jeep Avenger	Volkswagen Tiguan	Fiat 600
Dacia Duster	Peugeot 208	BMW X1	Peugeot 208
Toyota Yaris Cross	Toyota Aygo X	Renault Clio	MG ZS
Jeep Avenger	MG ZS	Peugeot 3008	Jeep Avenger
Toyota Yaris	Citroen C3	Citroen C3	BYD Seal U
Citroen C3	Peugeot 2008	Toyota Yaris Cross	Fiat Panda
Renault Captur	BYD Seal U	Jeep Avenger	Nissan Qashqai
MG ZS	Opel Corsa	Fiat 600	Renault Captur
Ford Puma	Hyundai I10	Toyota C-HR	Renault Clio

Tab. 4 - Leasing: classifica dei modelli con il maggior numero di immatricolazioni nel 2025

Fonte: elaborazioni Assilea su dati Centro Studi UNRAE

Privati*	Società**	Noleggio a lungo Termine	Noleggio a breve termine
BMW X1	BMW X1	Jeep Avenger	Fiat Panda
BMW Serie 1	Mercedes Glc	Ford Focus	Toyota Aygo X
Mini Mini	Land Rover Range Rover Sport	Peugeot 208	Peugeot 208
Mini Countryman	BMW X3	Toyota Yaris	Opel Corsa
BYD Seal U	Mercedes Glc Coupe	Dacia Duster	Mercedes Classe V
Mercedes Gla	Mercedes Gla	Fiat 600	Skoda Kamiq
Mercedes Glc	Land Rover Defender	Renault Clio	Suzuki Swift
BMW X3	Porsche 911	Kia Picanto	Peugeot 3008
BMW X2	Porsche Cayenne	Peugeot 3008	Jeep Avenger
Volvo Xc40	Audi Q5	Volkswagen T-Cross	Fiat 600

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

** Compresa le autoimmatricolazioni.



2.1.4 Analisi per tipologia di alimentazione

In Europa, oltre un terzo delle autovetture di nuova immatricolazione sono ibride elettriche (34,4%). Questa tipologia di alimentazione ha visto un incremento del +12,4% rispetto all'anno precedente. Al contrario, le autovetture a benzina, che rappresentano il 26,1% del totale, hanno visto una flessione del -18,9% rispetto al 2024. Crescono del +19,5% le autovetture elettriche a batteria, con una quota che sfiora il 20% del totale immatricolato 2025. Seguono al 9,6% le ibride plug-in (+33,4% rispetto al 2024), le autovetture diesel (7,7%), in netta flessione rispetto all'anno precedente (-24,0%) e le altre tipologie di alimentazione (2,7%), cresciute del +7,8% rispetto al 2024. Il totale delle autovetture "green" (ibride elettriche, plug-in e a batteria) in Europa, rappresenta il 63,5% delle immatricolazioni, **Fig. 12**.

In Italia, la quota delle autovetture di nuova immatricolazione ad alimentazione ibrida elettrica è molto più elevata di quella registrata in Europa. Il peso di queste autovetture si è infatti attestato al 44,3% nel 2025, con un incremento della numerosità del +7,8% rispetto al 2024. Le autovetture a benzina rappresentano ancora quasi un quarto del totale delle nuove immatricolazioni (24,3%), pur registrando una flessione del -18,4% rispetto all'anno precedente. Segue, al terzo posto, l'alimentazione diesel, che nel nostro Paese rappresenta il 9,4% delle nuove immatricolazioni e diminuisce del -33,1% rispetto all'anno precedente. Un 9,3% delle nuove autovetture è a Gpl (in flessione del -3,6% rispetto al 2024).

È, invece, ancora molto contenuto il peso delle autovetture elettriche plug-in, che rappresentano il 6,5% delle nuove immatricolazioni (seppur con una crescita importante del +88,1% rispetto al 2024).

Le immatricolazioni di autovetture elettriche a batteria sono una quota ancora minore sul totale (6,2%), ma registrano anch'esse un forte incremento rispetto al dato 2024 (+44,0%), **Fig. 13**.

Le autovetture di nuova immatricolazione finanziate in leasing o noleggio a lungo termine vedono un'incidenza vicina alla media italiana per l'alimentazione ibrida elettrica (43,0%), in diminuzione del -12,5% rispetto all'anno precedente e una maggiore incidenza delle altre alimentazioni "green": con un 12,4% di elettriche plug-in (+82,5% rispetto al 2024) ed un 7,9% di autovetture elettriche a batteria (+13,0% sul 2024). Complessivamente il "green" nel leasing e noleggio a lungo termine pesa per il 63,3%, **Fig. 14**, una quota più vicina a quella del mercato complessivo europeo (65,3%) che non al totale delle immatricolazioni italiane (57,0%).

Rimane, comunque, elevato il peso del leasing e noleggio di autovetture diesel (18,1% del totale), diminuite del -24,3% nel 2025, e quello del leasing e noleggio di autovetture a benzina (17,1%), cresciute del +10,9% rispetto al 2024.

Complessivamente, nel 2025, le immatricolazioni di autovetture in leasing e noleggio a lungo termine hanno avuto un'incidenza pari al 27,4% sulle immatricolazioni totali. Le immatricolazioni in leasing e noleggio a lungo termine di autovetture "green" (elettriche, ibride e plug-in) hanno visto un'incidenza sul totale delle autovetture "green" del 30,4%. In particolare, l'incidenza del leasing e noleggio a lungo termine nel comparto delle sole autovetture elettriche a batteria ha avuto un'incidenza del 35,1%, **Fig. 15**.

Fig. 12 - Ripartizione delle immatricolazioni di autovetture in Europa per tipologia di alimentazione

Fonte: ACEA - Automotive European Automobile Manufacturers' Association

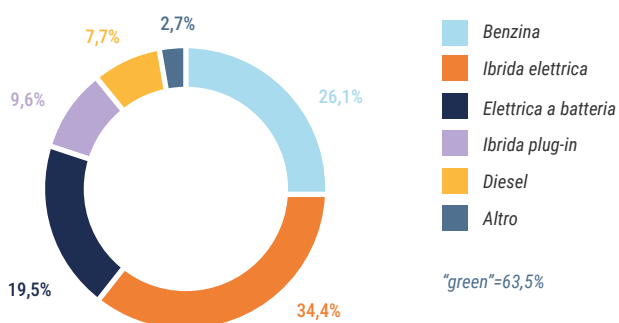
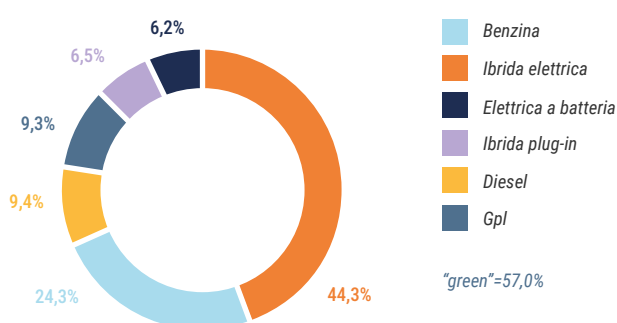


Fig. 13 - Ripartizione delle immatricolazioni di autovetture e fuoristrada in Italia per tipologia di alimentazione

Fonte: elaborazioni Assilea su dati Centro Studi UNRAE



Veicoli commerciali



2.2.1 Immatricolazioni

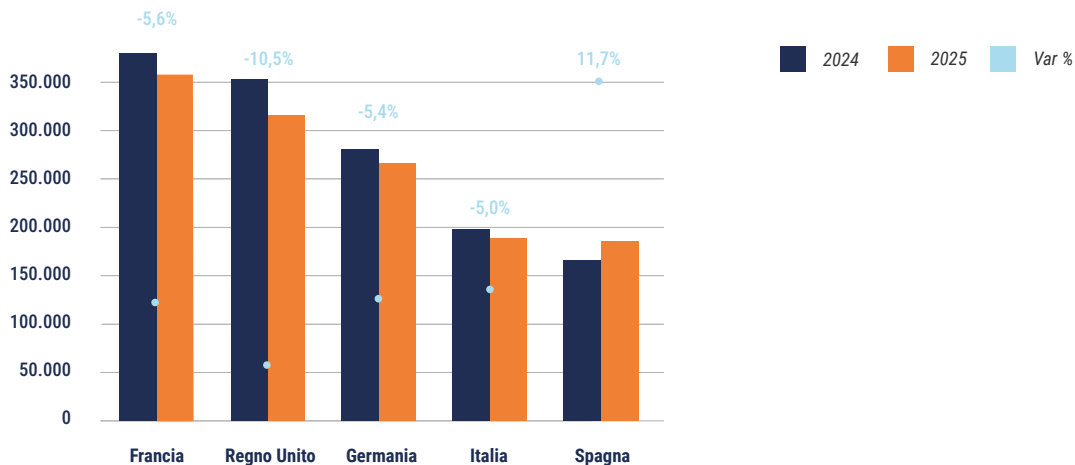
Il mercato europeo dei veicoli commerciali ha attraversato un anno difficile nel 2025, con un calo delle immatricolazioni in diversi mercati principali, come chiaro segno del complesso contesto economico.

In particolare, le immatricolazioni di veicoli commerciali non superiori a 3,5 t. sono diminuite dell'8,8% (+6,9% era l'incremento che si era registrato nel 2024). Su questa dinamica ha influito la

diminuzione nei primi tre Paesi nella classifica europea, nell'ordine: Francia (-5,6%), Regno Unito (-10,5%), Germania (-5,4%). L'Italia si colloca al quarto posto nella classifica europea e, con 118.373 immatricolazioni, ha visto un -5,0% rispetto all'anno precedente. Positivo, invece, il dato della Spagna, che ha registrato un +11,7%, **Fig. 18**. In questi cinque paesi è stato immatricolato il 72,1% dei veicoli commerciali europei.

Fig. 18 - Top 5 Paesi europei per numero di immatricolazioni di veicoli commerciali fino a 3,5 t.

Fonte: ACEA - Automotive European Automobile Manufacturers' Association





2.2.2 Leasing di veicoli commerciali

Il numero delle nuove operazioni di leasing di veicoli commerciali è cresciuto del 3,8% nel 2025 e questo ha portato ad un incremento dell'incidenza di tali finanziamenti sul numero complessivo di immatricolazioni, che è passata dal 20,6% del 2024 al 21,8% nel 2025, **Fig. 19**.

La crescita dei volumi di stipulato leasing nel comparto dei veicoli commerciali è cresciuta dell'8,9% nel 2025. Questo ha portato ad un incremento del valore medio per operazione, che è passato dai 46,7 mila euro del 2024 ai 49 mila euro del 2025, **Fig. 20**.

L'analisi del bene (nuovo/usato) oggetto del finanziamento leasing è stata basata sul campione di 22.520 contratti di leasing di veicoli commerciali stipulati nel 2025 che sono presenti nelle elabo-

razioni statistiche della BDCR Assilea, per un valore di 961 milioni di euro, in rappresentanza del 51,0% dello stipulato del comparto. Sulla base di questo campione, è possibile stimare, **Tab. 5**, la ripartizione tra:

- leasing di veicoli commerciali nuovi, con un peso prevalente sia in termini di valori (94,2%) che di numero (91,5%);
- leasing di veicoli commerciali usati, il cui peso si è ridotto rispetto al 2024, sia in termini di valori (dal 6,6% al 5,8%), sia per numero di operazioni (dal 9,1% all'8,5%).

La durata media contrattuale delle due tipologie di contratti si è attestata a 50 mesi per i veicoli nuovi e a 52 mesi per quelli usati.

Fig. 19 - Incidenza del leasing sulle immatricolazioni di veicoli commerciali

Fonte: elaborazioni Assilea su dati Centro Studi UNRAE

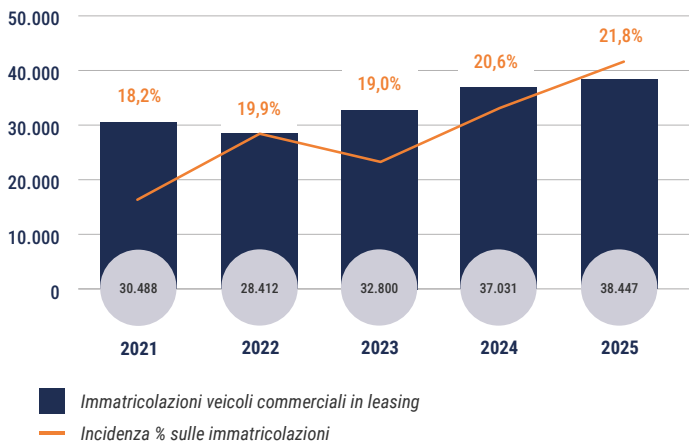
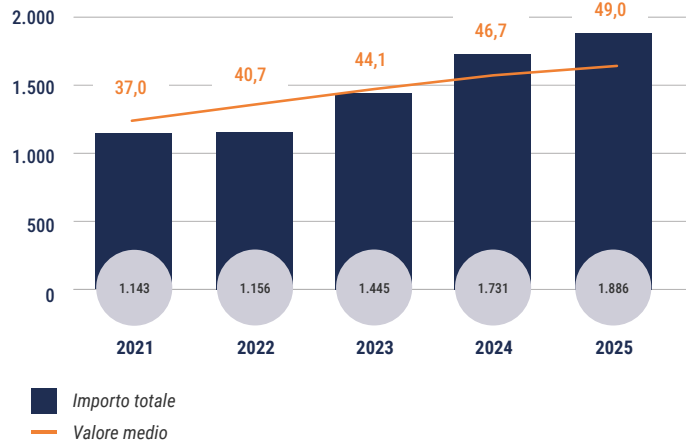


Fig. 20 - Dinamica del leasing di veicoli commerciali (stipulato in milioni di euro) e valore medio (migliaia di euro)

Fonte: elaborazioni Assilea su dati Centro Studi UNRAE



Tab. 5 - Ripartizione del leasing di veicoli commerciali tra nuovo e usato

Fonte: elaborazioni statistiche BDCR Assilea

	Peso % Numero	Peso % Valore	Durata (in mesi)
Veicoli commerciali nuovi	91,5%	94,2%	50
Veicoli commerciali usati	8,5%	5,8%	52
Totale veicoli commerciali	100,0%	100,0%	50

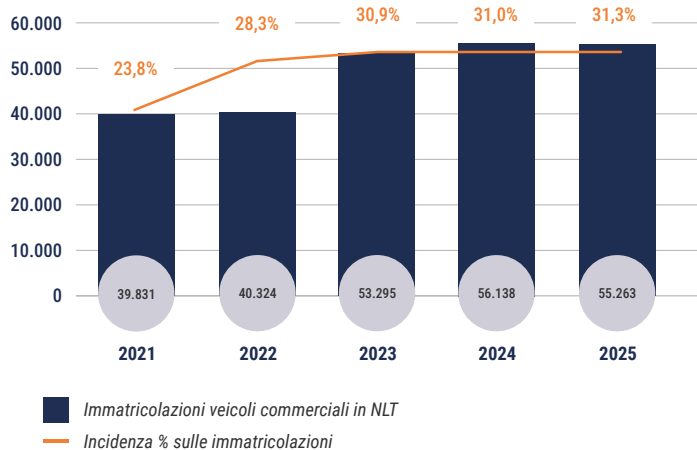


2.2.3 Noleggio a lungo termine di veicoli commerciali

Nel 2025, il noleggio a lungo termine di veicoli commerciali, che aveva visto incrementi importanti negli anni precedenti, ha visto una flessione del -1,6% sul numero, Fig. 21. In concomitanza del citato rallentamento del mercato di riferimento, l'incidenza di questa tipologia di finanziamenti sul totale delle immatricolazioni nel comparto si è mantenuta elevata, passando dal 31,0% del 2024 al 31,3% del 2025.

Fig. 21 - Incidenza del noleggio a lungo termine sulle immatricolazioni di veicoli commerciali

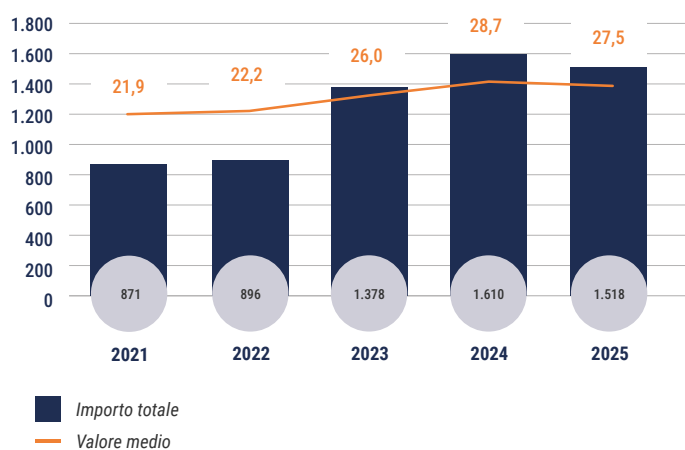
Fonte: elaborazioni Assilea su dati Centro Studi UNRAE



Dopo quattro anni di crescita a due cifre, il volume complessivo dei contratti di noleggio a lungo termine è sceso del -5,8% nel 2025 rispetto all'anno precedente. È sceso lievemente anche il valore medio dei veicoli finanziati, dai 28,7 mila euro del 2024 ai 27,5 mila euro del 2025, Fig. 22.

Fig. 22 - Dinamica del noleggio a lungo termine di veicoli commerciali (stipulato in milioni di euro) e valore medio (migliaia di euro)

Fonte: elaborazioni Assilea su dati Centro Studi UNRAE



2.2.4 Analisi per tipologia di alimentazione

In Europa, il 14,6% delle immatricolazioni di veicoli commerciali non superiori a 3,5 t. nel 2025 ha riguardato veicoli "green" (elettrici a batteria o ibridi elettrici), Fig. 23. Peraltro, i veicoli elettrici a batteria e gli ibridi elettrici sono gli unici che hanno visto una crescita rispetto al 2024 (rispettivamente del +67,8% e del +19,3%), a fronte di pesanti flessioni nelle tipologie di alimentazione a combustibile fossile.

In Italia, la ripartizione delle immatricolazioni di veicoli commerciali per tipologia di alimentazione vede un'incidenza minore del

"green" e si riflette, con percentuali analoghe, sulla ripartizione delle immatricolazioni in leasing e noleggio a lungo termine di tali veicoli per alimentazione.

Complessivamente si rileva un'incidenza del "green" del 7,4%, che segna una crescita di 1,4 punti percentuali rispetto al dato che si registrava nel 2024, anche se l'incidenza delle alimentazioni a combustibile fossile rimane più alta rispetto all'Europa, Fig. 24.

Fig. 23 - Ripartizione delle immatricolazioni di veicoli commerciali in Europa per tipologia di alimentazione
 Fonte: ACEA - Automotive European Automobile Manufacturers' Association

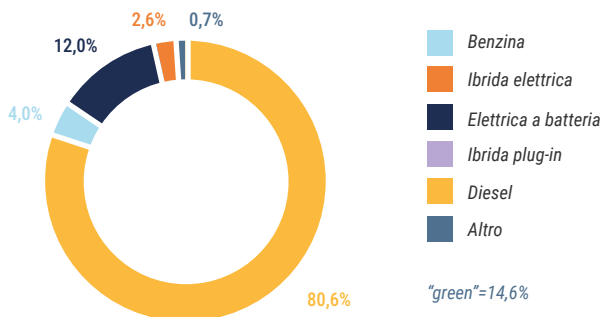
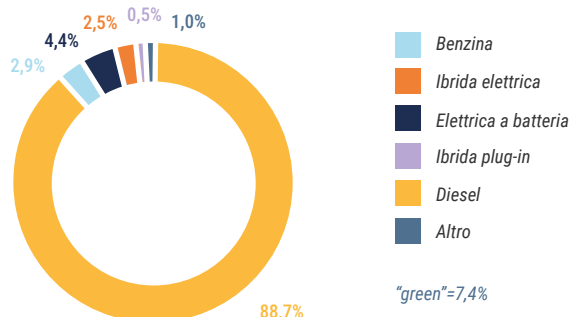


Fig. 24 - Ripartizione delle autovetture e fuoristrada in Italia per tipologia di alimentazione (dettaglio leasing e noleggio a lungo termine)
 Fonte: elaborazioni Assilea su dati Centro Studi UNRAE

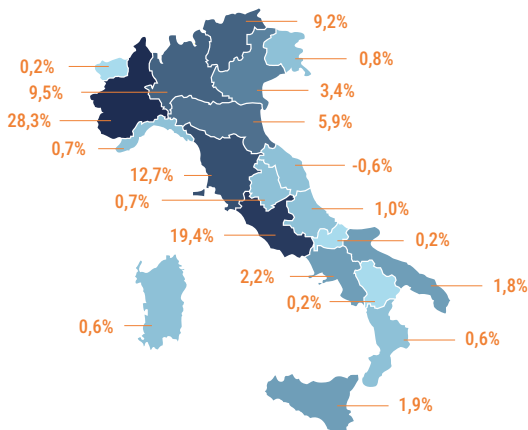


2.2.5 Analisi regionale veicoli commerciali

La ripartizione delle immatricolazioni in leasing e noleggio a lungo termine di veicoli non superiori alle 3,5 t. per regione di immatricolazione del proprietario del veicolo mostra, con riferimento al 2025, una percentuale del 28,3% nella regione **Piemonte**, Fig. 25, che ha visto un incremento del numero delle immatricolazioni del +57,9% rispetto all'anno precedente, Fig. 26.

Al secondo posto dopo il Piemonte, si colloca la regione **Lazio**, dove si è concentrato il 19,4% del totale delle immatricolazioni, con un incremento del +85,2% rispetto al 2024. Importante anche il peso della regione **Toscana**, 12,7% del totale che, contrariamente alle altre due regioni citate, ha visto un'importante diminuzione delle immatricolazioni (-19,9% rispetto al 2024).

Fig. 25 - Ripartizione leasing e noleggio a lungo termine di veicoli commerciali per regione (in valore)
 Fonte: elaborazioni Assilea su dati Centro Studi UNRAE



Veicoli pesanti



2.3.1 Immatricolazioni

Nel 2025, in Europa le immatricolazioni di veicoli superiori alle 3,5 t. sono diminuite del -5,4% rispetto all'anno precedente. Su questa dinamica ha influito molto il calo registrato in Germania (-12,2%), Francia (-9,0%) e Spagna (-3,6%). Stabile il mercato del Regno Unito (+0,6%), mentre un incremento del +6,7% si è registrato in Polonia, il quinto paese per immatricolazioni di veicoli superiori alle 3,5 t., **Fig. 27**. Complessivamente, in questi cinque paesi si concentra il 64,3% delle immatricolazioni.

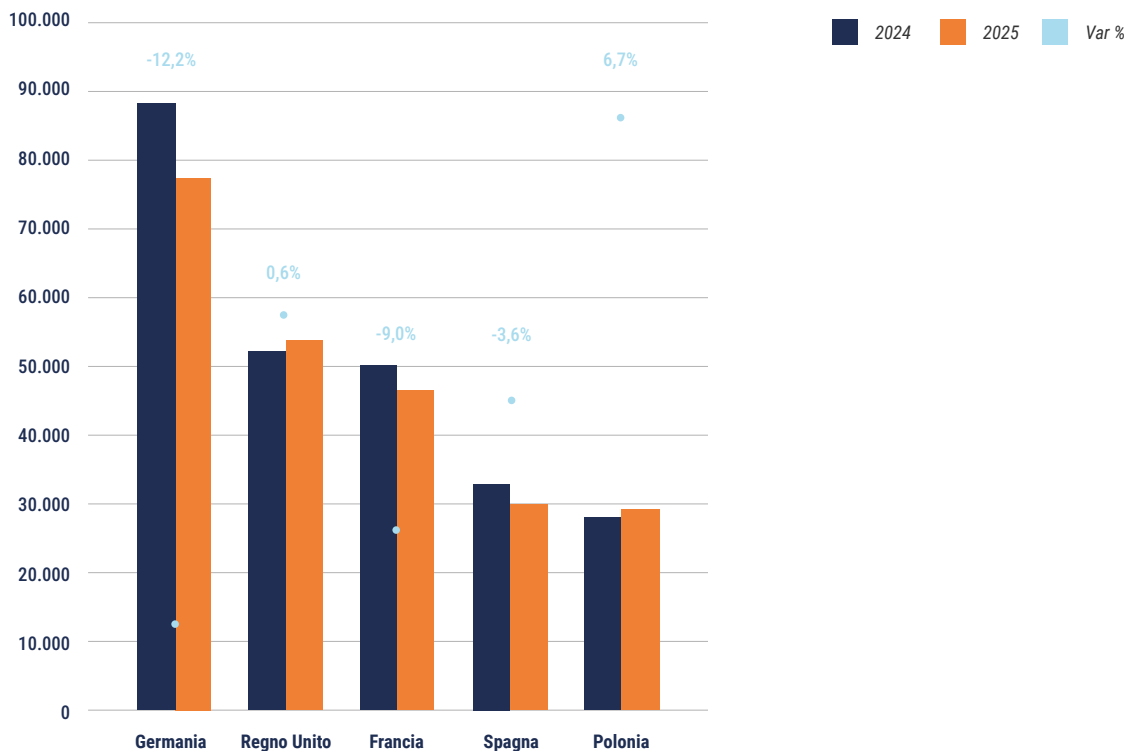
L'Italia si trova al sesto posto nella classifica europea delle immatricolazioni di veicoli pesanti. Ha chiuso il 2025 con un totale di 27.765 immatricolazioni ed un calo del -2,6% rispetto al 2024,

con una flessione concentrata nella prima parte dell'anno. I veicoli fino a 6 t. hanno registrato un significativo incremento (+27,4%), mentre i veicoli medio-leggeri (da 6,01 t. a 11,5 t.) hanno avuto una contrazione del -18,3%; quelli da 11,5 a 15,99 t. hanno registrato un -1,5%. Nella fascia da 16 t. e oltre, i trattori stradali sono scesi del -6,4% mentre gli autocarri sono cresciuti del +2,8%.

Per una corretta analisi del perimetro di riferimento del mercato leasing, ai dati sui veicoli oltre le 3,5 t., vanno aggiunti quelli sulle immatricolazioni di rimorchi e semirimorchi, che complessivamente si sono attestate alle 15.401 unità, in crescita del +14,6% rispetto al 2024.

Fig. 27 - Top 5 Paesi europei per numero di immatricolazioni di veicoli oltre le 3,5 t.

Fonte: ACEA – Automotive European Automobile Manufacturers' Association





2.3.2 Leasing di veicoli pesanti

Assilea rileva attualmente le sole statistiche sul “leasing finanziario” di veicoli pesanti. Nel nostro Paese, infatti, il noleggio a lungo termine di tali veicoli è possibile solo previa iscrizione al registro degli autotrasportatori.

In questo comparto, nel 2025 sono stati stipulati 23.333 nuovi contratti di leasing per un importo di 3,1 miliardi di euro, con una crescita del +3,6% in numero e del +2,5% in valore rispetto all'anno precedente. L'incidenza del numero dei nuovi contratti rispetto al numero di immatricolazioni è molto elevata rispetto ad altri segmenti di mercato. Per effetto dell'importante incremento registrato nelle immatricolazioni di rimorchi e semirimorchi (+14,6%), tale incidenza è scesa di un punto percentuale nel 2025 rispetto all'anno precedente, attestandosi comunque poco al di sotto del 47%⁶, Fig. 28.

L'importo medio per contratto nel 2025 è lievemente sceso rispetto al 2024, passando dai 134,5 mila euro del 2024 ai 133,0 mila euro del 2025, Fig. 29.

Per l'analisi delle durate medie contrattuali, si è utilizzato il campione della BDCR, che rappresenta circa il 100% dello stipulato nel comparto. In termini di volumi, l'86,8% del totale è costituito da contratti di leasing su veicoli commerciali superiori a 3,5 t., che presentano una durata media di 56 mesi, Tab. 6, ed un'incidenza del 77,0% sul numero di contratti. Seguono: il comparto dei rimorchi e semirimorchi (6,5% in valore e 12,1% in numero contratti), con una durata media di 53 mesi, il comparto degli allestimenti per veicoli (3,2% in valore e 8,8% in numero), il comparto degli apparecchi di sollevamento targati (1,9% in valore e 1,0% in numero) e il comparto degli autobus e pullman (1,7% in valore e 1,0% in numero), rispettivamente con una durata media di 56, 55, 61 mesi.

Fig. 28 - Incidenza del leasing sulle immatricolazioni di veicoli pesanti

Fonte: elaborazioni Assilea su dati Centro Studi UNRAE

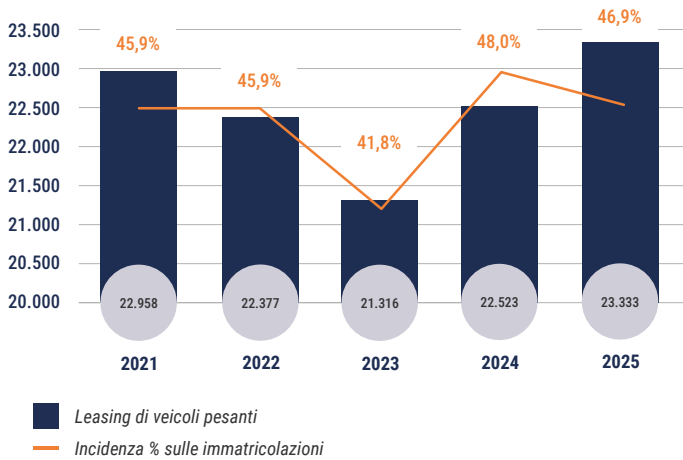
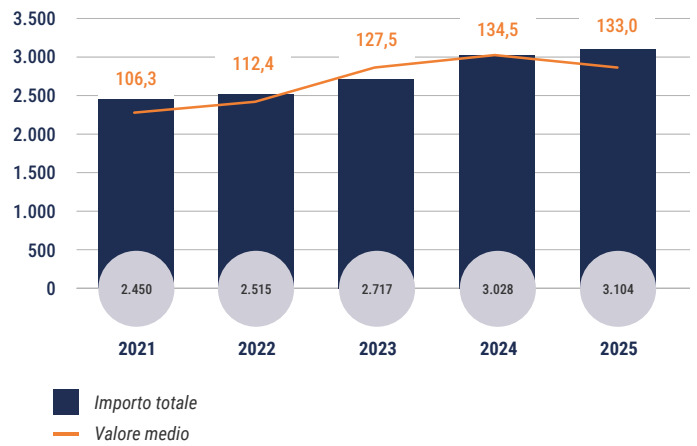


Fig. 29 - Dinamica del leasing di veicoli pesanti (stipulato in milioni di euro) e valore medio (migliaia di euro)

Fonte: elaborazioni Assilea su dati Centro Studi UNRAE



Tab. 6 - Durata media per le principali tipologie di veicolo finanziato

Fonte: elaborazioni statistiche BDCR Assilea

	Peso % Numero	Peso % Valore	Durata (in mesi)
Veicoli commerciali > 3,5 t.	77,0%	86,8%	56
Rimorchi e Semirimorchi	12,1%	6,5%	53
Allestimenti per Veicoli	8,8%	3,2%	56
Apparecchi di sollevamento targati	1,0%	1,9%	55
Autobus e Pullman	1,0%	1,7%	61

⁶ Tale incidenza è calcolata al netto del leasing di veicoli industriali usati (13,3% nel 2025 e 10,6% nel 2024).



2.3.3 Analisi regionale veicoli pesanti

La ripartizione dello stipulato leasing di veicoli pesanti può essere stimata attraverso i dati della BDCR Assilea in relazione alla sede giuridica dell'utilizzatore. Si osserva in questo comparto una ripartizione più omogenea tra le vari regioni rispetto ad altri comparti. Il 15,5% dei volumi di stipulato nel 2025 si è concentrato in **Lombardia**, **Fig. 30**. Al secondo posto si trova la regione **Campania** (11,6%), seguita dal **Veneto** (10,2%). Quote importanti si osservano anche nelle regioni **Lazio** (8,6%), **Sicilia** (8,1%), **Emilia-Romagna** (7,6%).

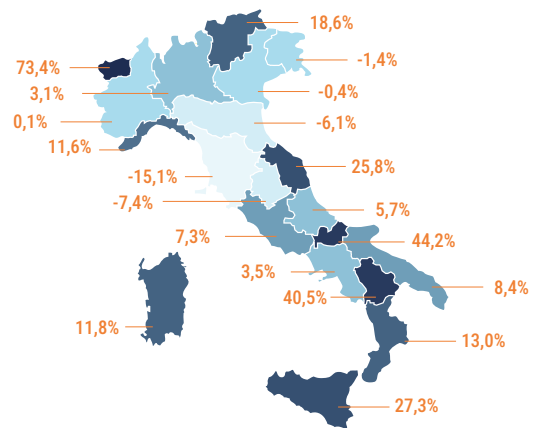
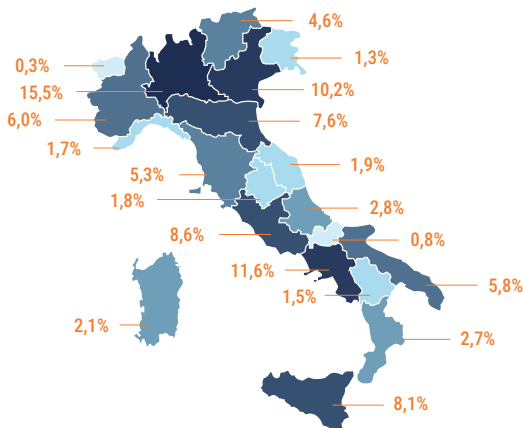
Le prime 2 regioni per stipulato nel comparto del leasing di veicoli pesanti hanno visto una crescita nel 2025 rispetto al 2024: +3,1% la Lombardia, +3,5% la Campania, **Fig. 31**. Veneto ed Emilia-Romagna hanno registrato una flessione, rispettivamente del -0,4% e del -6,1%. In crescita, invece, lo stipulato in Sicilia (+27,3%) e nel Lazio (+7,3%).

Fig. 30 - Ripartizione leasing di veicoli pesanti per regione

Fonte: elaborazioni statistiche BDCR Assilea

Fig. 31 - Var.% leasing di veicoli pesanti per regione (in valore)

Fonte: elaborazioni statistiche BDCR Assilea



3

Il Leasing Strumentale



Nel 2025 il leasing di beni strumentali si è confermato essere lo strumento preferito dalle PMI per finanziare gli investimenti di cui alla Nuova Sabatini, permettendo di aumentare la capacità produttiva necessaria alla realizzazione degli investimenti inseriti nel PNRR e aumentare la competitività del nostro sistema imprenditoriale nel mercato nazionale e internazionale.

Lo stipulato dell'anno ha registrato complessivamente un +15,2%, con un +18,1% nella forma tecnica del leasing finanziario, che ha visto una dinamica positiva e crescente all'aumentare delle fasce d'importo contrattuale. Il leasing operativo ha confermato i volumi dell'anno precedente, con una dinamica migliore (+6,4%) nel segmento dei beni d'importo compreso tra i 5.000 ed i 25.000 euro ed una flessione (-4,3%) sui beni di importo più elevato (superiori ai 50.000 euro).

Rallenta il leasing finanziario di macchinari non targati per l'edilizia civile e stradale, a fronte di una crescita dei finanziamenti di: macchinari per l'agricoltura, foreste e pesca e macchine utensili per la deformazione di materiale metalmeccanico. Il leasing operativo si concentra soprattutto nel comparto ICT e vede una dinamica positiva nei comparti attrezzature per ufficio e strutture aziendali e dell'elettromedicale.

La dinamica positiva del leasing finanziario, non ha interessato solo il Nord Italia. Crescite a due cifre si sono registrate in tutte le regioni del Sud e delle Isole.

SOMMARIO

Premessa - Il mercato delle macchine utensili in Italia nel 2025

<i>A cura di Stefania Pigozzi, Responsabile Centro Studi Ucimu Sistemi per Produrre</i>	56
3.1 - Dinamica leasing strumentale	58
Focus - Analisi leasing finanziario per fasce d'importo	61
Focus - Analisi leasing operativo per fasce d'importo	64
3.2 - Leasing strumentale e Nuova Sabatini	66
3.3 - Analisi regionale dello stipulato leasing strumentale.....	68

PREMESSA

Il mercato delle macchine utensili in Italia nel 2025

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

Nella classifica delle maggiori economie mondiali nel 2025, considerando il valore del PIL, troviamo anche l'Italia nelle posizioni di testa. Se Stati Uniti, Cina e Germania occupano i primi tre posti, l'Italia può vantare un buon ottavo posto. Tra le economie avanzate, l'Italia si distingue per la forte importanza, in termini di quota di PIL, che ha l'industria manifatturiera: con il 15% la quota italiana è maggiore di quella di USA, Regno Unito e Francia e di poco inferiore a quella della Germania.

Questo dato certifica quanto nel nostro paese sia decisiva, per il ruolo internazionale e per il benessere dei suoi abitanti, l'industria manifatturiera, che conserva posizioni di leadership mondiale pur in assenza dei grandi gruppi che caratterizzano altri paesi concorrenti.

La competitività dell'industria manifatturiera è legata a doppio filo alla disponibilità di beni strumentali in quantità e di qualità adeguata, senza i quali sarebbe impossibile il successo delle industrie di trasformazione sui cui si basa l'economia italiana.

Le macchine utensili per la lavorazione dei metalli sono le "macchine per fare macchine" e sono alla base di tutto il comparto dei macchinari industriali; da quanto detto prima, non stupisce che in questo comparto l'Italia abbia una posizione di eccellenza: è al quinto posto come produttore, e quarto come esportatore a livello mondiale.

Dopo l'annata nera del 2020, quella del Covid, l'industria italiana della macchina utensile ha messo a segno risultati molto positivi raggiungendo il picco massimo nel 2022, per poi arretrare nuovamente nei due anni successivi.

In base ai preconsuntivi elaborati dal Centro Studi di UCIMU, l'associazione di categoria, nel 2025 il mercato ha registrato un forte recupero, dopo il crollo del 2024.

Il consumo di macchine utensili è arrivato a 3,8 miliardi di euro, con un incremento del 29,5%. Nonostante questo recupero, il valore assoluto del mercato è molto lontano dai massimi toccati nel 2022 ed è inferiore anche al livello del 2018, **Fig. 1**.

Andando a guardare anche gli altri indicatori di settore, risulta evidente come nel 2025 ci sia stata una netta divaricazione tra l'andamento della domanda interna, in forte ripresa, e di quella estera, che invece è arretrata in doppia cifra. Come risultato, la produzione è aumentata solo dell'1,7% in valore, arrivando a 5,9 miliardi di euro, **Tab. 1**.

La ripresa del mercato italiano è testimoniata anche dai dati di

importazioni, che hanno registrato un aumento del 22,4% nel 2025, attestandosi a 1,3 miliardi.

Le esportazioni, che avevano sostenuto l'attività delle imprese italiane nel biennio precedente, hanno invece registrato un calo a 3,4 miliardi (-13,2%). Il saldo commerciale di settore, in fortissima espansione negli anni 2022-24, si dovrebbe attestare a poco più di due miliardi, con un calo del 26,6%.

Guardando alla ripartizione delle vendite di prodotti italiani tra mercato interno ed esportazioni, **Fig. 2**, le seconde superano le prime in maniera decisa, come è abituale per l'industria italiana della macchina utensile. Ma la quota di produzione venduta all'estero si è attestata al 59% nel 2025, mentre l'anno precedente era arrivata al 68%.

La capacità delle imprese italiane di privilegiare le vendite sui mercati internazionali nei momenti di maggiore difficoltà della domanda interna ha permesso all'industria italiana di raggiungere i primi posti nelle classifiche mondiali di settore.

Anche i dati di ordinativi confermano questa lettura. Nel periodo gennaio-dicembre 2025 gli ordini interni di macchine utensili sono aumentati del 39% rispetto all'anno precedente, pur rimanendo su valori assoluti ancora non soddisfacenti. Negativi invece i riscontri degli ordini esteri, che perdono il 9,4% in media annuale.

Da evidenziare, però, che l'ultimo trimestre ha registrato un primo calo per la raccolta ordini, in quanto al dato negativo dell'estero si è aggiunta la piccola inversione di rotta degli ordini interni.

Per il 2026 le aspettative sono molto caute: il mercato italiano risente, nei primi mesi dell'anno, del ritardo nella pubblicazione dei decreti attuativi degli incentivi con il conseguente blocco di molti investimenti, mentre sui mercati internazionali l'incertezza è addirittura aumentata con l'apertura di un nuovo fronte di guerra in Medio Oriente, che va ad aggiungersi al conflitto in Ucraina sempre senza vie di sbocco. Oltre ai conflitti armati rimangono molto caldi i temi dei dazi statunitensi, con le sentenze dei tribunali che aggiungono confusione, e della revisione delle politiche industriali europee, in particolare sul tema delle emissioni e dell'industria automotive.

D'altro canto, per il settore, gli USA sono da anni il primo mercato di sbocco e nel 2025 le nostre esportazioni hanno risentito in misura limitata dei dazi: le misure hanno colpito anche i nostri concorrenti e la produzione statunitense rimane insufficiente a soddisfare una domanda per ora molto robusta, anche grazie al successo migliore delle attese delle politiche industriali dell'amministrazione Trump.

Per tali motivazioni, per il 2026, i risultati attesi sono di una crescita complessiva, ma moderata. In particolare, secondo le previsioni elaborate dal Centro Studi UCIMU, nel 2026 la produzione crescerà del 2,7%, attestandosi a sei miliardi. Tale risultato sarà determinato dalla stabilità delle esportazioni, che si dovrebbero attestare a 3,4 miliardi (+0,6% sul 2025), sia dalla crescita delle consegne interne: +5,8% a 2,6 miliardi.

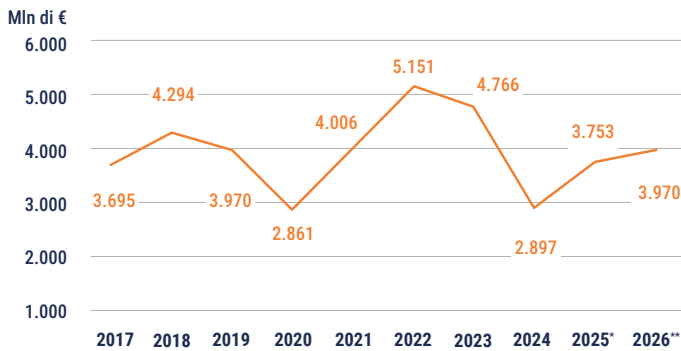
Il consumo italiano di macchine utensili crescerà a sfiorare i quattro miliardi, +5,8% rispetto al 2025. Anche le importazioni dovrebbero giovare della domanda interna, con una previsione di crescita a 1,4 miliardi (+5,9%).

Dai dati sul leasing strumentale nel 2025, che mostrano una crescita in doppia cifra (+15,2% rispetto al 2024), emergono indicazioni sull'andamento degli investimenti analoghe a quelle registrate dal Centro Studi di UCIMU: il dato ASSILEA, infatti, è un valore intermedio tra quello di consumo e quello di ordinativi.

Questa stretta correlazione, che si ripete anno dopo anno, conferma il ruolo centrale del leasing nel finanziare gli investimenti in beni strumentali: il nocciolo duro della manifattura italiana è formato da piccole e medie imprese, che apprezzano in modo particolare questo strumento finanziario di grande semplicità e rapidità.

Fig. 1 - Il mercato italiano delle macchine utensili

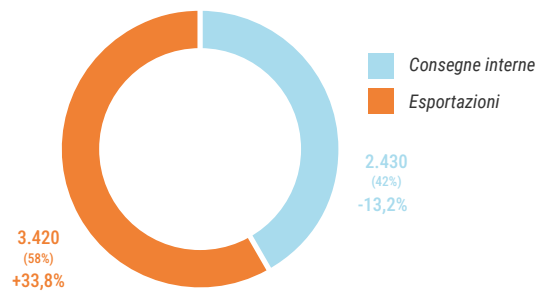
Fonte: Centro Studi & Cultura di Impresa UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE



*Preconsuntivi
**Previsioni

Fig. 2 - Mercati di destinazione nel 2025 (milioni di euro)

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



Tab. 1 - L'industria italiana della macchina utensile (milioni di euro)

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

	2024	2025*	2026**	25/24	26/25
Produzione	5.755	5.850	6.010	+1,7%	+2,7%
Esportazioni	3.938	3.420	3.440	-13,2%	+0,6%
Consegne interne	1.817	2.430	2.570	+33,8%	+5,8%
Importazioni	1.080	1.323	1.400	+22,4%	+5,9%
Consumo	2.897	3.753	3.970	+29,5%	+5,8%
Saldo	+2.858	+2.098	+2.040	-26,6%	-2,7%

*Preconsuntivi
**Previsioni

Dinamica leasing strumentale

Nel 2025 sono stati stipulati 203.129 nuovi contratti di leasing strumentale, per un valore di oltre 10,5 miliardi di euro, **Tab. 2** e **Fig. 3**. Si è registrata una dinamica molto positiva del comparto rispetto al 2024, con un valore di nuovi finanziamenti che è cresciuto complessivamente del +15,2%.

Il segmento del leasing finanziario, in particolare, ha trainato la crescita del settore con un aumento del +18,1% del valore contratti e dinamiche positive crescenti al crescere della fascia d'importo considerata. Il leasing operativo, invece, ha visto una sostanziale stabilità a livello complessivo (-0,3% rispetto al 2024) ed una diminuzione nella fascia dei contratti d'importo superiori a 50.000€, che hanno visto una flessione del -4,3% rispetto al 2024.

È cresciuto anche il numero dei contratti stipulati rispetto all'anno precedente, sia nel leasing strumentale finanziario (+5,5%), che nel leasing operativo (+4,2%), con un incremento totale pari al +4,8%.

Nel 2025, l'incidenza del leasing finanziario sul valore totale del comparto strumentale è salita all'86,1% del valore totale (84,0% nel 2024) mentre il suo peso sul numero totale dei nuovi contratti è risultato pari al 45,6%, stabile rispetto all'anno precedente, **Fig. 4**.

La dinamica mensile in termini valore dei nuovi contratti stipulati nel comparto strumentale, **Fig. 5** mostra:

- per il leasing finanziario: una dinamica migliore nel 2025 rispetto al 2024 in tutti i mesi dell'anno, con un incremento maggiore nei mesi di marzo, luglio, settembre, ottobre e novembre;
- per il leasing operativo: volumi 2025 allineati a quelli del 2024 per tutti i mesi dell'anno.

Tab. 2 - Nuovi contratti di leasing strumentale (valori in migliaia di euro)

	2025		Var.% 25/24	
	Numero	Valore	Numero	Valore
Leasing strumentale finanziario:	92.643	9.088.532	5,5%	18,1%
<=50.000 euro	53.345	953.678	-1,1%	4,2%
> 50.000 euro <= 0,5 mil euro	36.960	5.438.884	15,6%	17,9%
>0,5 e <=2,5 mil euro	2.182	1.981.677	20,1%	19,4%
> 2,5 mil euro	156	714.293	54,5%	41,3%
Leasing strumentale operativo:	110.486	1.463.973	4,2%	-0,3%
<=25.000 euro	101.524	548.325	4,4%	5,0%
> 25.000 euro <= 50.000 euro	4.919	169.830	1,9%	2,0%
> 50.000 euro	4.043	745.818	0,6%	-4,3%
TOTALE STRUMENTALE	203.129	10.552.505	4,8%	15,2%

Fig. 3 - Serie storica 2019-2025 dello stipulato leasing strumentale (valori in milioni di euro)

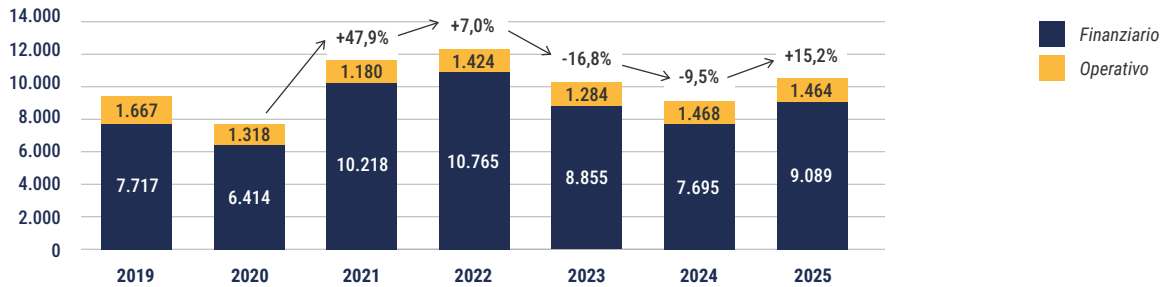


Fig. 4 - Ripartizione stipulato strumentale 2025 - numero e valore

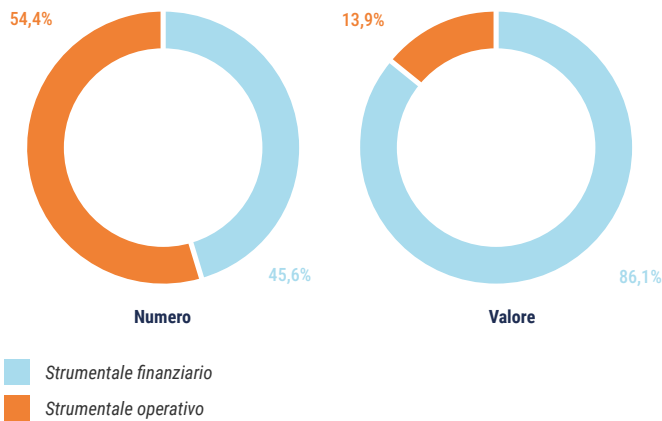
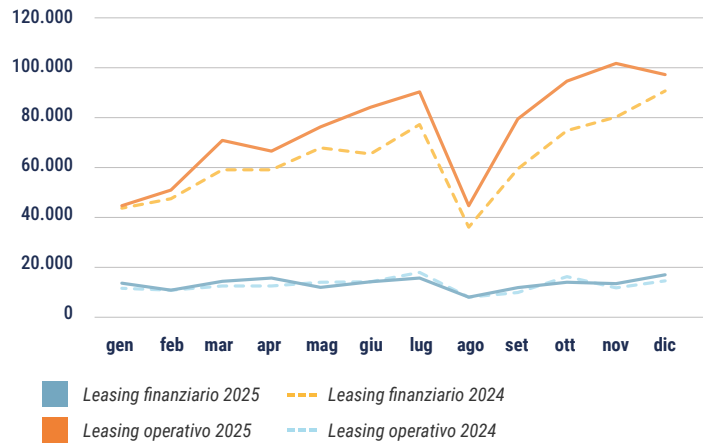


Fig. 5 - Valore contratti di leasing strumentale stipulati mensilmente (in migliaia di euro)



3.1.1 Leasing strumentale finanziario

Nel 2025 sono stati stipulati oltre 92mila contratti di leasing finanziario su beni strumentali per un valore complessivo superiore a 9,0 miliardi di euro. La crescita rispetto all'anno precedente è stata pari al +18,1% sui valori e al +5,5% sui numeri e ha riguardato tutte le principali fasce d'importo, sia in numero che in valore, fatta eccezione per quella più bassa (<= 50.000 euro), che ha visto una flessione nei numeri del -1,1% rispetto all'anno precedente (+4,2% sul valore). L'importo medio contrattuale del leasing finanziario è cresciuto dai 87,6mila euro del 2024 ai 98,1mila nel 2025 (+12,0%).

Nonostante la quota prevalente di mercato degli operatori di emanazione estera, nel 2025 l'incidenza delle società nazionali è lievemente cresciuta e si è attestata al 38,7% (38,4% nel 2024). Tali società hanno avuto una crescita del valore di stipulato (+19,0%) superiore a quella registrata dalle società di leasing estere (+17,6%), Fig. 6.

L'analisi della ripartizione dello stipulato di leasing finanziario su beni strumentali per categorie di beni è sviluppata a partire dai dati della BDCR Assilea che rappresentano una quota del 85,2%

del volume totale del mercato (73,7% in termini di numero dei nuovi contratti).

In termini di valore finanziato, la tipologia di beni che presenta la percentuale maggiore sul totale stipulato strumentale nel 2025 è stata, così come nell'anno precedente, quella dei macchinari non targati per l'edilizia civile e stradale, nonostante la significativa diminuzione della propria quota rispetto al 2024, che è scesa dal 25,0% del 2024 al 22,2% del 2025, Fig. 7. Si sono confermati al secondo posto per importanza i macchinari per l'agricoltura, foreste e pesca, con un'incidenza in crescita rispetto a quella dell'anno precedente (11,5% rispetto all'11,2% del 2024). Salgono al terzo posto le macchine utensili per la deformazione di materiale metalmeccanico, con un peso del 5,5% (+0,9 p.p. rispetto al 2024). Scendono invece al quarto posto gli apparecchi di sollevamento non targati (incidenza che passa dal 5,5% del 2024 al 5,0% del 2025) seguiti dai macchinari per l'asportazione di materiale metalmeccanico (dal 5,1% del 2024 al 4,6% del 2025).

Anche in termini di numero di contratti stipulati, Fig. 8, si conferma

al primo posto la categoria dei macchinari non targati per l'edilizia civile e stradale, nonostante la sua quota sul totale dei nuovi contratti scenda dal 23,0% del 2024 al 21,9% nel 2025. Segue la categoria dei macchinari per l'agricoltura, foreste e pesca, con un peso del 15,7% sul totale, che mostra una percentuale in crescita rispetto al 2024 (15,0%). Le attrezzature per ufficio e strutture aziendali hanno un'incidenza pari al 9,0% del totale (9,1% nel 2024), mentre le apparecchiature elettromedicali salgono all'8,3% del totale (8,1% nel 2024).

La durata media dei nuovi contratti di leasing finanziario è di 45 mesi, in linea con quanto registrato nel 2024. Nei primi dieci comparti per volume, si osservano durate più lunghe della media, fatta eccezione per i contratti sui macchinari per l'agricoltura, foreste e pesca, che hanno una durata media di 25 mesi e per i contratti sulle attrezzature per ufficio, che hanno una durata media di 33 mesi.

La durata massima, di 55 mesi, si osserva sui contratti relativi alle macchine utensili per l'asportazione, Fig. 9.

Fig. 6 - Stipulato leasing finanziario strumentale per tipologia di operatore (valori in milioni di euro)

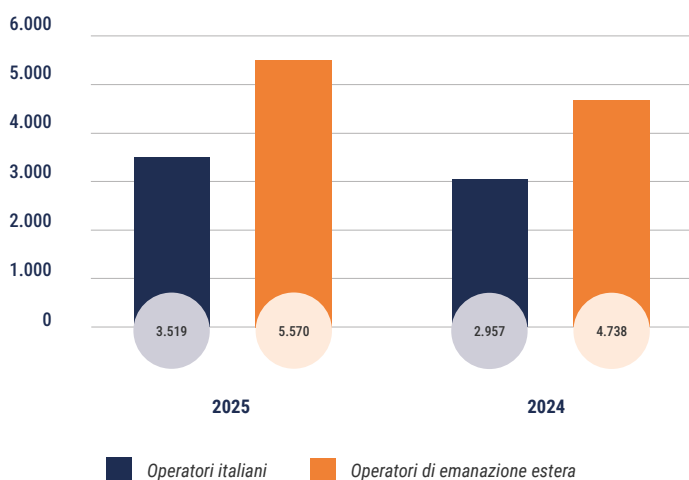


Fig. 7 - I primi 10 beni finanziati in leasing strumentale finanziario (% valore contratti)

Fonte: elaborazioni statistiche BDCR

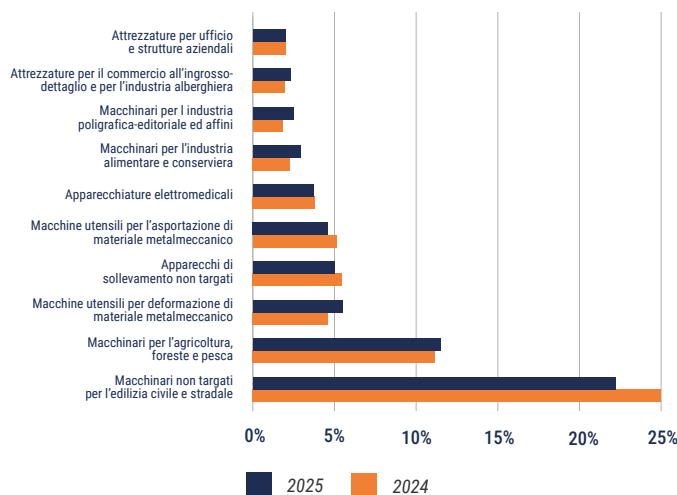


Fig. 8 - I primi 10 beni finanziati in leasing strumentale finanziario (% numero contratti)

Fonte: elaborazioni statistiche BDCR

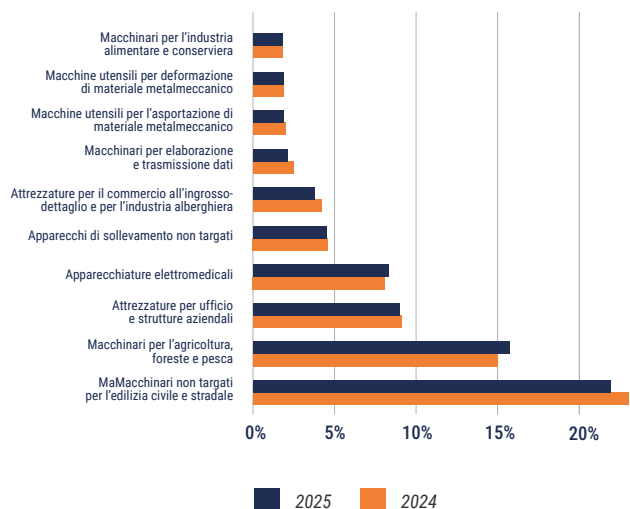
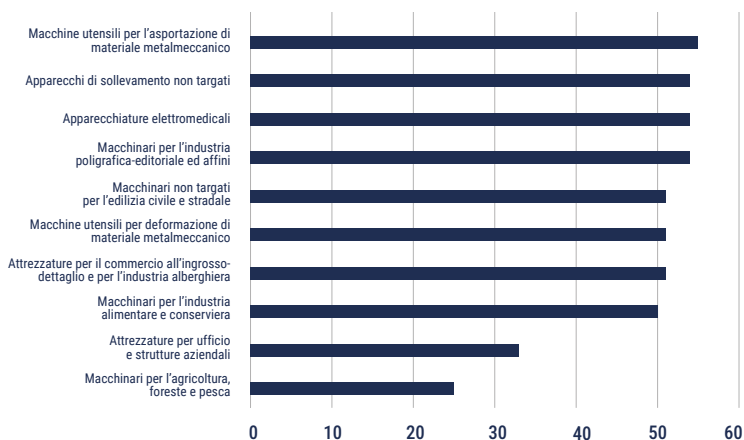


Fig. 9 - Durata media dei primi 10 comparti per valore stipulato (in mesi)

Fonte: elaborazioni statistiche BDCR



Analisi leasing finanziario per fasce d'importo

Poiché nella prima e nella seconda fascia d'importo si concentrano, rispettivamente, il maggior numero e il maggior valore di contratti, è stata avviata una rilevazione periodica Assilea che mira a scomporre ed analizzare più nel dettaglio le seguenti fasce d'importo.

- La fascia d'importo fino a 50.000 euro è stata segmentata nelle seguenti fasce:
 - fino a 25.000 euro
 - da 25.000 a 50.000 euro
- La fascia d'importo tra 50.000 e 0,5 mil. di euro è stata segmentata nelle seguenti fasce:
 - da 50.000 a 100.000 euro
 - da 100.000 a 200.000 euro
 - da 200.000 a 0,5 mil. di euro

Lo stipulato leasing finanziario strumentale fino a 50.000 euro nel 2025 è stato pari 53.345 nuovi contratti, per un valore complessivo superiore ai 953 milioni di euro. L'incidenza dei contratti di fascia d'importo non superiore ai 25.000 euro è stata pari al 39,0% in valore ed al 71,1% sul numero dei contratti **Fig. 11**.

Il segmento fino ai 25.000 euro ha visto una flessione del -3,4% nel numero dei nuovi contratti rispetto al 2024 ed una stabilità sui volumi (+0,3%), **Fig. 12**. Nella fascia d'importo immediatamente superiore (tra 25.000 e 50.000 euro) si è, invece, visto un incremento sia del numero dei nuovi contratti (+5,1%) che del loro valore (+6,8%).

Nel 2025, nella fascia d'importo superiore ai 50.000 euro e fino a 0,5 mil. di euro, sono stati stipulati 36.960 nuovi contratti di leasing finanziario strumentale, per un valore di 5,4 miliardi di euro. La quota più importante di questo comparto in volumi è quella del segmento d'importo più elevato, superiore ai 200.000 euro, che vede un peso del 44,0% in termini di valore e del 21,5% in termini di numero di operazioni, **Fig. 13**. Segue la fascia intermedia (tra 100.000 e 200.000 euro), con una quota pari a poco più di un terzo sia in volume che in numero di operazioni. Il segmento d'importo compreso tra i 50.000 ed i 100.000 euro rappresenta il 22,0% del totale dei volumi ed il 44,0% del numero di nuove operazioni.

Tutte le tre fasce d'importo considerate hanno visto una crescita a due cifre nel 2025, sia in termini di numero di nuove operazioni, sia in termini di volumi, **Fig. 14**. L'incremento più elevato è stato quello della fascia più alta, superiore ai 200.000 euro, con un +22,7% e +21,6% rispettivamente sui volumi e sul numero. Segue un +15,8% nei volumi (+13,8% nei numeri) della fascia tra i 50.000 ed i 100.000 euro e un +13,4% nei volumi (+14,3% sui numeri) nella fascia d'importo intermedia.



Lo stipulato leasing finanziario si concentra prevalentemente nella fascia d'importo tra i 50.000 e 0,5 mil di euro; tale segmento ha un peso pari al 59,8% in valore e al 39,9% in numero del totale dei contratti del comparto, **Fig. 10**. L'incidenza sul totale dei finanziamenti della fascia d'importo immediatamente maggiore, compresi tra 0,5 e 2,5 milioni di euro è del 21,8% (2,4% in numero). La fascia d'importo più bassa, non superiore ai 50mila euro, vale il 10,5% del totale dei volumi, ma presenta un'incidenza molto importante in termini di numero di contratti (57,6%); il restante 7,9% di stipulato è relativo a beni d'importo superiore a 2,5 milioni di euro (0,2% in numero).

Fig. 10 - Ripartizione stipulato leasing finanziario per valore e numero

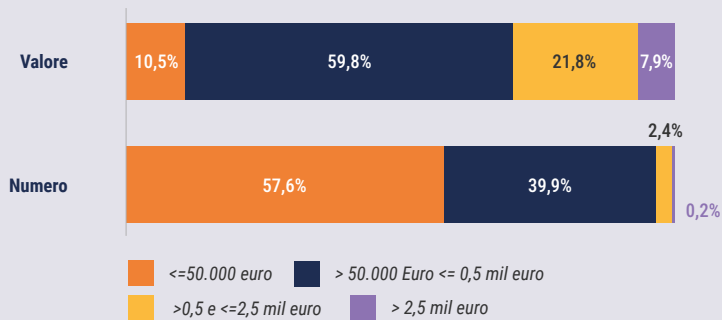


Fig. 11 - Ripartizione dello stipulato leasing strumentale finanziario fino a 50.000 euro

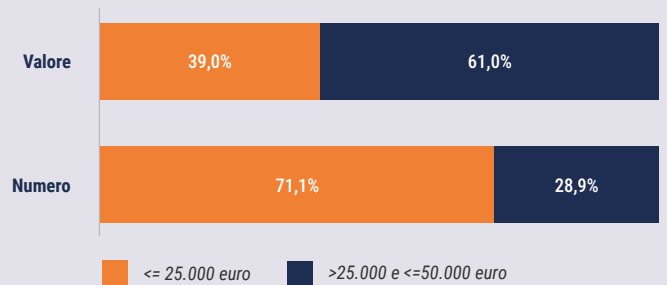


Fig. 12 - Dinamica dello stipulato leasing strumentale finanziario fino a 50.000 euro (var. %)

Fonte: elaborazioni Assilea su dati Centro Studi UNRAE

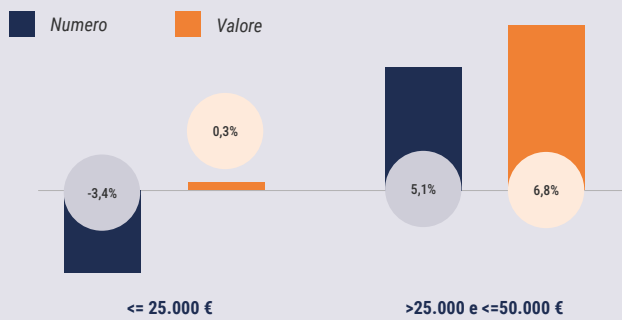


Fig. 13 - Ripartizione dello stipulato leasing strumentale finanziario da 50.000 a 0,5 mil. euro

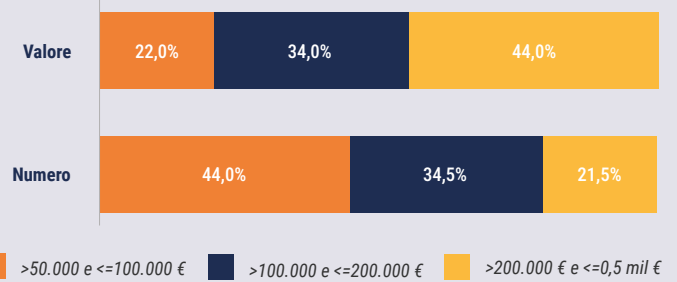
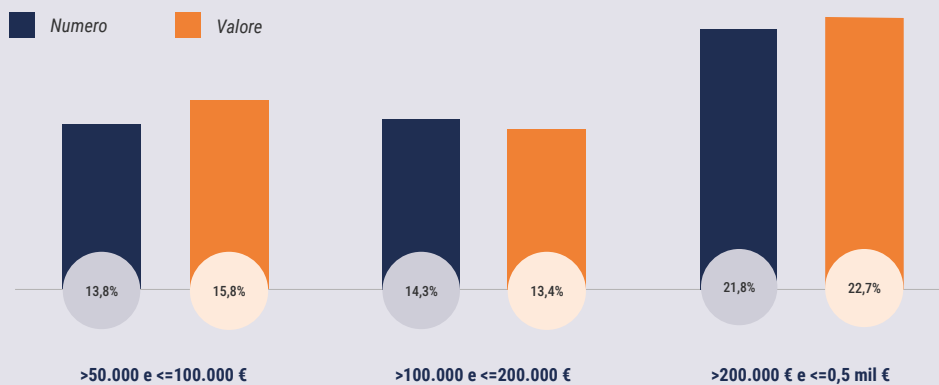


Fig. 14 - Dinamica dello stipulato leasing strumentale finanziario da 50.000 a 0,5 mil. euro (var. %)





3.1.2 Leasing strumentale operativo

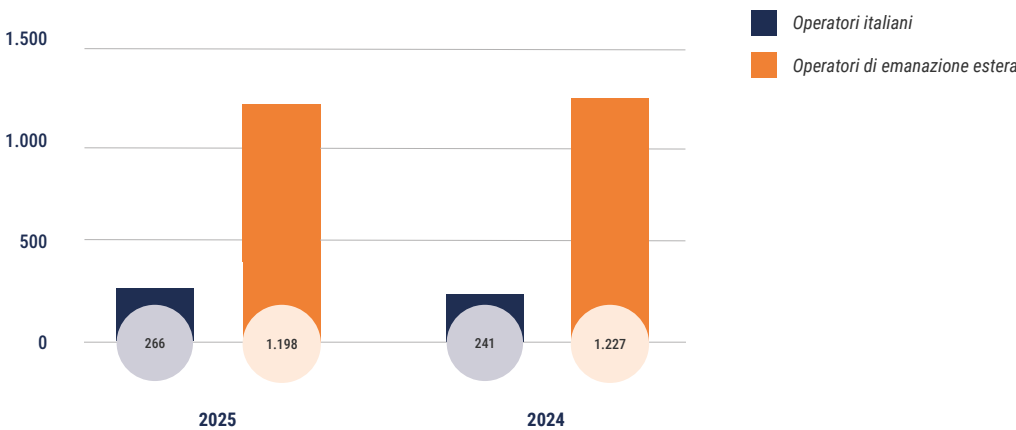
Nel 2025 sono stati stipulati 110.486 nuovi contratti di leasing operativo su beni strumentali (+4,2% rispetto al 2024), per un valore complessivo superiore a 1,4 miliardi di euro (-0,3% rispetto al 2024). Il leasing operativo, senza opzione di riscatto, tradizionalmente viene utilizzato dalle imprese soprattutto per le operazioni di piccolo taglio. L'importo medio contrattuale delle operazioni di leasing operativo su beni strumentali è di 13,3mila euro e risulta in diminuzione del -4,3% rispetto al 2024.

L'analisi per tipologia di operatore conferma una netta prevalenza degli operatori di emanazione estera nel leasing operativo su beni strumentali, con una quota di mercato complessiva dell'81,8%. Tali società hanno avuto però una flessione del valore di stipulato rispetto al 2024 (-2,3%) mentre le società di leasing nazionali hanno registrato un incremento dello stipulato del +10,3%, Fig. 15.

L'analisi della ripartizione dello stipulato di leasing operativo su beni strumentali per categoria di bene, Tab. 3, è sviluppata a partire dai dati della BDCR Assilea che rappresentano una quota del 51,7% del volume totale del mercato e del 27,3% sul numero totale delle nuove operazioni.

La categoria dei macchinari per elaborazione dati è di gran lunga quella maggiormente rappresentata, con una incidenza del 43,0% sul totale dello stipulato in termini di valore e del 43,9% in termini di numero operazioni. Rispetto al 2024 si è registrata una flessione dello stipulato di circa il -11,5% sia in numero che in valore. La durata media dei contratti su questa tipologia di beni è pari a 26 mesi, più contenuta di quella che si rileva nella media del comparto (33 mesi). Con un'incidenza molto inferiore, segue la categoria delle attrezzature per ufficio e strutture aziendali con un peso del 7,6% sul totale dello stipulato in termini di valore e del 5,9% in termini di numero operazioni. Nel 2025 si è rilevato un incremento del +13,1% del valore di stipulato a fronte di una flessione del -3,5% sui numeri. La durata media dei contratti su questa tipologia di beni è pari a 30 mesi. La terza categoria maggiormente rappresentata è quella delle apparecchiature elettromedicali, con una incidenza del 5,3% sul totale dello stipulato in termini di valore e del 6,3% in termini di numero operazioni. Per questa tipologia di bene si è registrato un significativo incremento dello stipulato sia in valore sia in numero, rispettivamente del +38,4% e del +20,4%. La durata media dei contratti è pari a 47 mesi, 14 mesi più lunga della media del comparto.

Fig. 15 - Stipulato leasing operativo strumentale per tipologia di operatore (valori in milioni di euro)



Tab. 3 - I primi 3 beni finanziati in leasing operativo nel 2025

Fonte: elaborazioni statistiche BDCR

Tipo bene	% Num	% Val	Var.% 2025/2024		
			Numero	Valore	Durata media (mesi)
Macchinari per elaborazione e trasmissione dati	43,9%	43,0%	-11,7%	-11,6%	26
Attrezzature per ufficio e strutture aziendali	5,9%	7,6%	-3,5%	13,1%	30
Apparecchiature elettromedicali	6,3%	5,3%	20,4%	38,4%	47



In termini di volumi, la fascia d'importo che presenta una quota maggiore del leasing strumentale operativo è quella superiore ai 50.000 euro (50,9%), seguita dalla fascia d'importo più contenuta, fino ai 25.000 euro, che pesa per il 37,5% dei volumi ed è assolutamente predominante (con una quota del 91,9%) sul numero dei contratti, **Fig. 16**. La fascia intermedia (tra i 25.000 e i 50.000 euro) rappresenta un ulteriore 11,6% dello stipulato del comparto.

Analisi leasing operativo per fasce d'importo

Poiché nella prima e nell'ultima fascia d'importo si concentrano, rispettivamente, il maggior numero e il maggior valore di contratti, è stata avviata una rilevazione periodica che mira a scomporre ed analizzare più nel dettaglio le seguenti fasce.

- La fascia d'importo fino a 25.000 euro è stata segmentata nelle seguenti fasce:
 - fino a 5.000 euro
 - da 5.000 a 25.000 euro
- La fascia d'importo superiore a 50.000 euro è stata segmentata nelle seguenti fasce:
 - da 50.000 a 100.000 euro
 - superiore a 100.000 euro

Nel 2025 sono stati stipulati 101.524 nuovi contratti di leasing operativo d'importo fino a 25.000 euro, per un importo pari a 548 milioni di euro. La fascia d'importo fino a 5.000 euro pesa per il 63,7% sui volumi complessivi del segmento e per il 63,1% sul numero di operazioni, **Fig. 17**.

Guardando alla dinamica 2025 rispetto al 2024, è cresciuto di più lo stipulato nella fascia d'importo più elevata, quella d'importo compreso tra 5.000 e 25.000 euro, che ha visto un +6,4% sui volumi (+6,0% sui numeri), **Fig. 18**. I contratti fino ai 5.000 euro d'importo sono cresciuti del +2,0% sui volumi e del +3,5% sul numero contratti.

Nella fascia d'importo superiore a 50.000 euro, nel 2025 sono stati stipulati 4.043 nuovi contratti di leasing strumentale operativo, per un valore di quasi 746 milioni di euro. L'80,4% dei volumi si concentra nella fascia d'importo superiore ai 100.000 euro, che pesa per un 47,7% sul numero totale dei contratti, **Fig. 19**.

Sia lo stipulato nella fascia d'importo compresa tra 50.000 e 100.000 euro che quello nella fascia immediatamente superiore hanno visto un -4,3% nei volumi nel 2025 rispetto al 2024, **Fig. 20**. La fascia d'importo inferiore ai 100.000 ha visto un +1,4% sul numero di operazioni a fronte del -0,2% registrato per la fascia d'importo superiore.

Fig. 16 - Ripartizione dello stipulato leasing strumentale operativo per fasce d'importo

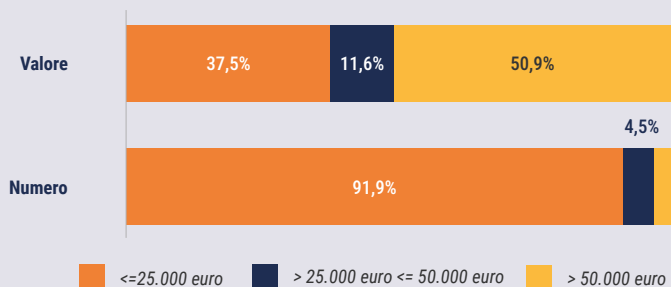


Fig. 17 - Ripartizione dello stipulato leasing strumentale operativo fino a 25.000 euro

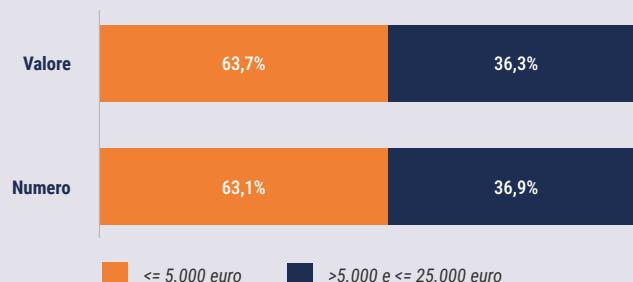


Fig. 18 - Dinamica dello stipulato leasing strumentale operativo fino a 25.000 euro (var. %)

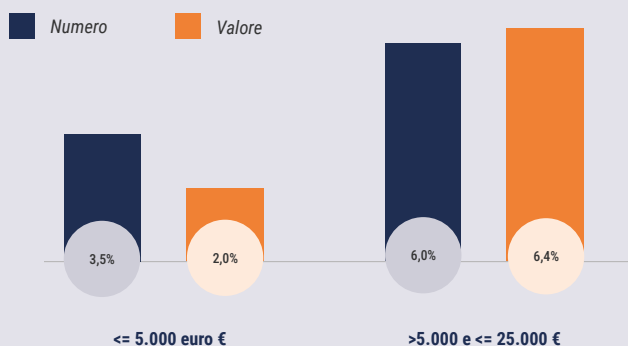


Fig. 19 - Ripartizione dello stipulato leasing strumentale operativo superiore a 50.000 euro

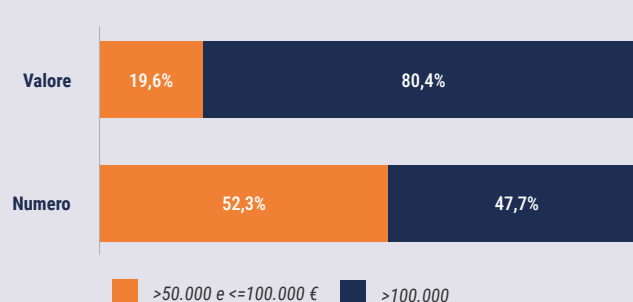
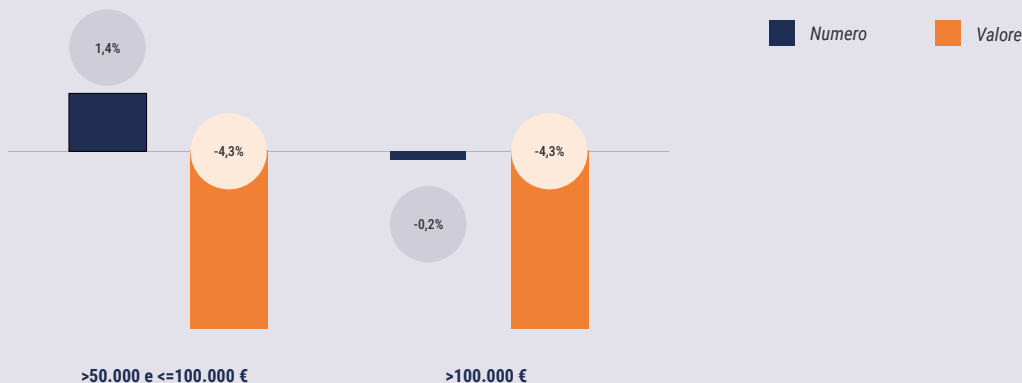


Fig. 20 - Dinamica dello stipulato leasing strumentale operativo superiore a 50.000 euro (var. %)



Leasing strumentale e Nuova Sabatini

La Nuova Sabatini è l'agevolazione introdotta dal Ministero delle Imprese e del Made in Italy con l'obiettivo di facilitare alle imprese l'accesso al credito necessario per finanziare l'acquisto di beni strumentali alla produzione e, così facendo, contribuire ad accrescere la competitività del sistema produttivo nazionale. L'agevolazione sostiene gli investimenti per acquistare o acquisire in leasing macchinari, attrezzature, impianti, beni strumentali ad uso produttivo e hardware, nonché software e tecnologie digitali¹.

A partire dal 1° gennaio 2023, il Ministero ha introdotto una specifica dotazione finanziaria per «investimenti green» correlati all'acquisto, o acquisizione nel caso di operazioni di leasing finanziario, di macchinari, impianti e attrezzature nuovi di fabbrica ad uso produttivo, a basso impatto ambientale, nell'ambito di programmi finalizzati a migliorare l'ecosostenibilità dei prodotti e dei processi produttivi.

Le prenotazioni di investimenti finanziati in leasing con la Nuova Sabatini sono passate dai 3,9 miliardi del 2020 ai 9,4 miliardi del 2021; attraverso questa misura sono poi stati finanziati in leasing ulteriori investimenti alle PMI per 7,6 miliardi nel 2022, 6,1 miliardi nel 2023 e 6,3 miliardi nel 2024 fino a raggiungere i 7,3 miliardi nel 2025, Fig. 21.

La Legge di Bilancio 2026 ha rifinanziato la Nuova Sabatini con 650 milioni di euro per il periodo 2026-2027. Il rifinanziamento,

che consente di assicurare continuità alla misura di sostegno agli investimenti produttivi delle micro, piccole e medie imprese, è pari a 200 milioni di euro per l'anno 2026 e a 450 milioni di euro per l'anno 2027.

La dinamica mensile delle prenotazioni nell'anno 2025 ha presentato valori più bassi nel primo trimestre per poi registrare un forte incremento nel secondo trimestre, seguito da un rallentamento nel terzo e infine un picco a novembre, Fig. 22. Complessivamente nel 2025 il 64,7% degli investimenti Nuova Sabatini dell'anno sono stati finanziati in leasing:

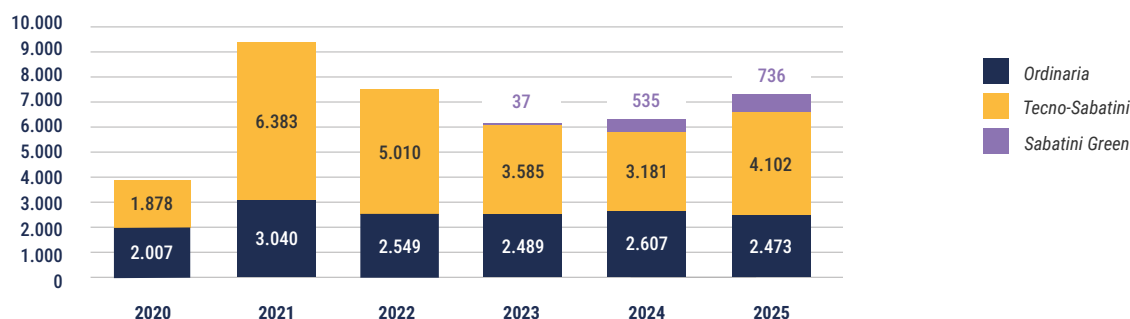
- il 67,5% nella Tecno Sabatini 4.0 (4.101,9 mln di €);
- il 63,3% nella Sabatini Ordinaria (2.473,3 mln di €);
- il 55,6% nella Sabatini Green (736,0 mln di €).

Con 7,3 miliardi di euro di investimenti finanziati, il leasing è stato superiore dell'83,0% rispetto all'ammontare finanziato dal credito bancario e ha garantito alle PMI un risparmio complessivo di 680 milioni di euro in termini di contributi Nuova Sabatini erogati.

Analizzando le prenotazioni leasing, la quota della "Nuova Sabatini Ordinaria" è scesa dal 41,2% del 2024 al 33,8% nel 2025. Rimane prevalente la "Tecno-Sabatini 4.0" con un'incidenza del 56,1% (50,3% nel 2024). È cresciuto il peso della "Sabatini Green", passato dall'8,5% del 2024 al 10,1% del 2025, Fig. 23.

Fig. 21 - Prenotazioni leasing Nuova Sabatini degli anni 2020-2025 (valori in milioni di euro)

Fonte: elaborazioni Assilea su dati Mimit



¹ Si identifica con "Tecno-Sabatini" la Nuova Sabatini applicata sugli investimenti in beni rientranti nel Piano Industria 4.0.

Fig. 22 - Dinamica mensile 2025 delle prenotazioni Nuova Sabatini

Fonte: elaborazioni Assilea su dati Mimit

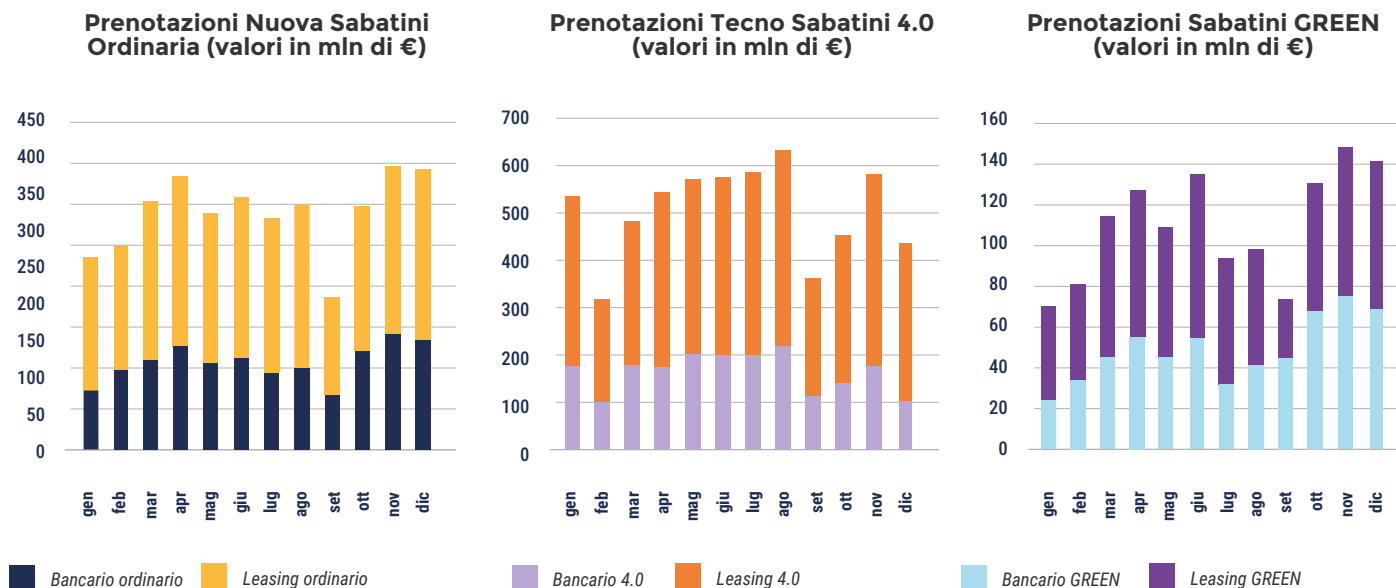
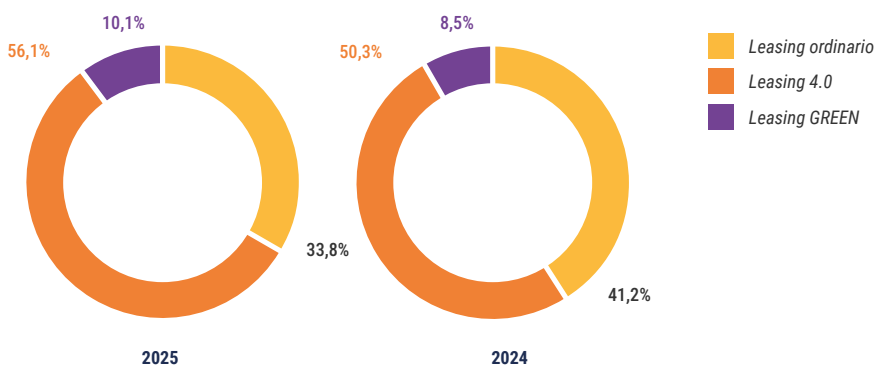


Fig. 23 - Ripartizione percentuale 2025 e 2024 delle prenotazioni Nuova Sabatini

Fonte: elaborazioni Assilea su dati Mimit



Analisi regionale² dello stipulato leasing strumentale

Il campione dei dati rilevati in BDCR per il comparto strumentale ha una rappresentatività dell'80,6% rispetto al dato delle statistiche mensili di stipulato Assilea.

Quasi il 60% dei volumi dei nuovi finanziamenti di leasing strumentale 2025 sono stati diretti alle regioni del Nord Italia, in linea con quanto si registrava nel 2024, **Fig. 24**. Nel Nord Ovest si è concentrato il 32,6% del valore di stipulato, in leggera flessione rispetto al dato 2024 (32,6%), **Fig. 25**. In dettaglio: la Lombardia si conferma preponderante, con una quota del 23,7% e un incremento dei valori di stipulato del +16,7% rispetto all'anno precedente, seguita dal Piemonte che incide per l'8,0% sullo stipulato strumentale (+10,0% rispetto al dato 2024). Guardando alle altre regioni dell'area si registra un incremento anche per la Liguria (+6,7%) a fronte di una

significativa flessione del valore di stipulato per la Valle d'Aosta (-27,8%).

Nello stesso periodo, è cresciuto il peso dello stipulato nel Nord Est, che è passato dal 24,9% del 2024 al 26,6% del 2025. Significativo l'incremento dello stipulato in Veneto (+30,0% rispetto al 2024) che mostra l'incidenza sul totale stipulato strumentale più elevata dopo la Lombardia, pari al 12,3%.

L'incidenza delle regioni del Centro è scesa dall'8,3% del 2024 al 16,3% del 2025 mentre è cresciuta quella riferita al Sud e alle Isole, passando dal 23,5% al 24,5%. Su questo dato hanno influito positivamente le dinamiche della Sicilia (+24,3%), Sardegna (21,3%) e Campania (22,5%).

Fig. 24 - Ripartizione dei nuovi contratti di leasing strumentale (in valore)

Fonte: elaborazioni statistiche BDCR

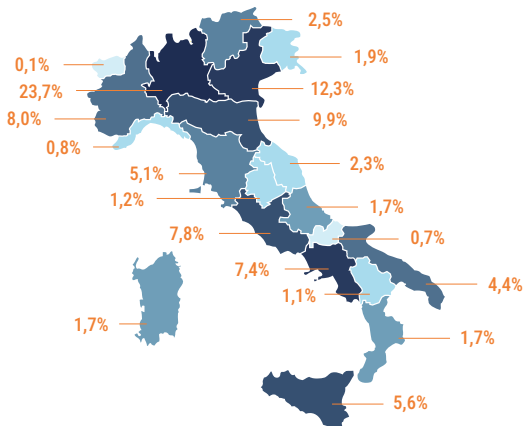
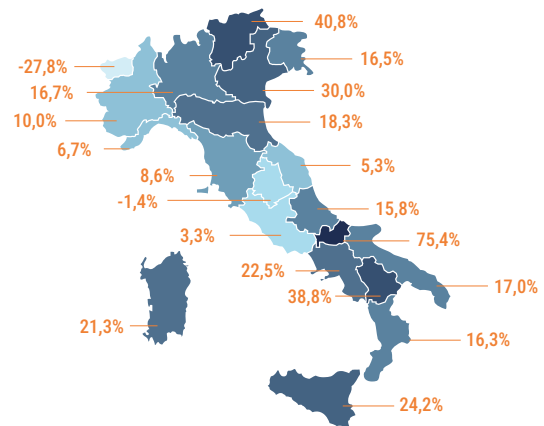


Fig. 25 - Var. % leasing strumentale 2025/24 (in valore)

Fonte: elaborazioni statistiche BDCR



² L'analisi di questo focus è basata sulle elaborazioni statistiche della Banca Dati Centrale dei Rischi Assilea (BDCR) sui dati dei contratti segnalati dalle società partecipanti a tale banca dati. Nella restante parte del capitolo, dove non specificato diversamente, le statistiche derivano dalle statistiche aggregate sui numeri e valori dei nuovi contratti stipulati mensilmente dalle società di leasing aderenti ad Assilea, inserite direttamente da queste ultime sul portale statistico dell'Associazione.

4 Leasing immobiliare



Il leasing immobiliare mostra, per il terzo anno consecutivo, una crescita dei volumi, con un incremento del +5,9% rispetto all'anno precedente. Oltre il 40% dei nuovi finanziamenti riguarda immobili da costruire/ in costruendo, comparto che registra una dinamica positiva sia in termini di valore dei nuovi contratti (+15,7%), sia in termini di numero di nuove operazioni (+7,3%). Il comparto del leasing sul "costruito" conferma i volumi dell'anno precedente, con una flessione del -5,1% in termini di numero di operazioni.

Il ricorso al leasing è cresciuto di più per gli immobili d'importo compreso tra 0,5 e 2,5 milioni di euro, con un incremento del +6,5% nel costruito e del +22,2% nel da costruire. La quota più alta di stipulato si è però rilevata nel segmento degli immobili da costruire d'importo superiore ai 2,5 milioni di euro che ha superato il 31% dei volumi complessivi, con un incremento del +15,3% rispetto all'anno precedente.

Il 47,6% dei finanziamenti di leasing immobiliare ha per oggetto immobili industriali, segue un 24,6% di leasing di immobili commerciali e un 13,3% di immobili ad uso ufficio. In crescita, rispetto al 2024, la quota di alberghi finanziati in leasing, passata dal 4,7% del 2024 al 10,4% nel 2025.

SOMMARIO

Premessa - Costruzioni: dopo un 2025 migliore del previsto, il 2026 è l'anno dell'attesa <i>A cura della Direzione Affari Economici, Finanza e Centro Studi ANCE</i>	70
4.1 - Dinamica del leasing immobiliare, costruito e da costruire	72
4.2 - Analisi per tipo immobile, durata media e ripartizione macro-aree geografiche	74
Focus - Basilea 4 e il leasing "in costruendo"	76

PREMESSA

Costruzioni: dopo un 2025 migliore del previsto, il 2026 è l'anno dell'attesa

A cura della **Direzione Affari Economici, Finanza e Centro Studi ANCE**

Le costruzioni si confermano uno dei principali pilastri dell'economia italiana, arrivando a rappresentare circa il 12% del PIL nazionale. Il settore è stato protagonista, nel **triennio 2021-2023**, di una fase di espansione straordinaria, che ha portato gli investimenti a superare i 200 miliardi di euro, raggiungendo livelli mai toccati nella serie storica e contribuendo per **circa un quarto alla crescita complessiva del Paese**.

Questa forte spinta ha generato effetti molto positivi anche sul piano occupazionale: **nel comparto sono stati creati circa 350mila nuovi posti di lavoro, pari a quasi il 20% dell'aumento complessivo degli occupati registrato nell'intero sistema economico nazionale negli ultimi anni.**

Dopo una fase di crescita importante, il 2025 si chiude con un'ulteriore lieve flessione degli investimenti in costruzioni, pari a -1,1% su base annua, un risultato comunque nettamente migliore rispetto alle stime formulate da Ance a gennaio 2025 (-7%). Tale andamento è riconducibile soprattutto alla forte accelerazione delle opere pubbliche (+21% nel confronto con il 2024), sostenuta dai lavori legati al PNRR, che hanno compensato in larga parte gli effetti del ridimensionamento degli incentivi fiscali per la riqualificazione del patrimonio immobiliare.

Permane invece una dinamica negativa per gli investimenti in manutenzione straordinaria, per i quali si stima un'ulteriore flessione del -18% su base annua. Resta debole anche la nuova edilizia residenziale (-5%), il cui andamento riflette la diminuzione dei permessi di costruire in atto oramai dal 2022. Con riferimento alle costruzioni non residenziali private, la stima Ance è di una flessione del -1,5% per le nuove costruzioni, attribuibile al calo dei volumi concessi, in corso dal 2023. Di segno opposto, invece, l'andamento degli interventi di recupero nel comparto non residenziale, per i quali si prevede un ulteriore aumento del +1% su base annua, dopo il già positivo +3,8% registrato nel 2024. A sostenere questo segmento continuano a essere soprattutto i settori retail, alberghiero e logistico, che più di altri stanno intercettando i cambiamenti in atto nel mercato e nell'evoluzione della domanda, mostrando una buona capacità di adattamento e di tenuta.

La previsione Ance per il 2026, rilasciata a gennaio scorso, che pertanto non considera i recenti conflitti tra Usa, Iran e Israele, è di un aumento degli investimenti in costruzioni del +5,6% su base annua, Tab.1.

Questo risultato è fortemente influenzato dalle opere pubbliche, spinte dalla corsa finale degli interventi legati al PNRR, con una crescita stimata del 12%. È atteso anche un recupero della riqualificazione abitativa (+3,5%), favorito dalla proroga degli incentivi fiscali e dalla crescente attenzione delle famiglie al risparmio energetico. Restano però deboli gli investimenti nelle nuove abitazioni e nel nuovo non residenziale, penalizzati soprattutto dal calo dei permessi di costruire, anche se nel 2025 si sono visti i primi segnali di ripresa nelle superfici autorizzate.

L'imminente scadenza del Piano Europeo, entro il 31 agosto 2026, sta mettendo a dura prova le imprese impegnate nei cantieri, chiamate a rispettare tempistiche stringenti.

In molti casi sono emerse **criticità non imputabili direttamente all'attività d'impresa**, ma riconducibili a fattori esterni: ritardi nelle consegne, rallentamenti nei procedimenti autorizzativi o varianti in corso d'opera, spesso legate a progettazioni iniziali non sempre adeguatamente approfondite. Tutti elementi che incidono sulla tempistica dei lavori, sulla gestione economica dei contratti e sulla capacità di rispettare le scadenze europee.

Con l'ultima revisione del Piano, improntata a una maggiore flessibilità, sono state introdotte modifiche ai target e alle milestone con l'obiettivo di **facilitarne la rendicontazione e garantire il rispetto degli impegni assunti con l'Unione europea**. In questa direzione va, ad esempio, la previsione, per molti investimenti del certificato di fine lavori in sostituzione del collaudo, con il conseguente risparmio di tempo.

Nonostante questi interventi, permangono alcune **incertezze**, dovute in particolare **al disallineamento tra le milestone e i target europei, da cui dipende l'effettiva erogazione delle risorse, e le scadenze previste nei bandi di gara** spesso conseguenti a termini definiti a livello nazionale attraverso decreti e atti amministrativi. In questo contesto, sono decisivi chiarimenti operativi per garantire maggiore flessibilità ed evitare rallentamenti.

A questo quadro si aggiungono le crescenti tensioni sui prezzi dell'energia e delle materie prime e sulle catene di approvvigionamento, registrate a causa del recente conflitto in atto in Medio Oriente. Tale scenario sta determinando nuove e rilevanti dinamiche inflattive, con incrementi significativi dei costi che rischiano di compromettere la sostenibilità economico-finanziaria delle imprese.

Ad esempio, il prezzo del petrolio, nella prima metà di marzo, ha registrato un incremento di oltre il 30%, mentre il gasolio e il gas naturale hanno raggiunto aumenti ancora più elevati, oltre, rispettivamente, il 46% ed il 55%.

Qualora tale scenario dovesse protrarsi, in assenza di adeguati e tempestivi meccanismi di compensazione e aggiornamento dei prezzi, si rischia di compromettere la regolare prosecuzione dei lavori, con possibili rallentamenti o sospensioni dei cantieri e ricadute negative sull'intera filiera delle costruzioni.

Guardando al futuro, occorre evitare che la fine del PNRR determini una pericolosa caduta dei livelli produttivi con gravi conseguenze non solo sul settore, ma su tutta l'economia.

L'Ance ha individuato due direttrici d'investimento strategiche, in grado di offrire un contributo fondamentale al processo di ammodernamento e di crescita sociale ed economica del Paese.

La prima riguarda il comparto delle opere pubbliche, che nei prossimi anni potrà beneficiare delle risorse che, nella fase di attuazione del PNRR, sono state posticipate per dare priorità agli investimenti del Piano stesso. Questo canale di finanziamento è destinato a tornare centrale nel sostegno agli interventi infrastrutturali e di rigenerazione territoriale. Ciò anche alla luce della revisione di medio periodo, che ha individuato ambiti prioritari quali la casa, la resilienza idrica e l'efficienza energetica, tutti strettamente connessi al comparto delle costruzioni.

Un altro ambito prioritario, ormai ampiamente riconosciuto, sul quale orientare le politiche pubbliche è rappresentato dalla "casa accessibile". Il decisore pubblico ha compreso l'importanza di intervenire in tale ambito e sul tema ha già incrementato le risorse e mettendo a sistema anche quelle di fonte europea. In questo modo, si è giunti a un ammontare complessivo di circa 8 miliardi per il periodo 2026-2032.

Tab. 1 - Investimenti in costruzioni*

Fonte: elaborazioni Ance su dati Istat

	2025 Milioni di euro	2023	2024	2025**	2026**
		Variazioni % in quantità			
COSTRUZIONI	232.590	19,9%	-4,7%	-1,1%	5,6%
ABITAZIONI	104.476	27,8%	-17,2%	-15,6%	1,9%
- nuove	21.283	8,3%	-1,5%	-5,0%	-4,5%
- manutenzione straordinaria	83.193	32,0%	-20,0%	-18,0%	3,5%
NON RESIDENZIALE PRIVATO E OPERE PUBBLICHE	128.114	9,5%	14,6%	15,2%	8,7%
Non residenziale privato	31.556	-13,8%	2,8%	0,5%	-1,2%
- privato nuovo	5.832	-26,6%	-1,2%	-1,5%	-3,0%
- manutenzione straordinaria	25.724	-10,0%	3,8%	1,0%	-0,8%
Opere Pubbliche	96.558	25,0%	20,0%	21,0%	12,0%

* Al netto dei costi per trasferimento di proprietà

** Stime Ance

Dinamica del leasing immobiliare, costruito e da costruire

Nel 2025 il volume di nuove operazioni di leasing immobiliare è risultato in crescita rispetto all'anno precedente (+5,9%), come illustrato in **Fig. 1**. La dinamica complessiva è condizionata dalla crescita del leasing immobiliare nel «da costruire» (+15,7% in valore e +7,3% in numero) mentre il leasing immobiliare «costruito» rimane costante in valore rispetto al 2024, con una flessione del -5,1% del numero dei contratti.

In particolare, nel segmento «da costruire» che incide per il 40,6% sul valore del comparto immobiliare complessivo, si rilevano crescite a due cifre per i contratti d'importo superiore 0,5 milioni di euro, con un +22,2% nella fascia d'importo compresa tra 0,5 e 2,5 mil. di euro e un +15,3% nella fascia più alta, **Fig. 2**. Al contrario, si registra a una flessione del -14,1% del valore di stipulato dei contratti di fascia più contenuta (fino a 0,5 milioni di euro).

Nel segmento del leasing di immobili costruiti si rileva una crescita solo per i contratti di importo compreso tra 0,5 e 2,5 mil. € (+6,5%), a fronte di una diminuzione del -5,7% nella fascia d'importo più contenuta e del -2,6% nella fascia d'importo superiore ai 2,5 mil. di euro.

Le nuove operazioni sul «da costruire» d'importo superiore a 2,5 milioni di euro rappresentano il 31,8% del totale del nuovo stipulato leasing immobiliare in termini di volume (+2,7 p.p. rispetto al 2024), **Fig. 3**. A seguire, l'immobiliare «costruito» d'importo superiore ai 2,5 milioni di euro pesa per il 28,3% sul totale (-2,4 p.p. rispetto al 2024) e l'immobiliare costruito di fascia intermedia (tra 0,5 e 2,5 milioni di euro) pesa per un ulteriore il 21,8% (+0,1 p.p. sul 2024). In termini di numero di contratti, l'immobiliare costruito di fascia d'importo inferiore a 0,5 milioni di euro rappresenta il 48,8% del totale, seguito dalla classe dei contratti d'importo compreso tra 0,5 e 2,5 milioni di euro (27,1%).

L'andamento mensile evidenzia una forte stagionalità del mercato, con una flessione ad agosto e una spinta significativa nell'ultimo trimestre dell'anno. Dicembre, in particolare, si conferma il mese di maggior attività, segnalando una chiusura d'anno positiva e dinamica per il settore, **Fig. 4**.

Fig. 1 - Serie storica stipulato leasing immobiliare (in milioni di euro) e variazione % anno/anno

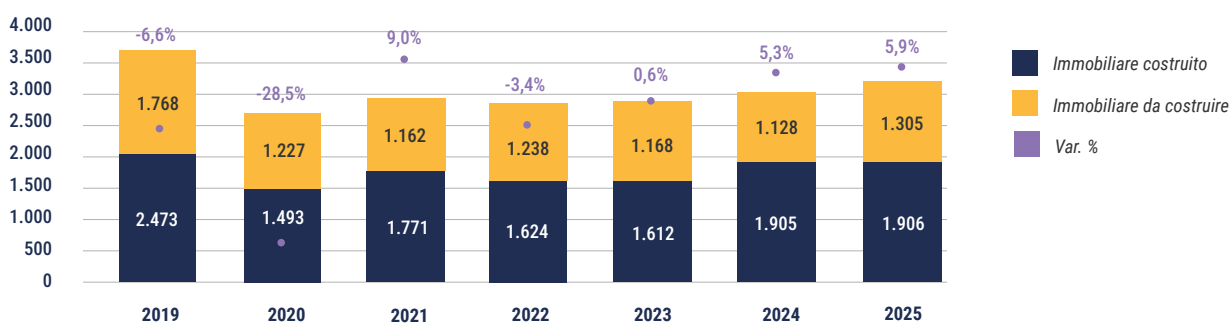


Fig. 2 - Stipulato leasing immobiliare (valori in milioni di euro)

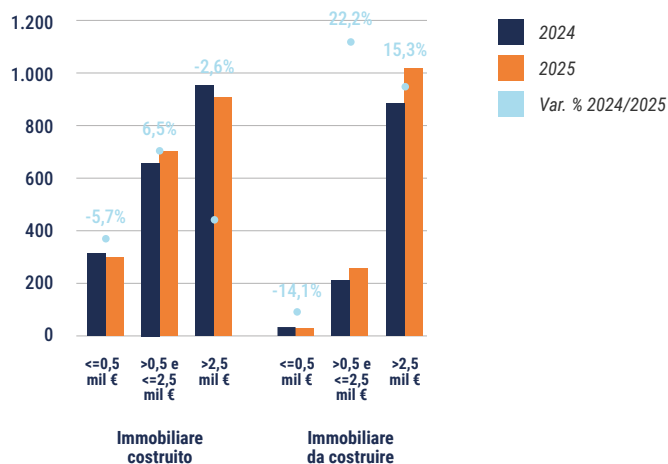


Fig. 3 - Composizione dei nuovi contratti di leasing immobiliare 2025 per classi d'importo (valore e numero)

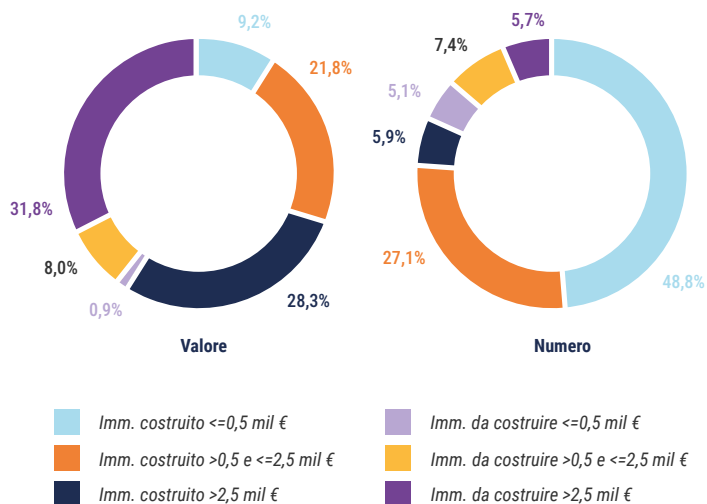
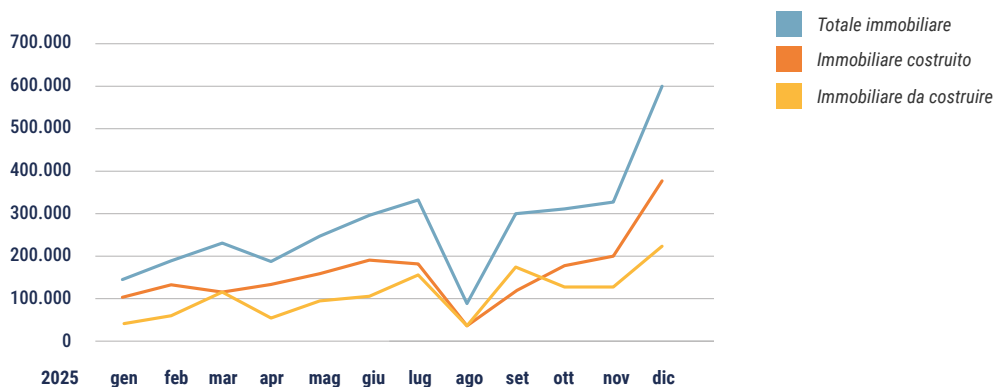


Fig. 4 - Nuovo stipulato leasing immobiliare 2025 per mese (valori in migliaia di euro)



Analisi per tipo immobile, durata media e ripartizione macro-aree geografiche

L'analisi è basata sui dati di fonte BDCR¹ che, rispetto al comparto immobiliare, è rappresentativo del 94% della rilevazione dei dati nazionali.

Come indicato in Fig. 5, gli immobili ad uso industriale rappresentano la percentuale più elevata (47,6% in valore e 44,3% in numero) con una lieve riduzione rispetto al 2024, quando avevano registrato il 51,5% in valore. Seguono gli immobili commerciali, che rappresentano il 24,6% in valore e il 29,9% in numeri, in linea con l'anno precedente. Gli immobili ad uso ufficio coprono il 13,3% del comparto in valore e il 18,9% in numero contratti (rispettivamente 16,2% e 19,6% nell'anno precedente). Gli alberghi e centri ricreativi rappresentano il 10,9%, in valore e il 3,8% in numero del totale, in significativo aumento rispetto al 2024, infine, gli immobili residenziali presentano quote piuttosto modeste sul totale (3,6% in numero e 3,1% in numero).

L'analisi del portafoglio leasing immobiliare in essere a fine 2025 per tipologia di immobile presenta una ripartizione in linea con

quella dell'anno precedente. Si conferma la prevalenza degli immobili industriali, che mostrano l'incidenza più elevata con percentuali pari al 49,1% in valore e al 42,9% in numero, Fig. 6. Al secondo posto, troviamo gli immobili commerciali (28,5% in valore e 30,8% in numero), seguiti dagli immobili ad uso ufficio (12,5% in valore e 18,7% in numero). L'incidenza degli alberghi e centri ricreativi si attesta su quote rispettivamente pari al 6,5% e al 4,9%. Quella degli immobili residenziali si attesta al 3,5% in valore ed al 2,6% sui numeri.

I nuovi contratti stipulati nel 2025 hanno una durata media di 131 mesi, in lieve contrazione rispetto ai 132 mesi che si registravano nell'anno precedente. I contratti con durata media più lunga sono quelli su immobili residenziali (143 mesi), mentre quelli con durata più breve sono i contratti di leasing su immobili industriali (131 mesi). La durata media dell'intero portafoglio leasing immobiliare è di 179 mesi e risente ancora dello stipulato nel biennio (2012-14) in cui la durata minima ai fini della deducibilità fiscale era di 18 anni.

Fig. 5 - Ripartizione dello stipulato leasing immobiliare 2025 per tipologia di immobile locato (valore e numero contratti)

Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

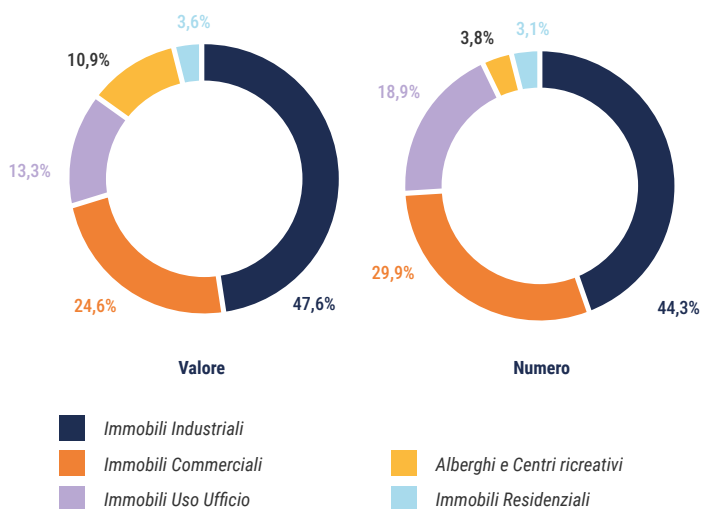
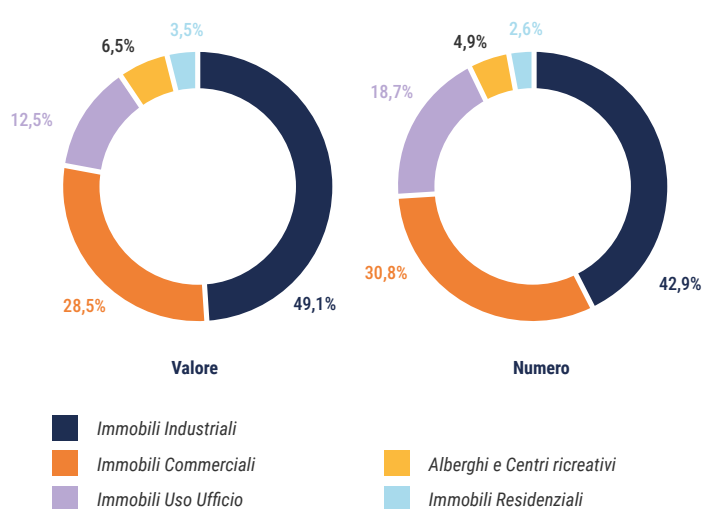


Fig. 6 - Ripartizione dell'outstanding leasing immobiliare al 31.12.2025 per tipologia di immobile locato (valore e numero contratti)

Fonte: elaborazioni BDCR Assilea



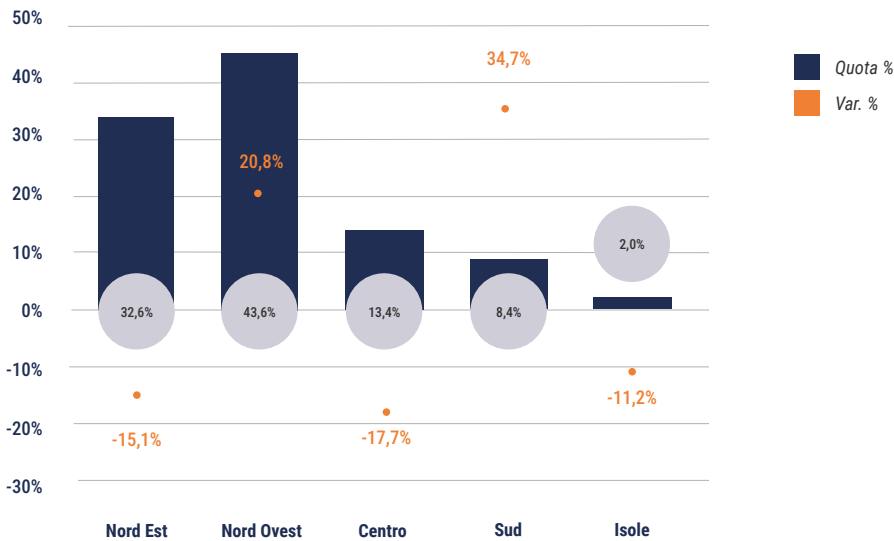
¹ L'analisi di questo focus è basata sulle elaborazioni statistiche della Banca Dati Centrale dei Rischi Assilea (BDCR) sui dati dei contratti segnalati dalle società partecipanti a tale banca dati. Nella restante parte del capitolo, dove non specificato, le statistiche derivano dai dati aggregati sui numeri e valori dei nuovi contratti stipulati mensilmente dalle società di leasing aderenti ad Assilea, inseriti direttamente da queste ultime sul portale statistico dell'Associazione.

Analizzando la ripartizione dello stipulato leasing immobiliare per area geografica, si osserva che nel Nord Ovest si è concentrato il 43,6% dei nuovi finanziamenti di leasing immobiliare 2025, con una crescita media del +20,8% rispetto al 2024, **Fig. 7**. In quest'area si è registrato un incremento molto elevato nel Piemonte (+63,4%) ed una pesante flessione in Liguria (-32,0%). Nel Nord Est si è concentrato il 32,6% dei finanziamenti del comparto, con una flessione del -15,1% sull'anno precedente, per effetto delle dinamiche negative registrate in tutte le regioni, ad eccezione del

Trentino-Alto Adige (+2,9%). Nelle regioni del Centro si è concentrato il 13,4% dei volumi di leasing immobiliare, con una flessione del -17,7% e dinamiche positive in tutte le regioni ad eccezione del Lazio (-40,7%). Il Sud ha rappresentato l'8,4% dello stipulato immobiliare con una crescita sul 2024 del 34,7% e dinamiche particolarmente positive in Puglia (+265,7%), Calabria (+65,5%) e Campania (+17,3%). Nelle Isole (2,0% del totale immobiliare), si è registrata una flessione rispetto all'anno precedente (-11,2%).

Fig. 7 - Ripartizione e dinamica del leasing immobiliare per area geografica (in valore)

Fonte: Centro Studi Assilea su elaborazioni statistiche BDCR





Il leasing immobiliare rappresenta attualmente oltre il 40% del valore dei crediti in essere delle società di leasing in Italia. Questo perché il valore medio dei contratti di leasing immobiliare è molto più alto di quello del leasing mobiliare e si tratta di contratti che hanno una durata ultra decennale che quindi permangono a lungo all'interno del portafoglio delle società di leasing.

Basilea 4 e il leasing “in costruendo”

Oltre un terzo dei nuovi contratti stipulati annualmente riguarda immobili in costruzione. Pertanto, la ponderazione di tali operazioni ai fini del calcolo dei requisiti patrimoniali a fronte del rischio di credito ha un forte impatto sulle risorse che rimangono a disposizione delle società di leasing per erogare nuovi finanziamenti al comparto produttivo.

Proprio con riferimento alla ponderazione delle esposizioni garantite da immobili, la nuova regolamentazione sui requisiti patrimoniali (c.d. CRR3), introduce alcune modifiche rispetto allo schema pre-vigente. Le esposizioni relative ai finanziamenti garantiti da immobili vengono, infatti:

- segmentate in più classi con nuove ponderazioni;
- vengono modificati i coefficienti di ponderazione delle classi già esistenti.

La ponderazione ridotta delle esposizioni a cui generalmente il leasing immobiliare è assimilabile (esposizioni garantite da immobili non residenziali in cui la capacità di rimborso del debitore non dipende in misura rilevante dal reddito generato dall'immobile²) subisce modifiche molto lievi³, ma, ai fini dell'ammissibilità di tale ponderazione ridotta, viene introdotto un nuovo requisito: l'immobile a garanzia deve essere finito e completato.

Si pone dunque il problema di come ponderare il leasing su immobili da costruire; le alternative sono le seguenti⁴:

- considerare tali esposizioni come “non garantite” ed applicare la ponderazione della controparte (es. 100% se il cliente è corporate, 75% se retail ecc.);
- far rientrare questa classe di esposizioni all'interno della nuova classe di esposizioni introdotta in CRR3, ADC (Acquisition, Development, Construction), che presenta però un regime di ponderazione molto penalizzate, con un coefficiente pari al 150% (regime paragonabile a quello previsto per i crediti *non performing*).

Le esposizioni ADC sono una categoria di esposizioni che è stata introdotta nella nuova regolamentazione in sostituzione della preesistente categoria delle esposizioni garantite da “immobili speculativi/ad alto rischio”, cioè finanziamenti per la costruzione di immobili destinati alla rivendita a terzi. Il leasing difficilmente potrebbe rientrare in questa categoria, in quanto l'immobile in leasing è strumentale ad un'attività produttiva e viene costruito per l'utilizzatore finale che ha già stipulato il contratto di leasing. Le analisi condotte sui dati della BDCR per il periodo 2017-2024 hanno evidenziato, peraltro, tassi di perdita del leasing immobiliare più bassi di quelli mediamente registrati nei mutui ipotecari non residenziali. **Non emerge, inoltre, in media una maggiore rischio-rità del leasing su immobili da costruire rispetto al “costruito” tale da poterne giustificare un aggravio di requisiti patrimoniali.**

Assilea ha presentato uno specifico quesito all'EBA in cui chiede che il leasing su immobile da costruire, che sia "strumentale" all'attività del cliente, venga considerato come un'esposizione non-IPRE e non-ADC e ponderato secondo il rischio attribuibile alla controparte. Tale quesito è in linea con la posizione che è stata fornita da Leaseurope nella consultazione sulle "EBA Guidelines on Acquisition, Development, and Construction (ADC) exposures to residential property (maggio 2024)".

Si auspica, pertanto, che la risposta al quesito Assilea consenta di chiarire come, per la natura stessa dell'operazione, il leasing su immobili da costruire diretto all'utilizzatore finale dell'immobile non debba ricevere la ponderazione penalizzante del 150%. In questo modo, il leasing potrà sempre più affermarsi come utile strumento di finanziamento anche per gli investimenti più strutturali delle PMI.

² Esposizioni immobiliari c.d. non-IPRE (Income Producing Real Estate).

³ Ponderazione al 60% per la parte non eccedente il 55% del valore di mercato dell'immobile in CRR3, rispetto ad una ponderazione al 50% per la parte non eccedente il 50% del valore di mercato dell'immobile in CRR2.

⁴ Qui si riportano le ponderazioni previste nell'ambito della metodologia standardizzata per il calcolo del requisito patrimoniale a fronte del rischio di credito; tale metodologia è attualmente la più diffusa tra le società di leasing e i risultati che dà in termini di requisito patrimoniale incidono, peraltro, (attraverso il meccanismo dell'output floor introdotto nella CRR3) anche sul requisito patrimoniale calcolato con i metodi avanzati basati su rating interni.



5

Leasing e PMI



Una piccola o media impresa italiana su cinque ha stipulato almeno un contratto di leasing nel 2025. Le società che fanno ricorso al leasing, in prevalenza micro e piccole imprese, presentano un'alta propensione alla crescita e, fra loro, l'incidenza delle imprese altamente digitalizzate è superiore alla media italiana.

La metà dei nuovi finanziamenti leasing è destinata a clientela che opera nel settore dei servizi, settore verso il quale si è registrata una crescita del +9,0% rispetto al 2024. È diminuito lo stipulato leasing rivolto a clientela del settore industriale (-2,6%), a fronte di un incremento dell'attività verso il settore agricolo (+25,0%) e quello delle costruzioni (+15,6%).

La redditività della clientela leasing risulta superiore al dato medio nazionale, con un distacco tanto più elevato quanto più piccola è la dimensione dell'impresa.

Analizzando le imprese con rating di Cerved Rating Agency, la rischioosità media del campione di società che fanno ricorso al leasing risulta inferiore a quella delle non utilizzatrici di leasing.

SOMMARIO

Premessa - Le PMI italiane nel 2025 <i>A cura di Stefano Angelini, Cerved Rating Agency S.p.A.</i>	80
5.1 - Dimensione e caratteristiche della clientela leasing	81
5.2 - Dinamiche di crescita per settori della clientela	83
5.3 - Redditività della clientela	86
Focus - Il profilo di rischio creditizio delle imprese che sottoscrivono contratti di leasing <i>A cura di Cerved Rating Agency S.p.A.</i>	87

PREMESSA

Le PMI italiane nel 2025

A cura di **Stefano Angelini**,
Cerved Rating Agency SpA

Dopo una fase di espansione significativa, il 2024 ha segnato un'inversione di tendenza per le PMI italiane, evidenziando un progressivo indebolimento del ciclo economico. I ricavi hanno registrato una lieve contrazione (-0,5%), mentre il margine operativo lordo è diminuito in misura più marcata (-1,8%), accompagnato da una sensibile compressione della redditività (MOL margin -8%). Questo andamento riflette un contesto in cui le imprese hanno incontrato maggiori difficoltà nel trasferire sui prezzi finali gli aumenti dei costi, in presenza di una domanda più debole e selettiva.

Parallelamente, si è osservata una riduzione dell'indebitamento (-3%), segnale di un atteggiamento più prudente da parte delle imprese, orientate al rafforzamento della struttura finanziaria e al contenimento del rischio, anche alla luce di condizioni di accesso al credito ancora restrittive e di un costo del debito elevato rispetto agli anni precedenti.

Il contesto macroeconomico ha contribuito a questo rallentamento. Il 2024 è stato caratterizzato da un progressivo raffreddamento dell'inflazione, ma anche da un indebolimento della domanda internazionale e da un'accentuata incertezza geopolitica. In particolare, il settore manifatturiero ha continuato a mostrare segnali di difficoltà, con una contrazione della produzione industriale che ha inciso direttamente sulla dinamica delle PMI più esposte alle filiere industriali e all'export.

Nel corso del 2025 e nei primi mesi del 2026, l'economia italiana si è mossa lungo un sentiero di crescita moderata ma fragile. Il PIL ha registrato un incremento intorno allo 0,5% nel 2025, con prospettive ancora contenute per il 2026. La produzione industriale ha mantenuto un andamento altalenante, senza evidenziare segnali di ripresa strutturale, riflettendo una domanda incerta sia sul fronte interno sia su quello internazionale.

Gli investimenti continuano a rappresentare un importante fattore di sostegno, anche grazie agli impulsi legati al PNRR, ma ritardi attuativi e un contesto di incertezza ne limitano l'efficacia complessiva. Allo stesso tempo, il credito alle imprese ha mostrato solo una ripresa marginale dopo la fase di restrizione monetaria, rimanendo condizionato da condizioni finanziarie ancora poco favorevoli e da una domanda prudente da parte delle imprese stesse.

A ciò si aggiunge un quadro internazionale caratterizzato da rischi elevati. Le tensioni geopolitiche, in particolare in Medio Oriente, continuano a rappresentare un elemento di vulnerabilità, con possibili ripercussioni sui prezzi energetici e sulle catene globali di approvvigionamento. Per un sistema produttivo come quello italiano, fortemente dipendente dall'importazione di energia e integrato nelle filiere globali, tali dinamiche possono tradursi in ulteriori pressioni sui costi e sui margini.

In questo contesto, le PMI italiane si trovano a operare in un equilibrio complesso. Da un lato, una domanda interna che offre ancora elementi di sostegno e una certa capacità di adattamento del tessuto imprenditoriale; dall'altro, persistono debolezze strutturali legate alla produttività, alla difficoltà di accesso al credito e ai ritardi nei processi di digitalizzazione. Questi fattori, uniti a un contesto esterno instabile, contribuiscono a rendere il percorso di crescita più incerto e disomogeneo.

Ne deriva la necessità di rafforzare ulteriormente le leve strategiche in grado di sostenere la competitività nel medio periodo. In particolare, innovazione, digitalizzazione, qualità dei dati, sostenibilità e diversificazione delle *supply chain* assumono un ruolo centrale non solo per cogliere opportunità di crescita, ma anche per aumentare la resilienza delle imprese in uno scenario caratterizzato da elevata volatilità e complessità.

Dimensione e caratteristiche della clientela leasing

Le elaborazioni statistiche della BDCR Assilea consentono di analizzare le caratteristiche di un campione significativo di clientela leasing, particolarmente rappresentativo per i comparti leasing strumentale e immobiliare.

Le analisi riportate in questi tre paragrafi sono elaborazioni statistiche sui dati relativi a 73.966 società che hanno stipulato nuovi contratti di leasing nel 2025.

Di queste società, il 39,6% sono micro-imprese (fino a 2 milioni di euro di fatturato), un ulteriore 43,4% è costituito da piccole imprese (con fatturato compreso tra i 2 e 10 milioni di euro), segue un 13,4% di medie imprese (tra i 10 e i 50 milioni di fatturato) e un 3,6% di grandi imprese (più di 50 milioni di euro di fatturato), **Fig. 1**.

Rapportando il numero delle imprese che hanno fatto ricorso al leasing nel 2025 al totale del numero di imprese attive, si può stimare che nell'anno il 19,7% delle piccole e medie imprese italiane ha stipulato almeno un contratto di leasing.

In termini di importi, la percentuale maggiore di finanziamenti, pari al 36,5% del totale, è rivolta a piccole imprese, segue un 28,9% diretto alle imprese di media dimensione, un 20,1% alle imprese di grande dimensione e il restante 14,5% alle micro-imprese.

Uno specifico score elaborato da Cerved va a misurare la propensione alla crescita delle imprese attraverso l'analisi di quattro dimensioni:

- **organizzazione e performance:** analisi delle performance di bilancio, delle abitudini di pagamento, delle dimensioni aziendali,

della composizione della compagine societaria e del livello di maturità di corporate governance delle aziende;

- **potenzialità di settore:** elaborazione di stime previsionali settoriali e del rischio di business settoriale;

- **dinamicità del territorio:** analisi del territorio di riferimento delle aziende in termini di ricchezza e vitalità, identificando l'importanza di questi elementi per ogni azienda italiana.

- **digital capability:** identificazione delle aziende e start up innovative, misurandone la cultura digitale, il livello di apertura verso l'innovazione ed analizzando il posizionamento sul web e social di tutte le aziende italiane.

Ne risulta che la clientela leasing, anche se prevalentemente di micro o piccola dimensione, si caratterizza per un'elevata propensione alla crescita. Il peso della clientela con alta propensione alla crescita si conferma al 58,7% nel 2025 (58,9% era il valore dell'anno precedente). Tale incidenza è più alta di 23,6 punti percentuali rispetto alla media italiana, **Fig. 2**.

La percentuale di clientela leasing che presenta una forte propensione alla crescita supera il 58% in tutte le fasce dimensionali analizzate e sfiora il 60% nelle piccole imprese, **Fig. 3**.

Prendendo in esame una delle quattro dimensioni dell'indice di propensione alla crescita, cioè quella legata al grado di digitalizzazione delle imprese (Digital Capability index), emerge come il 23,1% delle imprese che hanno fatto ricorso al leasing presenti un grado di digitalizzazione moderato o alto. Questa percentuale risulta di 12,5 punti superiore alla media italiana (10,6%), **Fig. 4**.

Fig. 1 - Ripartizione nuovi contratti di leasing per dimensione di clientela

Fonte: elaborazione su dati Cerved e BDCR Assilea

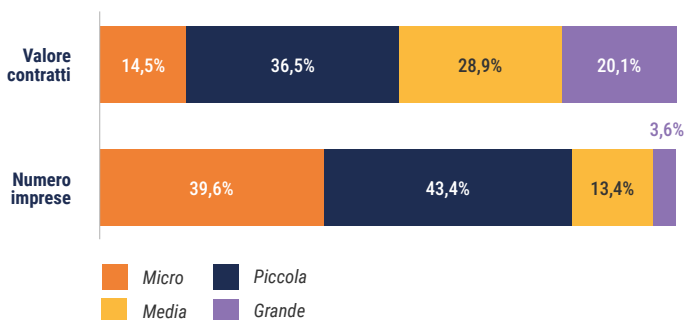
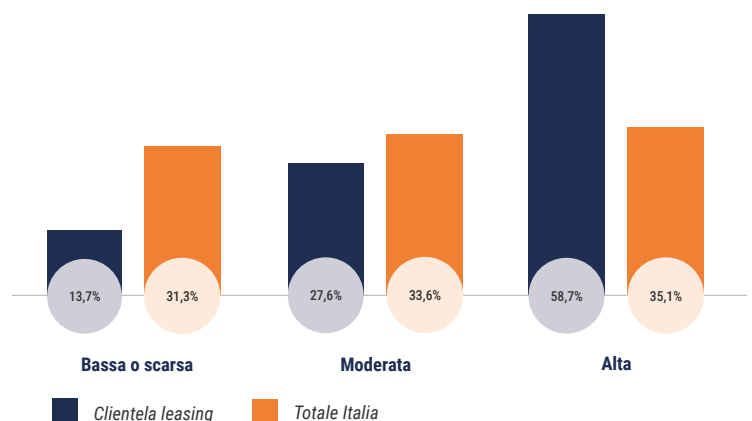


Fig. 2 - Propensione alla crescita (% calcolata sul numero delle imprese)

Fonte: elaborazione su dati Cerved e BDCR Assilea



Tra i dati ufficiali disponibili in Italia sulle imprese mancano informazioni strutturate relative alle esportazioni. È possibile disporre di informazioni parziali provenienti da fonti eterogenee: Italiancom, Note Integrative Bilanci, Legal Entity Identifier, informazioni tratte dai siti ufficiali. L'utilizzo di un *training set* che integra le diverse fonti informative disponibili e la costruzione di uno *score* che stima la propensione dell'azienda ad operare sui mercati internazionali viene effettuata da Cerved attraverso un modello di *machine learning*. Viene così calcolato uno *score* per imprese con addetti > 2, ricavi > 10 mila euro e con sito web. La percentuale media di clientela leasing con alta propensione

all'export è pari al 36,7% del totale e cresce al crescere della dimensione dell'impresa, Fig. 5.

Il 43,8% della clientela leasing presenta una propensione all'export medio-bassa, rispetto ad una percentuale del 21,5% osservata sulla media italiana, Fig. 6. La percentuale di imprese che ha stipulato contratti di leasing nel 2025 e che presenta un livello minimo di propensione all'estero è pari al 19,5%, di molto al di sotto della media italiana del 35,7%. Il 36,7% della clientela leasing si posiziona nelle fasce più elevate dell'indice, rispetto ad un 42,8% della media italiana.

Fig. 3 - Alta propensione alla crescita per dimensione dell'impresa cliente leasing (% calcolata sul numero delle imprese)

Fonte: elaborazione su dati Cerved e BDCR Assilea

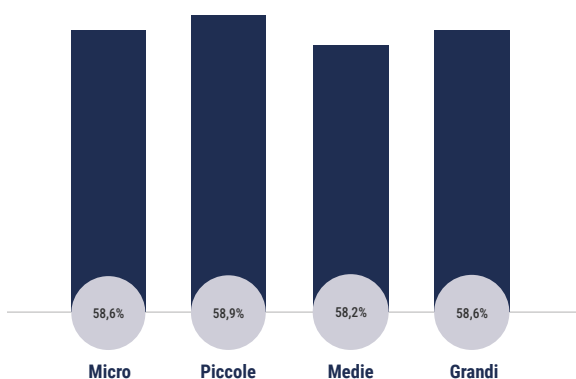


Fig. 4 - Digitalizzazione delle imprese (% calcolata sul numero delle imprese)

Fonte: elaborazione su dati Cerved e BDCR Assilea

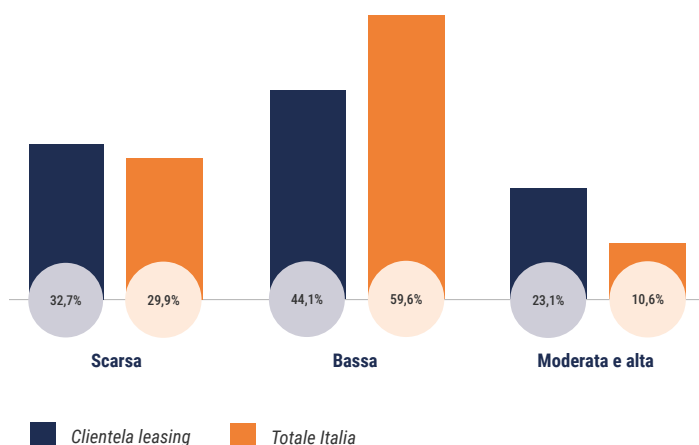


Fig. 5 - Alta propensione all'export per dimensione dell'impresa cliente leasing (% sul numero di imprese)

Fonte: elaborazione su dati Cerved e BDCR Assilea

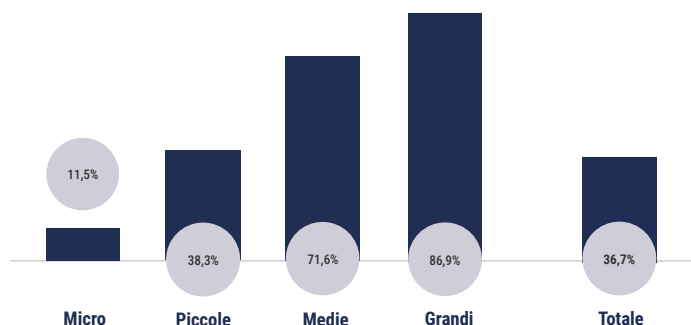
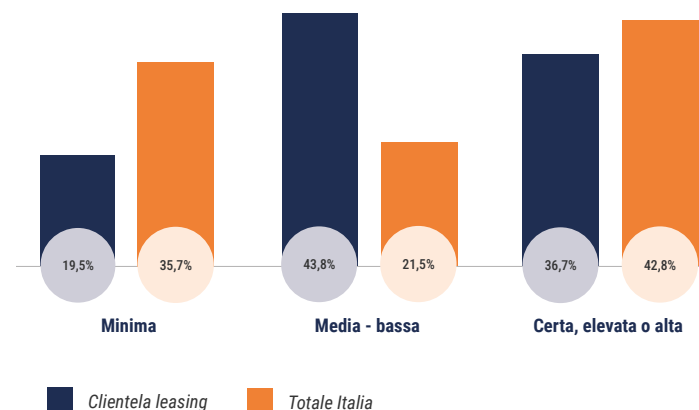


Fig. 6 - Propensione all'export (% sul numero di imprese)

Fonte: elaborazione su dati Cerved e BDCR Assilea



Dinamiche di crescita per settori della clientela

Oltre la metà dei finanziamenti leasing 2025 (50,6%) sono stati diretti al settore dei servizi, in cui opera gran parte delle imprese clienti (54,6%), **Fig. 7**. Al secondo posto si colloca il settore industriale al quale è destinato il 21,6% dei finanziamenti (16,5% della clientela). Il settore delle costruzioni occupa il terzo posto con una quota di stipulato del 19,9% (21,9% della clientela). Più contenuto il peso del comparto agricolo (3,8% sui volumi e 5,1% sul numero delle imprese) e delle utility (rispettivamente 3,5% in termini di volume e 1,8% in termini di clienti).

Il leasing nel settore dei servizi è cresciuto del 9,0% nel 2025, in termini di volumi, ma si è concentrato su un numero inferiore di clienti operanti in quel settore (-2,9%). La crescita più alta si è registrata nel settore agricolo, sia in termini di volumi (+25,0%) che di numero di imprese clienti attive in quel comparto (+11,5%). È cresciuto in termini di volumi anche il leasing al settore delle costruzioni (+15,6%), ma anche su questo comparto, così come osservato per i servizi, le erogazioni si sono concentrate su di un numero minore di clienti operanti nel settore (-3,4%). In diminuzione rispetto al 2024 il leasing al settore industriale, sia in termini di importi (-2,6%) che di numero di clienti (-13,4%).

Analizzando più nel dettaglio i sottosectori, al primo posto, con il 19,9%, si confermano anche nel 2025 le "costruzioni", in lieve crescita di 1,4 punti percentuali rispetto alla quota dell'anno precedente. A seguire, con quote in lieve contrazione, troviamo: "logistica e trasporti" (15,5%), "servizi non finanziari" (12,8%) e "distribuzione" (12,2%), **Fig. 8**. Rispetto al 2024, oltre all'incremento osservato nel settore delle costruzioni (con un peso che è passato dal 18,6% del 2024 al 19,9% del 2025), si è avuta una crescita del peso del settore delle attività immobiliari (dal 5,2% del 2024 al 6,0% del 2025) e del largo consumo (dal 3,5% al 4,7% nel periodo considerato).

Analizzando la variazione percentuale dello stipulato leasing verso la clientela che opera nei 19 settori di attività rilevati, si osserva una dinamica positiva in 12 di questi, a fronte di una contrazione nei restanti 7 settori, **Fig. 9**.

Cresce, in particolare, del +68,5% il leasing a imprese che operano nel settore dei mezzi di trasporto, seguito da un +43,5% del leasing verso imprese che operano nel settore del largo consumo. Si registra, inoltre, un +32,1% nel settore dell'informazione, comunicazione e intrattenimento, oltre al già citato +25,0% nel settore dell'agricoltura.

In forte controtendenza, il leasing al settore della chimica e farmaceutica (-32,2%) e quello del leasing al settore della moda (-31,6%).

Scendendo ad un livello più di dettaglio all'interno dei sottosectori, si confermano anche nel 2025 ai primi posti i comparti dell'edilizia e degli autotrasporti, **Tab. 1**. Per incidenza sul numero di clienti, come nel 2024, al terzo posto troviamo le aziende che offrono servizi sanitari, seguite dal settore degli impianti per l'edilizia e da quello dei servizi non finanziari. Per valore contratti, si conferma al terzo posto il settore delle società di gestione e intermediazione immobiliare, mentre sale dal quinto al quarto posto il settore della costruzione di infrastrutture e di altre opere pubbliche; il settore dei servizi finanziari si conferma come nel 2024 al quinto posto, seguito da quello delle lavorazioni meccaniche e metallurgiche, che scende dal quarto al sesto posto.

Cresce notevolmente il numero delle imprese clienti leasing appartenenti al settore delle finanziarie di partecipazione (+54,6%), i parrucchieri e gli istituti di bellezza (+28,1%), le imprese del settore delle macchine agricole (+24,5%), **Tab. 2**.

Fig. 7 - Ripartizione dei nuovi contratti di leasing per macro-settore di destinazione economica

Fonte: elaborazione su dati Cerved e BDCR Assilea

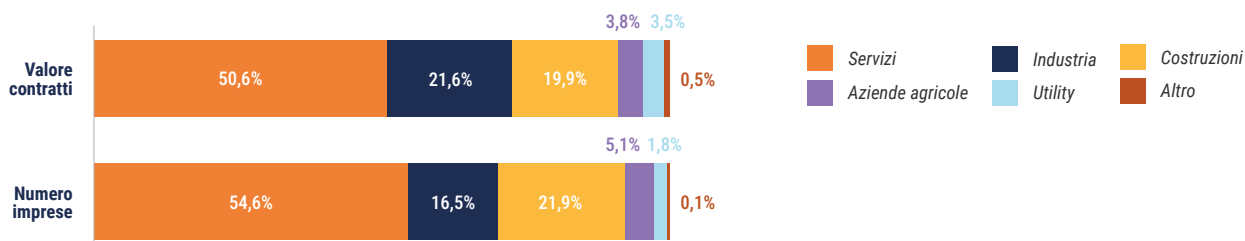


Fig. 8 - Peso dei diversi settori economici di destinazione dello stipulato leasing (% sul valore dei contratti)

Fonte: elaborazione su dati Cerved e BDCR Assilea

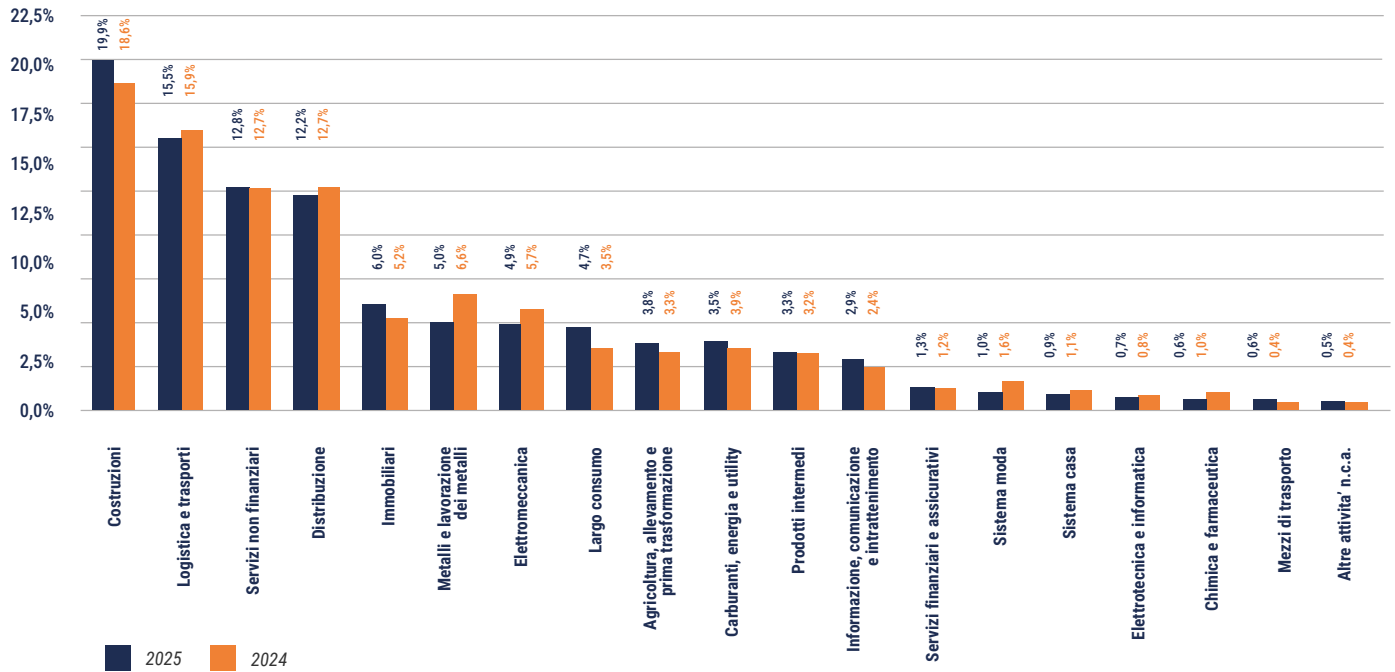
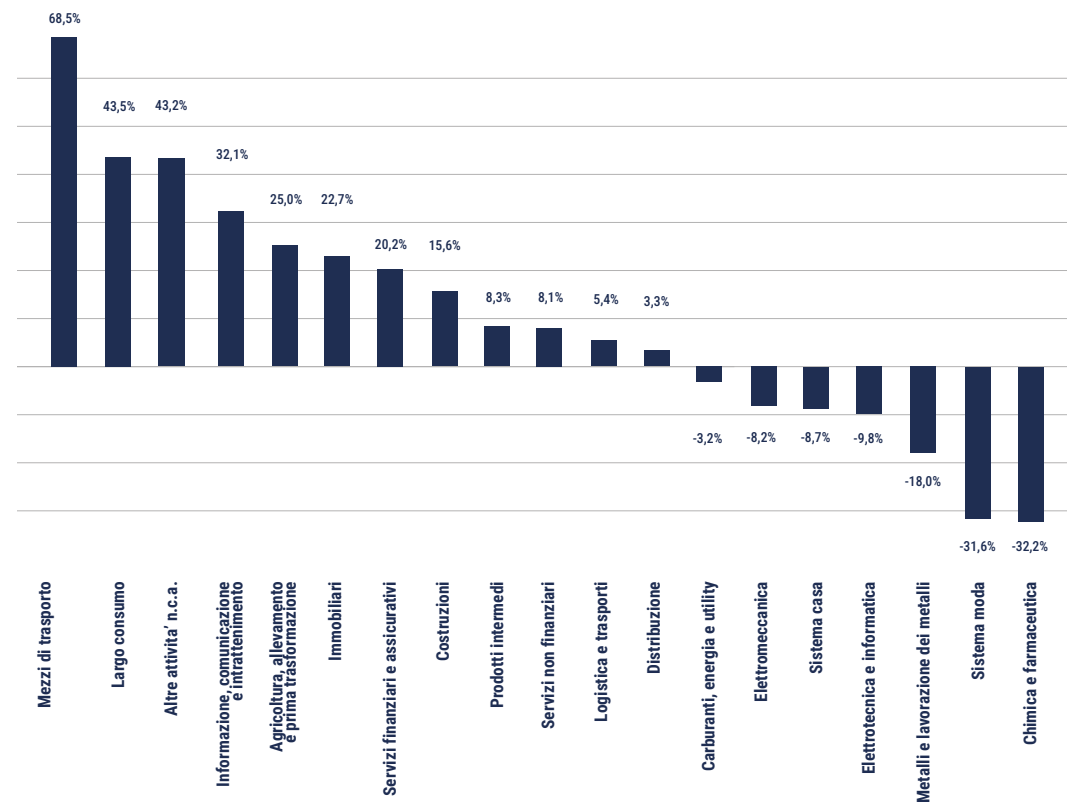


Fig. 9 - Dinamica stipulato leasing nei differenti settori economici (Var. % 2025/2024)

Fonte: elaborazione su dati Cerved e BDCR Assilea



Tab. 1 - Peso dei primi 20 sotto-settori del leasing per numero imprese e valore stipulato

Fonte: elaborazione su dati Cerved e BDCR Assilea

	Numero imprese		Valore contratti
Edilizia	11,6%	Autotrasportatori	11,2%
Autotrasportatori	7,8%	Edilizia	8,9%
Servizi sanitari	4,7%	Società di gestione e intermediazione immobiliare	5,8%
Impianti per l'edilizia	4,0%	Costruzione di infrastrutture e di altre opere di ingegneria civile	4,5%
Servizi non finanziari	3,8%	Servizi non finanziari	3,5%
Ristorazione	2,7%	Lavorazioni meccaniche e metallurgiche	3,5%
Lavorazioni meccaniche e metallurgiche	2,6%	Ingrosso prodotti per l'industria e l'agricoltura	3,2%
Manutenzione e riparazione autoveicoli e motocicli	2,5%	Gestione rifiuti	2,6%
Ingrosso prodotti per l'industria e l'agricoltura	2,3%	Servizi sanitari	2,1%
Ingrosso alimentari freschi e prodotti di largo consumo	2,1%	Ingrosso alimentari freschi e prodotti di largo consumo	1,9%
Costruzione di infrastrutture e di altre opere di ingegneria civile	2,0%	Impianti per l'edilizia	1,7%
Società di gestione e intermediazione immobiliare	1,9%	Agricoltura, allevamento e prima trasformazione	1,7%
Agricoltura, allevamento e prima trasformazione	1,9%	Autonoleggi	1,6%
Servizi informatici e software	1,6%	Distribuzione alimentare moderna	1,3%
Consulenza societaria	1,4%	Carpenteria metallica	1,2%
Ingrosso prodotti per le costruzioni	1,4%	Logistica e trasporti	1,1%
Carpenteria metallica	1,3%	Manufatti in plastica per l'industria e le costruzioni	1,1%
Altro dettaglio specializzato	1,2%	Largo consumo	1,1%
Gestione rifiuti	1,2%	Industria grafica	1,0%
Industria grafica	1,2%	Ingrosso prodotti per le costruzioni	1,0%

Tab. 2 - Primi 15 sotto-settori per crescita del numero di imprese che hanno fatto ricorso al leasing

Fonte: elaborazione su dati Cerved e BDCR Assilea

Sottosettori	Var%
Finanziarie di partecipazione	54,6%
Parrucchieri e istituti di bellezza	28,1%
Macchine agricole	24,5%
Latte crudo	24,2%
Prodotti da forno e pasticceria industriale	24,1%
Floricoltura e riproduzione delle piante	24,0%
Manutenzione e riparazione autoveicoli e motocicli	21,8%
Lavanderie industriali	17,4%
Produzione ortofrutta	15,4%
Latte e derivati	13,3%
Estrazione di ghiaia, sabbia e altri materiali	11,9%
Servizio idrico	11,4%
Ristorazione	10,7%
Lavorazione e conservazione di frutta e ortaggi	10,7%
Logistica e trasporti	9,6%

Redditività della clientela

Dagli indicatori calcolati sugli ultimi bilanci disponibili, si osserva un valore mediano del ROE della clientela leasing più elevato rispetto a quello italiano per tutte le dimensioni di impresa, Fig. 10. Il differenziale tra il ROE degli utilizzatori del leasing e il totale mercato è particolarmente elevato tra le micro-imprese, dove è pari a 5,4 punti percentuali. Questo conferma l'importanza del le-

asing come strumento finanziario utile al rilancio economico delle aziende di minore dimensione.

Per tutte le fasce dimensionali osservate, si osserva, inoltre, un MOL su fatturato mediano più elevato per la clientela leasing rispetto al totale Italia, Fig. 11.

Fig. 10 - ROE per dimensione di impresa: Leasing vs. Italia (valori mediani)

Fonte: elaborazione su dati Cerved e BDCR Assilea

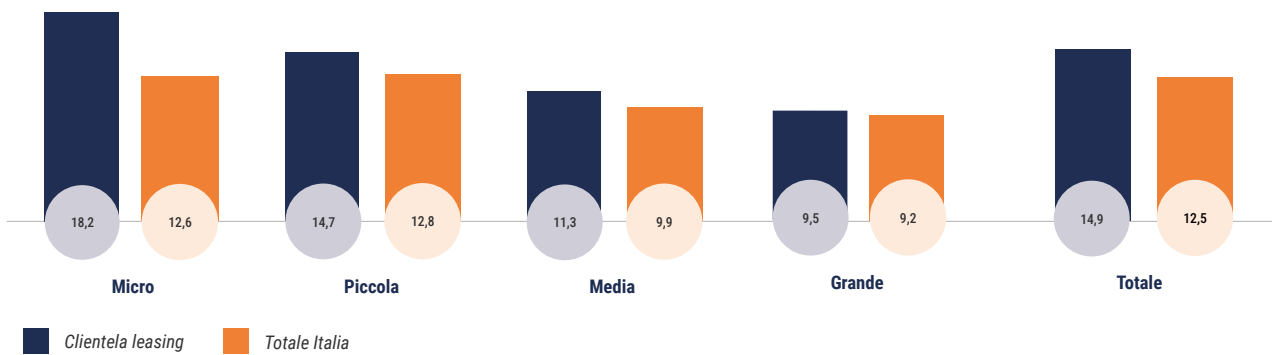
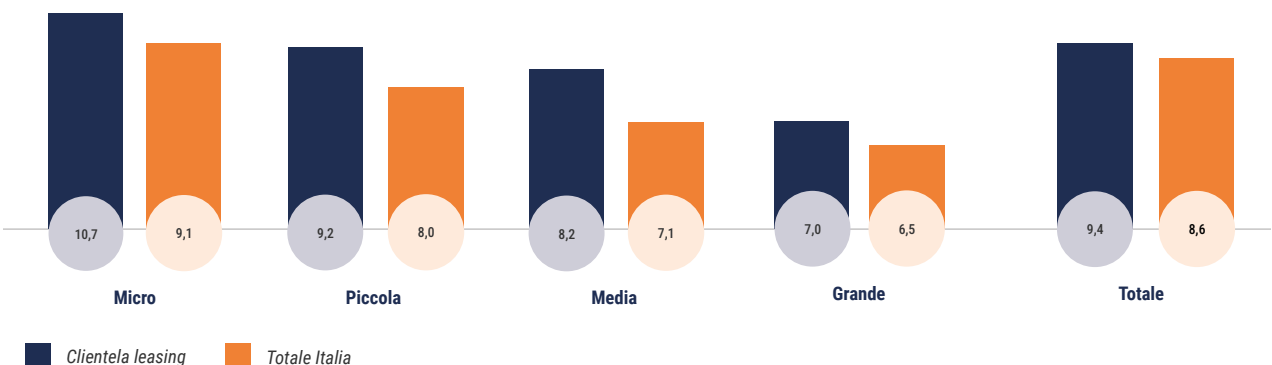


Fig. 11 - MOL su fatturato per dimensione di impresa: Leasing vs. Italia (valori mediani)

Fonte: elaborazione su dati Cerved e BDCR Assilea



FOCUS



Anche quest'anno, la storica collaborazione che intercorre fra Assilea e Cerved ha offerto un importante contributo nel descrivere la realtà delle imprese associate dal punto di vista della performance economico-finanziaria. I risultati hanno evidenziato che le società che fanno ricorso al leasing, prevalentemente micro e piccole imprese, presentano una forte propensione alla crescita, supportata da un'alta capacità innovativa per tutte le classi dimensionali.

Al fine di arricchire l'analisi dal punto di vista del merito creditizio, quest'anno lo spettro di ricerca ha interessato anche il rischio di credito con il coinvolgimento di Cerved Rating Agency, prima agenzia per numero di rating in Europa e numero uno in Italia per fatturato.

Il profilo di rischio creditizio delle imprese che sottoscrivono contratti di leasing

Analisi di Cerved Rating Agency

Dallo studio delle imprese presenti nel perimetro Assilea 2025 e osservate, a parità di perimetro, anche negli anni 2023 e 2024, emerge come le società che hanno stipulato almeno un contratto di leasing nel triennio considerato mostrino un profilo di rischio creditizio inferiore al resto del portafoglio rated di Cerved Rating Agency. Al 31.12.2025 la probabilità di default media del campione Assilea si attesta al 4,3%, a fronte del 5,5% del portafoglio al netto delle imprese rilevate nella BDCR Assilea.

Più nel dettaglio, l'analisi ha coinvolto 3.679 imprese in BDCR Assilea con rating di credito in essere al 31.12.2025 emesso da Cerved Rating Agency. Oltre il 63,4% delle imprese si colloca nel Nord del Paese (1.344 soggetti nel Nord Ovest e 987 nel Nord Est), **Fig. 12**; a seguire si riscontrano 636 imprese nel Centro Italia (17,3%) e 712 imprese nel Sud e nelle Isole (19,4%). Anche dal punto di vista della dimensione aziendale l'insieme di imprese oggetto di studio risulta ben diversificato, con il 68,6% del campione composto da PMI, 1.153 imprese di grandi dimensioni e 107 microimprese, **Fig. 13**. Dal lato della specificazione settoriale si osserva come il 47,0% delle imprese operi nel manifatturiero; a seguire 18,5% nei servizi, 13,6% in immobiliare e costruzioni, 12,2% nel commercio all'ingrosso e al dettaglio e l'8,7% negli altri settori, **Fig. 14**.

Il primo campo di indagine del rapporto è stato quello riguardante il rischio di credito del campione; analizzando i rating di credito in essere al 31.12.2025 emessi da Cerved Rating Agency per le 3.679 imprese si delinea un profilo di rischio migliore rispetto alle 9.611 imprese rated del portafoglio CRA al netto del campione Assilea.

La distribuzione dei rating delle imprese in BDCR Assilea è rappresentata nella **Fig. 15**. La scala di rating di Cerved Rating Agency varia da A1.1 (standing creditizio elevato) a C2.1 (standing creditizio basso).

Come si può osservare dal grafico di **fig.15**, le classi di rating più rappresentate sono B2.1 e B1.2, che insieme concentrano circa il 55% del campione. Se si confronta il campione di imprese associate con il portafoglio dei rating di Cerved Rating Agency, emerge come nel 2025 alle prime venga associata una probabilità di default del 4,3% contro il 5,5% dei rating al netto del campione Assilea. Questo indicatore, che deriva dalla media dei rating emessi, conferma una rischiosità creditizia inferiore per le imprese del campione, **Fig. 16**.

Osservando in modo omogeneo il perimetro Assilea 2025 anche alle date del 31.12.2023 e del 31.12.2024, **Fig. 17**, si conferma come la probabilità di default del campione Assilea risulti sempre più bassa di quella del portafoglio non Assilea anche nei 2 anni precedenti: 5,4% contro 6,5% nel 2023 e 4,8% contro 6,0% nel 2024.

Fig. 12 - Distribuzione del campione Assilea per area geografica

Fonte: elaborazione Cerved Rating Agency su dati BDCR Assilea

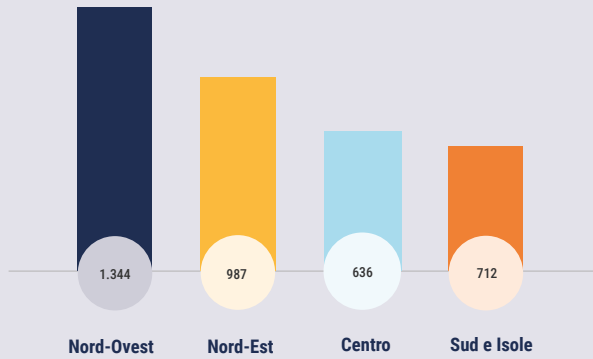


Fig. 13 - Distribuzione del campione Assilea per dimensione aziendale

Fonte: elaborazione Cerved Rating Agency su dati BDCR Assilea

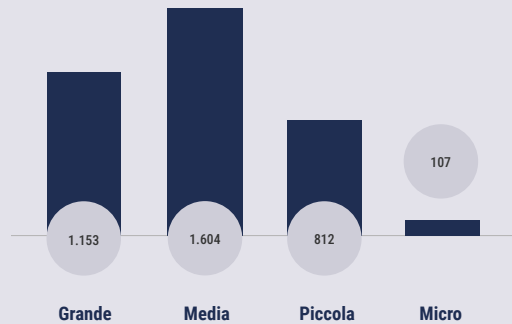


Fig. 14 - Distribuzione del campione Assilea per comparto di attività

Fonte: elaborazione Cerved Rating Agency su dati BDCR Assilea

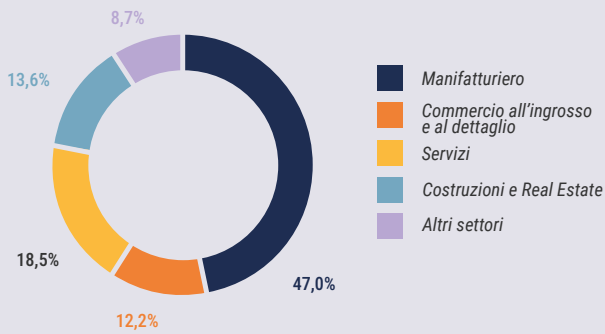


Fig. 15 - Distribuzione dei rating del campione Assilea

Fonte: elaborazione Cerved Rating Agency su dati BDCR Assilea

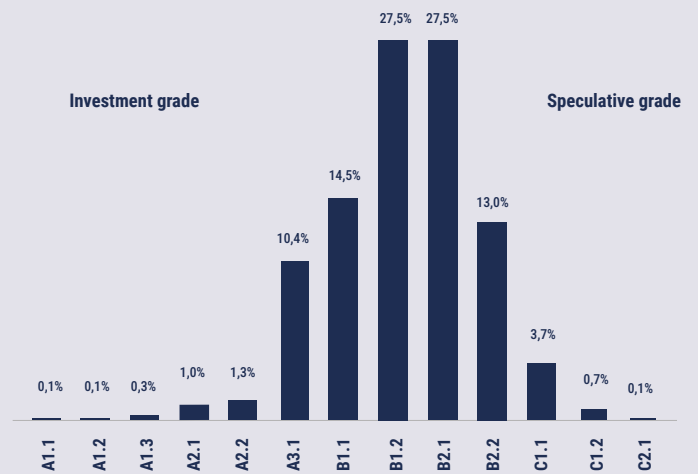


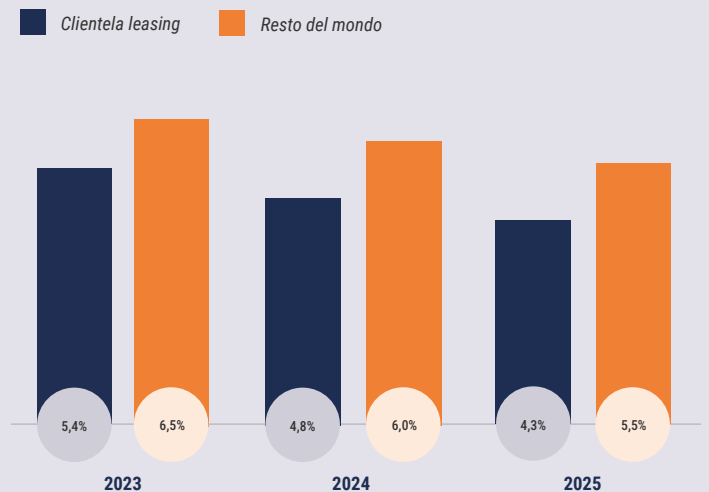
Fig. 16 - Distribuzione dei rating campione Assilea vs. portafoglio al netto del campione Assilea

Fonte: elaborazione Cerved Rating Agency su dati BDCR Assilea



Fig. 17 - Evoluzione della probabilità di default regolamentari, Assilea vs. Totale non Assilea, Valori medi, 2023-2025

Fonte: elaborazione Cerved Rating Agency su dati BDCR Assilea



6

Leasing Sostenibile



La sostenibilità richiede un ruolo sempre più attivo verso la tutela dell'ambiente e il benessere sociale. Per le società di leasing i fattori ESG rimangono parte integrante degli obiettivi associativi per supportare la transizione a un'economia più pulita e mitigare gli impatti economici, nonché sociali. Peraltro, come evidenziato in quel che segue, la sostenibilità rimane un fattore strategico per gli investitori.

Assilea segue costantemente l'evoluzione del sistema in cui gli intermediari incorporano i fattori di rischio ESG, attraverso l'analisi degli scenari e del quadro regolamentare. Si vuole, ambiziosamente, fare il punto sulle sfide che la gestione dei rischi climatici e ambientali pone per il più ampio settore bancario e finanziario, evidenziando lo stato di avanzamento del percorso intrapreso dall'industria del leasing. Rappresentare periodicamente il contesto e i risultati raggiunti dalle società di leasing consente di interrogarsi se la velocità di realizzazione delle implementazioni sia sufficiente per garantire il raggiungimento degli obiettivi nei tempi previsti.

Il 2025 ha rappresentato un anno rilevante per l'implementazione della regolamentazione in vigore e, allo stesso tempo, di revisione, in quanto la Commissione Europea si è posta l'obiettivo di ottimizzare la legislazione di sostenibilità. Il sistema finanziario, nell'anno in corso, assume una nuova forma che tiene conto delle disposizioni regolamentari modificate e, seguendo un approccio coerente con la logica di Vigilanza, del consolidamento dei requisiti di gestione del rischio emerso in questi anni. Questa sezione raccoglie i contributi di autorevoli organizzazioni, che contribuiscono a rendere il sistema finanziario sempre più sostenibile.

SOMMARIO

6.1 - La posizione delle Istituzioni finanziarie e la gestione dei dati delle PMI in ambito ESG <i>A cura di Angela Tanno, Ufficio Analisi Rischi e Regolamentazione, ABI</i>	90
6.2 - I nuovi scenari della sostenibilità nel settore finanziario <i>A cura di Alesandro Asmundo, Senior Policy Officer, Forum per la Finanza Sostenibile</i>	92
6.3 - L'integrazione dei fattori ESG nel settore leasing: i risultati della survey tra le società di leasing	93

La posizione delle Istituzioni finanziarie e la gestione dei dati delle PMI in ambito ESG

A cura di **Angela Tanno**, Ufficio Analisi e Regolamentazione Associazione Bancaria Italiana

Nonostante la complessità dell'attuale contesto geopolitico internazionale possa attenuare la percezione di urgenza rispetto ai temi ESG - intesi come questioni legate alla realizzazione di una transizione economica verde e socialmente equa secondo il percorso indicato dal Green Deal europeo¹- questi restano cruciali per le sfide che pongono a livello macro e microeconomico. L'attenzione del mondo bancario per i temi legati alla sostenibilità e ai connessi rischi e opportunità resta quindi molto alta, anche – ma non solo – in quanto si tratta di temi fortemente attenzionati dal quadro prudenziale² e dall'azione di vigilanza. Le Autorità, infatti, si muovono nella prospettiva di assicurare la stabilità finanziaria anche in presenza di scenari avversi, come quelli causati dai cambiamenti climatici³, ma guardano anche al rischio delle esposizioni presenti nei portafogli delle singole banche (a partire dal rischio climatico fisico e di transizione, ma a tendere anche agli aspetti sociali e di governance).

Per adempiere alle normative vigenti e alle aspettative della Vigilanza in tal senso, è essenziale avere accesso a informazioni adeguate sui profili di sostenibilità dei clienti.

Con l'aumento dell'attenzione verso la competitività delle imprese e la consapevolezza dei costi elevati del quadro normativo ESG, l'Unione Europea ha avviato una semplificazione degli oneri legati alla rendicontazione di sostenibilità, attraverso la Direttiva 2026/470, nota come "Pacchetto Omnibus I". Sebbene questa iniziativa offra una semplificazione utile, essa restringe il numero di imprese soggette all'obbligo di rendicontazione, aggravando per le banche la persistente difficoltà di accesso alle informazioni sui profili di sostenibilità dei clienti, senza una concomitante revisione delle richieste prudenziali e di vigilanza.

In tale contesto, promuovere l'adozione di un sistema di rendicontazione volontaria delle informazioni ESG è fondamentale per sviluppare un percorso virtuoso che sostenga le imprese nella transizione verso un miglioramento dei propri profili ESG, rendendole più resilienti e competitive. Le banche hanno investito e continuano ad investire nell'adeguamento dei processi interni per il migliore utilizzo dei dati ESG delle controparti.

Nonostante gli sforzi per reperire tali informazioni, attraverso il dialogo con le imprese o tramite fornitori di servizi, il data gap rispetto alla disponibilità di informazioni quantitativamente e qualitativamente adeguate resta considerevole.

Per aumentare la disponibilità di informazioni, è necessario adottare azioni coordinate e utilizzare tutti gli strumenti a disposizione, a partire dall'accesso diretto a dati pubblici armonizzati e standardizzati anche tramite apposite piattaforme istituzionali (es. dati sui consumi energetici e idrici) e l'eliminazione degli ostacoli anche di natura amministrativa alla condivisione dei dati (es. relativamente alla disponibilità per le banche dei dati sulla prestazione energetica degli edifici). Inoltre, è importante che siano messi a disposizione dati di riferimento e proxy istituzionali utilizzabili per le analisi relative alla gestione del rischio, in particolare per indicatori difficilmente reperibili a livello aziendale.

È cruciale anche sensibilizzare e formare il tessuto imprenditoriale a livello centrale e locale, con eventuali approfondimenti di settore per affrontare le peculiarità e le criticità delle diverse filiere produttive.

Un quadro regolamentare chiaro e stabile nel tempo è la base per sviluppare azioni efficaci in questo ambito. A livello europeo, in attesa della definizione degli European Sustainability Reporting Standard (ESRS) semplificati, si attende la pubblicazione del nuovo standard volontario per la rendicontazione delle imprese non soggette a obbligo, che potrebbe essere costruito in larga misura sulla base dell'attuale standard di rendicontazione volontaria per le PMI (VSME).

In Italia, tra le iniziative avviate nel settore pubblico, sono da sottolineare le attività promosse dal Tavolo per la Finanza Sostenibile⁴, e in particolare il *Documento per il dialogo di sostenibilità tra PMI e banche* (che supporta le imprese nell'interlocuzione con il mondo bancario e per il quale è stata resa anche disponibile una Tabella di interoperabilità con il VSME) e la *Piattaforma per la sostenibilità della finanza e delle imprese*⁵ promossa da ISPRA.

¹ https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/european-green-deal_it

² https://www.eba.europa.eu/sites/default/files/2025-04/fb22982a-d69d-42cc-9d62-1023497ad58a/Guidelines%20on%20the%20management%20of%20ESG%20risks%20%28EBA%20GL%202025%2001%29_IT_COR.pdf

³ Il tema dei rischi climatici e ambientali è una delle priorità numero uno nelle azioni di vigilanza della Banca Centrale Europea per il triennio 2026-2028; Supervisory priorities 2026-28.

⁴ Tavolo per la finanza sostenibile - MEF Dipartimento del Tesoro

⁵ <https://www.isprambiente.gov.it/it/istituto-informa/comunicati-stampa/anno-2026-1/ispra-presenta-alla-camera-la-piattaforma-per-la-sostenibilita-della-finanza-e-delle-imprese>

In ottica di reperimento efficiente dei dati da parte delle imprese, ma anche di comparabilità delle informazioni per gli utilizzatori, occorre lavorare per armonizzare i vari strumenti a disposizione a livello nazionale ed europeo, con l'obiettivo di tendere a una convergenza di informazioni comuni che le imprese possano rendicontare e le banche e gli altri operatori utilizzare.

Approfondimenti per contribuire al percorso di convergenza delle informazioni ESG su cui focalizzare le richieste delle banche sono in corso a livello associativo e più in generale stiamo delineando con le banche iniziative che aiutino a migliorare l'efficienza del processo di raccolta dei dati delle imprese. L'ABI (Associazione Bancaria Italiana) è anche attivamente coinvolta nei lavori in ambito di Federazione Bancaria Europea e contribuisce agli approfondimenti in corso da parte degli standard setter EFRAG e OIC.

Dalle riflessioni e dalle prime esperienze, anche a livello europeo, di iniziative promosse per aumentare la disponibilità di dati ESG delle imprese, emergono con forza due nodi centrali. Il primo è relativo alla qualità dei dati, ovvero alla necessità non solo di rendere disponibili le informazioni ma anche di assicurare che queste siano corrette e non obsolete. L'altro elemento cruciale è rappresentato dalla individuazione di leve che incoraggino le imprese a produrre e rendere disponibili le informazioni ESG, valorizzando le azioni volte al miglioramento del proprio profilo di sostenibilità. La strada da percorrere è ancora lunga e per fare i necessari passi avanti è necessario lo sforzo congiunto del mondo bancario e finanziario, delle imprese e delle istituzioni. Solo attraverso una collaborazione effettiva si potrà costruire un futuro più sostenibile e resiliente per tutti.

I nuovi scenari della sostenibilità nel settore finanziario

A cura di **Alessandro Asmundo**, Senior Policy Officer, **Forum per la Finanza Sostenibile**

In un contesto segnato da una fortissima instabilità geopolitica e da effetti sempre più evidenti e pesanti dei cambiamenti climatici, la finanza sostenibile continua a confermarsi come un approccio solido per interpretare e governare i rischi emergenti. Nonostante in molti casi la narrazione prevalente sui media e sui social network ponga al centro il tema del “backlash” sugli ESG, i dati mostrano uno scenario differente e indicano che la sostenibilità rimane strategica per gli investitori: i fattori ESG sono fondamentali per garantire lo sviluppo economico e aumentare la competitività. I deflussi dai fondi d’investimento sostenibili sono stati contenuti e gli operatori finanziari non stanno arretrando sugli ESG, considerati uno strumento chiave per la gestione efficace dei rischi e la creazione di valore nel medio-lungo periodo, soprattutto in relazione agli obiettivi legati alla transizione energetica e alla resilienza climatica. Di pari passo, l’economia sostenibile continua a offrire importanti opportunità di investimento.

Gli studi condotti dal Forum per la Finanza Sostenibile evidenziano come gli investitori istituzionali continuano a porre la sostenibilità al centro delle proprie scelte. Nel 2025, gli operatori previdenziali che hanno effettuato investimenti sostenibili sono passati da 79 nel 2024 a 95 e quelli che li estendono a una quota compresa tra il 75% e il 100% del proprio patrimonio sono saliti da 53 a 66⁶. Anche le **Fondazioni di origine bancaria** confermano un impegno crescente: quelle che includono criteri ESG sono passate da 31 nel 2024 a 34 nel 2025 e, nel 65% dei casi, dichiarano l’intenzione di incrementare la quota di patrimonio investita in modo sostenibile⁷. Un segnale particolarmente significativo proviene dal **settore assicurativo**: nel 2025 la quasi totalità delle imprese assicurative incluse nel campione (99,7%) ha integrato i criteri ESG nelle proprie politiche di investimento, applicandoli a una quota del portafoglio compresa tra il 75% e il 100%. Inoltre, l’82% ha incluso tali criteri anche nelle politiche di sottoscrizione dei rischi, con un incremento marcato rispetto agli anni precedenti⁸.

Il quadro che emerge dai risultati degli studi del Forum è coerente con le recenti analisi nazionali e internazionali. Secondo un’indagine

del Morgan Stanley Institute for Sustainable Investing⁹, dedicata agli investitori istituzionali e pubblicata alla fine del 2025, l’86% degli asset owner e il 79% degli asset manager prevede di aumentare i volumi investiti in modo sostenibile nei prossimi due anni.

In questo quadro, nonostante la retorica del “backlash”, i mercati dei capitali mostrano segnali di tenuta e, nonostante i deflussi, il saldo è nettamente positivo. Secondo Morningstar¹⁰, **nel 2025 il patrimonio globale dei fondi di investimento sostenibili ha superato i \$3.900 miliardi**: dalla fine del 2018, è cresciuto di oltre sei volte (da circa \$600 miliardi).

Analizzando i settori economici destinatari degli investimenti sostenibili, anche qui lo scenario è incoraggiante. Secondo il report “Already a MultiTrillion-Dollar Market: CEO Guide to Growth in the Green Economy” del World Economic Forum¹¹, la green economy globale vale oggi circa \$ 5.000 miliardi, con una crescita annua prevista intorno al 6% e un valore potenziale superiore ai \$ 7.000 miliardi entro il 2030.

Il 2025 e l’inizio del 2026 hanno segnato una fase particolarmente intensa per la regolamentazione europea in materia di finanza sostenibile. L’Unione europea sta progressivamente riesaminando l’architettura costruita a partire dal 2018 con l’Action Plan sulla finanza sostenibile, con l’obiettivo dichiarato di ridurre gli oneri burocratici per le imprese e gli operatori finanziari e di rafforzare la competitività del sistema economico.

Anche in un contesto di riduzione degli obblighi normativi, le imprese continueranno ad essere incentivate a dotarsi di presidi ESG solidi, a pubblicare informazioni di qualità e a sviluppare piani di transizione credibili. Gli operatori finanziari, in questo quadro, andranno avanti sulla strada della sostenibilità, che in un contesto di grande incertezza e importanti sfide da affrontare si conferma la strategia vincente per creare valore e gestire i rischi nel medio-lungo termine.

⁶ FFS 2025, Gli investimenti sostenibili degli investitori previdenziali italiani: <https://tinyurl.com/3j56txzk>

⁷ FFS 2025, Gli investimenti sostenibili delle Fondazioni di origine bancaria: <https://tinyurl.com/vfnyy4cr>

⁸ FFS 2025, La sostenibilità nel settore assicurativo italiano: <https://tinyurl.com/58uxdhvk>

⁹ Morgan Stanley Institute for Sustainable Investing 2025, Sustainable Signals: Institutional Investors 2025: <https://tinyurl.com/yy2x2n22>

¹⁰ Morningstar 2026, Fondi ESG: il 2025 si conclude con deflussi in un contesto di persistenti difficoltà: <https://tinyurl.com/4t3u5nyv>

¹¹ WEF 2025, Already a MultiTrillion-Dollar Market: CEO Guide to Growth in the Green Economy: <https://tinyurl.com/ax7tt6ab>

L'integrazione dei fattori ESG nel settore leasing: i risultati della survey tra le società di leasing

Corporate governance. In linea con l'esercizio precedente, il presidio dei temi di sostenibilità nelle società di leasing risulta prevalentemente affidato al Consiglio di amministrazione, al Sustainability/ESG manager e ai Comitati ESG. Tutte le società partecipanti alla survey hanno trasmesso alla Banca d'Italia il proprio piano d'azione per l'integrazione dei rischi climatici e ambientali. Nel 69,2% dei casi, tali piani attribuiscono priorità alle scelte strategiche relative ai settori di operatività. Si rileva, inoltre, un significativo incremento della quota di società (84,6%) che sottopone al Consiglio di amministrazione un report di sostenibilità, valore quasi triplicato nel corso del biennio.

Business model e strategia. Si conferma il progressivo rafforzamento dell'integrazione dei fattori ESG nelle strategie commerciali: il 73,1% delle società dichiara di averli incorporati, in aumento rispetto al 68,0% dell'anno precedente. Contestualmente, si consolida l'inclusione di caratteristiche ESG nell'offerta di prodotti (61,5%), dato stabile su base annua ma in sensibile crescita nel biennio. Si evidenzia altresì che il 19,2% delle società è in grado di misurare l'impatto ESG dei prodotti offerti (ad esempio in termini di emissioni evitate o indicatori di economia circolare), a fronte di un valore nullo registrato nel 2024.

Organizzazione e processi. Sotto il profilo organizzativo, prevalgono modelli di gestione ibridi o misti (61,5%), seguiti da assetti accentrati (30,8%). L'integrazione dei fattori ESG nei processi delle funzioni di controllo risulta attuata nel 69,2% delle società. La formazione sui temi ESG è ormai diffusa presso la totalità del campione, mentre il 53,8% delle società ha introdotto obiettivi ESG nei sistemi di incentivazione.

Risk management. Si registra un rafforzamento dell'integrazione dei rischi ESG nei processi di valutazione del credito: il 46,2% delle società li considera nell'ambito dell'istruttoria delle nuove operazioni, in aumento rispetto al 32,0% dell'anno precedente. Analoga tendenza si osserva nel monitoraggio dell'esposizione del portafoglio ai rischi climatico-ambientali, effettuato regolarmente dal

53,8% delle società. Inoltre, il 73,1% del campione integra tali rischi nei propri modelli di Risk Management (RAF, ICAAP, ILAAP). Permangono, tuttavia, criticità nella raccolta dei dati ESG della clientela: solo il 23,1% delle società dichiara di essere in grado di acquisirli, sebbene in miglioramento rispetto al 16,0% dell'anno precedente.

Informativa al mercato e reporting. La maggior parte delle società di leasing (61,5%) non redige un report di sostenibilità autonomo, contribuendo invece all'informativa consolidata del gruppo di appartenenza.

Livello medio di integrazione dei fattori ESG. L'analisi di sintesi del livello medio di integrazione dei fattori ESG evidenzia come il 59,6% delle società del campione, Fig. 1, dichiara di aver già integrato tali fattori nei propri modelli operativi, mentre il 25,0% segnala un'integrazione non ancora realizzata ma individuata come obiettivo strategico. Residua una quota più contenuta (15,5%) di operatori che non ha ancora avviato un percorso strutturato in tal senso.

L'analisi per ambiti operativi conferma un livello di maturità differenziato tra le diverse aree, Fig. 2. In particolare, la Corporate governance presenta il grado più elevato di integrazione, seguita dalla gestione dei rischi, dove si osserva un avanzamento significativo negli ultimi anni. Le aree di business model e strategia e organizzazione e processi mostrano livelli intermedi di integrazione, con margini di ulteriore sviluppo, anche alla luce della crescente rilevanza attribuita ai fattori ESG nelle decisioni operative. Infine, l'informativa finanziaria evidenzia un livello di integrazione più contenuto e una maggiore eterogeneità tra gli operatori, riflettendo la complessità dei processi di rendicontazione e la dipendenza, in molti casi, dalle strutture di gruppo.

Nel complesso, i dati confermano un percorso di progressivo consolidamento verso l'integrazione dei fattori ESG, seppur con differenti livelli di avanzamento tra le diverse aree aziendali.

Fig. 1 - Sintesi dello stato di avanzamento dell'integrazione dei fattori ESG

Fonte: elaborazioni Assilea su dati Survey ESG 2025

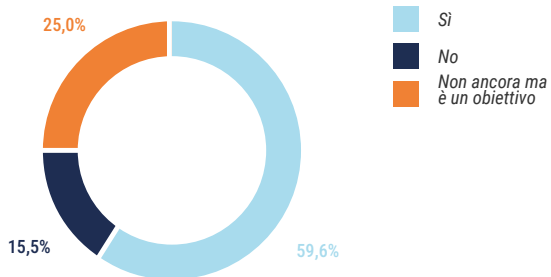
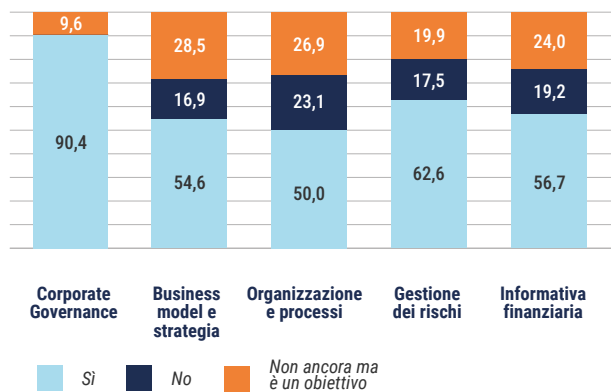


Fig. 2 - Sintesi dello stato di avanzamento dell'integrazione dei fattori ESG per aree di attività

Fonte: elaborazioni Assilea su dati Survey ESG 2025



NOTA: I dati emersi dalla survey condotta nel 2025 da Assilea riguardano un campione rappresentativo dell'82,0% dello stock dei contratti di leasing al 31/12/2024.

7

Dinamica e Qualità del portafoglio



La dinamica del credito bancario in Italia mostra una moderata ripresa nel 2025 con una domanda ancora prevalentemente orientata al rifinanziamento piuttosto che agli investimenti. È proseguita la tendenza, che si osserva dal 2022, all'accorciamento delle scadenze. Nel complesso, il rischio di credito appare moderato e lontano dai livelli osservati dopo la crisi del debito sovrano.

In tale contesto, il leasing cresce in quantità e qualità e sostiene la crescita degli investimenti produttivi. Aumenta sensibilmente, rispetto all'anno precedente, il numero dei contratti in essere (+4,6%) a testimonianza di un aumento dei beni d'investimento finanziati; scendono gli importi (-5,6%) come conseguenza di una diminuzione dell'incidenza del comparto immobiliare, che rimane comunque prevalente.

Complessivamente, al 31.12.2025, il 43,4% dei volumi dei crediti leasing in essere riguarda finanziamenti di immobili non residenziali, il 29,9% beni di investimento strumentali, il 23,2% mezzi di trasporto su strada, il 2,1% beni del comparto aeronavale e ferroviario, l'1,5% impianti per la produzione di energia da fonti rinnovabili.

In coerenza con quanto osservato nel sistema bancario complessivo, si registra un progressivo miglioramento della qualità del portafoglio leasing: il volume dei crediti non performing (NPL) a fine 2025 si riduce di circa un quarto (-23,9%) rispetto a quanto si registrava a fine 2024.

Il leasing mostra un grado di rischiosità inferiore al credito bancario. Stime riferite all'Italia per il periodo 2017-2024 mostrano tassi di perdita mediamente più bassi del 16% rispetto ad analoghi prodotti bancari. Un minore assorbimento patrimoniale sull'esposizione leasing, più coerente col rischio effettivo di tale strumento, libererebbe nuove, importanti risorse per il finanziamento degli investimenti delle PMI necessari ad accelerare la transizione ambientale e digitale dell'intero sistema europeo.

SOMMARIO

Premessa - La struttura e la dinamica del credito alle imprese nel 2025 <i>A cura di Pietro Penza, Financial Services Risk & Regulatory Leader, PwC Italy</i>	96
7.1 - Dinamica e composizione del portafoglio leasing	101
7.2 - Qualità dei crediti leasing	103
Focus - Basilea 4: sfide ed opportunità per il settore del leasing in Europa	106

PREMESSA

La struttura e la dinamica del credito alle imprese nel 2025

A cura di **Pietro Penza**, Risk & Regulatory Leader, PwC Italy

IL CONTESTO MACRO-CREDITIZIO: TRE CICLI DEL CREDITO BANCARIO ALLE IMPRESE

A partire dalla crisi bancaria del 2008-2009 e dalla crisi sovrana del 2010-2011, la struttura del credito bancario italiano al settore produttivo ha subito profonde trasformazioni. La serie storica 2011-2025 evidenzia una dinamica articolata, caratterizzata dalla combinazione di fattori ciclici e mutamenti strutturali che hanno determinato una progressiva riduzione dello stock di credito al settore produttivo, sia in valore assoluto sia in termini di peso percentuale rispetto allo stock complessivamente erogato dal sistema bancario¹.

L'analisi della dinamica anno su anno rivela un tratto strutturale fondamentale: il credito al settore produttivo presenta una **ciclicità sistematicamente più accentuata** rispetto al credito totale. A fronte di una contrazione del credito complessivo a clientela ordinaria di circa l'11%, da € 1.874 mld nel 2011 a € 1.675 mld nel 2025, il credito al settore produttivo si è contratto in misura molto maggiore (c.a. -29%), passando da € 914 mld a € 651 mld nel 2025.

L'evoluzione può essere letta attraverso tre fasi distinte.

Prima fase (2011-2015): contrazione e deleveraging.

A seguito della crisi del debito sovrano, il credito al settore produttivo ha subito una contrazione significativa. Lo stock complessivo (Società non finanziarie + Famiglie Produttrici) è passato da circa € 914 miliardi nel 2011 a € 727 miliardi nel 2015, con variazioni annue sistematicamente peggiori rispetto al credito totale – fino a un differenziale negativo di oltre 5 punti percentuali nel 2012-2013².

Seconda fase (2016-2019): stabilizzazione e parziale ripresa.

Sostenuto dalla politica monetaria espansiva della BCE il credito si è gradualmente stabilizzato, senza tuttavia recuperare i livelli pre-crisi. I volumi al settore produttivo hanno oscillato intorno ai € 650-€ 705 miliardi, ma la quota sul credito totale ha continuato a scendere, dal 42,3% al 38,7%. Questa ripresa incompleta segnala una trasformazione più profonda del modello di finanziamento: la ripresa del credito complessivo è stata trainata prevalentemente dai mutui alle famiglie, mentre il credito corporate è rimasto strutturalmente più debole – riflesso sia di una domanda più contenu-

ta, sia di una maggiore selettività dell'offerta bancaria orientata a ridurre l'esposizione verso i segmenti più rischiosi.

Terza fase (2020-2025): pandemia, restrizione monetaria e normalizzazione fragile.

Il biennio pandemico (2020-2021) ha segnato un temporaneo incremento del credito, sostenuto da interventi pubblici e garanzie statali, con una crescita anno su anno del credito produttivo del +9,0% nel 2020 – unica eccezione positiva nel differenziale rispetto al totale, che evidenzia il ruolo determinante delle politiche fiscali nel mitigare la prociclicità del credito. A questa fase è seguita una nuova contrazione (2022-2024), determinata dal rapido rialzo dei tassi di interesse conseguente allo shock inflazionistico delle materie prime e alla crisi geopolitica Russia-Ucraina: -5,1% nel 2023 e -3,5% nel 2024. Nel 2025 si registrano i primi segnali di stabilizzazione (+0,9%), ma la stabilizzazione dei volumi non implica necessariamente una ripresa strutturale: potrebbe riflettere una riduzione dell'impatto restrittivo dei tassi, un aumento della domanda di rifinanziamento, o un semplice rimbalzo post-contrazione. A conferma di questa "debolezza", la quota del credito al settore produttivo sul totale continua a scendere, attestandosi al 38,9% – circa 10 punti percentuali in meno rispetto al 2011.

Il trend strutturale: polarizzazione e selettività

Al di là delle oscillazioni cicliche, il dato più rilevante è la progressiva riduzione del peso del credito al settore produttivo sul totale dei prestiti bancari: dal 49% nel 2011 a meno del 39% nel 2025, con un calo in valore assoluto del 29%. L'analisi disaggregata rivela dinamiche differenziate: la componente delle imprese di maggiori dimensioni (società non finanziarie ≥ 20 addetti) si è contratta in misura minore (circa il 25%), con la quota sul totale prestiti che si è ridotta dal 40% al 33%. Questo conferma un processo di polarizzazione del credito: le imprese più strutturate mantengono un accesso più stabile, mentre la selettività del sistema bancario penalizza maggiormente le imprese di minori dimensioni. Durante le fasi di stress (2012-2015 e 2022-2024), il credito alle imprese più grandi si contrae meno intensamente; nelle fasi di stabilizzazione, queste beneficiano più rapidamente del miglioramento delle condizioni.

Nel confronto europeo, l'Italia si caratterizza per una **maggiore incidenza del credito alle imprese** sul totale prestiti (37,3% contro il 30,6% della Germania e il 32,1% della Francia), confermando la struttura più bancocentrica del sistema italiano³. Tuttavia,

¹ Banca d'Italia, Base Dati Statistica (BDS), serie TBD20226

² Elaborazioni PwC su Banca d'Italia, BDS, TBD20226. I dati si riferiscono allo stock di crediti verso Società Non Finanziarie (SNF) e Famiglie Produttrici (FP). La dinamica anno su anno evidenzia un differenziale sistematicamente negativo tra credito al settore produttivo e credito totale, con eccezione del solo 2020.

a questa maggiore esposizione non corrisponde una dinamica di crescita altrettanto sostenuta: nel 2025 i crediti verso imprese crescono solo dello 0,5%, ben al di sotto di Germania (+3,5%), Francia (+2,4%) e Spagna (+2,0%). Nel segmento PMI, l'Italia registra una contrazione del -4,7%, mentre nel comparto CRE (Commercial Real Estate, immobili non residenziali) la dinamica è negativa (-2,5%). Dal punto di vista settoriale, l'Italia evidenzia una composizione distinta, con maggiore centralità del manifatturiero (26,9%), seguito dal commercio (17,0%) e dalle attività immobiliari (12,1%), con una concentrazione dei primi tre settori del 56,0%.

LA COMPOSIZIONE DEL CREDITO PER DURATA: UN RI-EQUILIBRIO IN ATTO

Nel periodo 2011–2025, la struttura per durata evidenzia un chiaro processo di **progressivo allungamento delle scadenze**, particolarmente evidente tra il 2015 e il 2021: la quota oltre i cinque anni è salita al 53,9% nel 2021, mentre il breve termine (sotto un anno) si è ridotto dal 37,7% al 22,0%⁴. A partire dal 2022, il rapido aumento dei tassi ha determinato un'**inversione parziale**, con riduzione del lungo termine e recupero delle scadenze intermedie (1–5 anni) – un aggiustamento ciclico più che un cambiamento strutturale.

Nel 2025, il peso dei crediti oltre i 5 anni scende di quasi 2,5 p.p. (al 46,4%), a vantaggio della fascia 1–5 anni (28,7%), su un totale di € 606 miliardi, **Fig. 1**. Il ritorno verso orizzonti più brevi riflette maggiore incertezza e una domanda più prudente, orientata alla gestione della liquidità e al rifinanziamento piuttosto che al finanziamento di nuovi investimenti. Le scelte di durata tornano così a rispecchiare non solo le condizioni finanziarie, ma anche le aspettative delle imprese sul contesto economico futuro.

DOMANDA E OFFERTA DI CREDITO: STABILIZZAZIONE CON SELETTIVITÀ

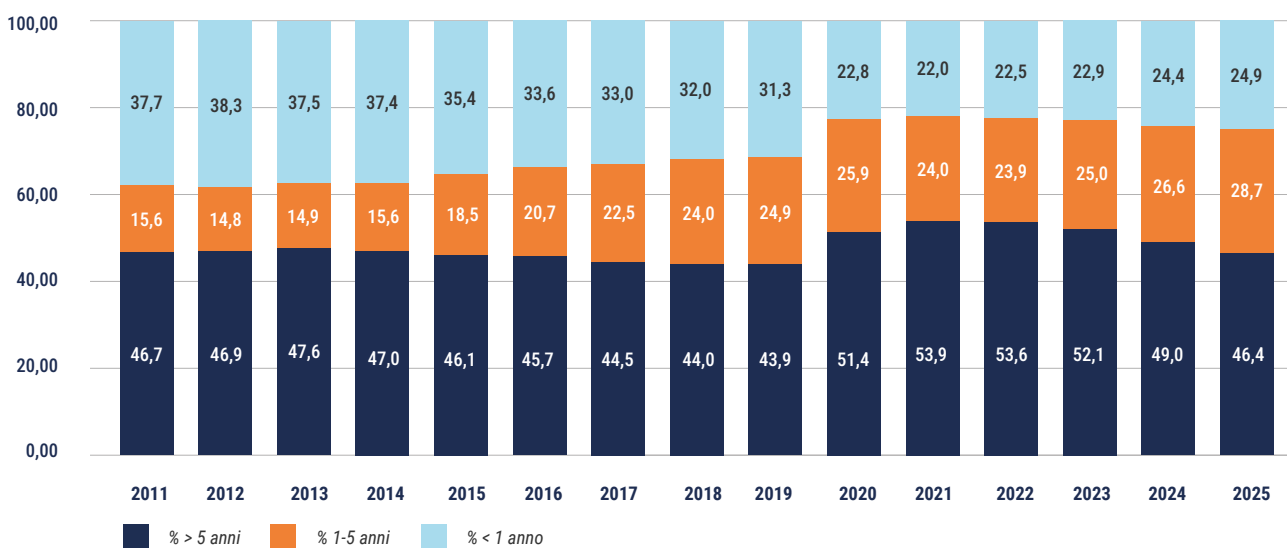
L'analisi della BCE di gennaio 2026 evidenzia condizioni di offerta complessivamente stabili: la percentuale netta di banche italiane che segnalano un irrigidimento dei criteri è pari a zero sia nel Q3 che nel Q4 2025, mentre un 9% netto evidenzia un incremento della domanda⁵. I termini sono stati leggermente allentati per effetto della riduzione dei tassi, segnalando una fase di transizione in cui le banche mantengono prudenza ma iniziano a riflettere il miglioramento delle condizioni monetarie.

Dal lato della **domanda**, il moderato incremento è sostenuto da esigenze di rifinanziamento e da una ripresa degli investimenti fissi e delle operazioni M&A. Tuttavia, la composizione conferma una prevalenza di componenti difensive ("Inventories and working capital" e "Other financing needs"), piuttosto che una dinamica espansiva consolidata. Si tratta quindi di una domanda trainata dal rifinanziamento più che dall'espansione produttiva e segnala che il tessuto imprenditoriale non ha ancora superato la fase di aggiustamento post-restrizione monetaria.

Come già osservato durante la crisi pandemica, permane una significativa **selettività settoriale**: nel secondo semestre 2025 si è osservato un irrigidimento mirato verso i comparti ad alta intensità energetica e il settore immobiliare non residenziale. L'impatto dei fattori geopolitici risulta ancora limitato nel 2025, al netto delle conseguenze degli eventi geopolitici del 2022, ma potrebbe rivelarsi molto più impattante nel 2026.

Fig. 1 - Dinamica della ripartizione del credito per fasce di durata (valori %)

Fonte: elaborazioni PwC su dati Banca d'Italia, BDS



³ Elaborazioni PwC su EBA, Risk Dashboard, Q3 2025. I dati sui confronti europei (composizione del credito, NPL ratio, PD, default rate, coverage ratio, crediti deteriorati in valore assoluto e variazioni settoriali) sono tratti da questa fonte.

⁴ Elaborazioni PwC su Banca d'Italia, BDS. I dati si riferiscono alla composizione per durata originaria del credito alle SNF (società non finanziarie).

⁵ ECB, The Euro Area Bank Lending Survey – Fourth Quarter of 2025, Francoforte, European Central Bank, gennaio 2026.

CREDITI DETERIORATI, STAGE 2 E LA NUOVA FRONTIERA DEL RISCHIO DI CREDITO

Lo stock di NPL: dalla fase emergenziale alla gestione ordinaria

Nel 2025 il mercato italiano dei crediti deteriorati si colloca in una fase di piena maturità. Dopo il picco del 2015 (circa € 400 miliardi), lo stock sui bilanci bancari si è ridotto fino a circa € 51 miliardi nel 2024, livello stabile anche nel 2025⁶. Il mercato complessivo degli NPL, includendo le posizioni trasferite a investitori, resta rilevante (circa € 290 miliardi), ma con flussi di crediti deteriorati sotto controllo. L’NPL ratio netto nel segmento corporate si mantiene intorno all’1% per le principali banche italiane⁷. I tassi di deterioramento restano contenuti e concentrati in settori più sensibili al ciclo: real estate, costruzioni e commercio⁸.

Nel confronto europeo, Germania e Francia mostrano nel 2025 un incremento dei crediti deteriorati (rispettivamente +4,2% e +4,3%), con la Germania particolarmente colpita nel segmento PMI (+18,5%). Al contrario, Spagna (-9,4%) e Italia (-6,7%) continuano a ridurre i propri stock, confermando la continuità delle politiche di gestione attiva degli attivi deteriorati. Ne emerge un quadro in cui i Paesi che hanno completato prima i processi di de-risking mostrano oggi una **maggiore resilienza**, mentre nei Paesi core si osservano segnali di deterioramento più recenti.

Le esposizioni in Stage 2: il principale indicatore prospettico di rischio

Un elemento centrale per comprendere l’evoluzione del rischio è rappresentato dalle esposizioni in Stage 2 – classificate come “crediti con significativo incremento del rischio” ai sensi dell’IFRS 9. Queste posizioni costituiscono la fascia intermedia tra il credito in bonis e quello deteriorato, e rappresentano il **principale bacino potenziale di futuri default**.

Dopo il forte incremento durante la pandemia (fino a € 253 miliardi nel 2021), tali esposizioni sono progressivamente diminuite fino a circa € 171 miliardi nel 2024, tornando su livelli prossimi al periodo pre-crisi⁹. Tuttavia, il loro ammontare resta significativo e riflette una quota rilevante di credito con rischio latente. Per il segmento corporate, queste posizioni rappresentano il termometro più sensibile delle tensioni in atto, soprattutto nei comparti più esposti all’aumento dei tassi e alla volatilità della domanda. La capacità delle banche di identificare tempestivamente i segnali di peggioramento – attraverso modelli di early warning, analisi settoriali granulari e stress testing prospettici – costituisce il vero discriminante tra un sistema che “subisce” il ciclo e uno che lo “anticipa”.

Il 2025 segna il passaggio da una logica di gestione degli stock deteriorati a una gestione anticipativa del rischio, in cui il monitoraggio dello Stage 2 diventa l’elemento chiave per prevenire nuove ondate di deterioramento.

I TASSI DI DECADIMENTO: IL SEGNALE D’ALLARME DAL SEGMENTO IMPRESE

Famiglie produttrici: stabilità confermata

Dopo il picco del 2012 (circa 4,9%), il tasso di decadimento delle famiglie produttrici è sceso progressivamente fino a stabilizzarsi sotto il 2% tra il 2018 e il 2020, riflettendo sia il miglioramento macroeconomico sia le strategie di de-risking. Nel 2021–2024 si è mantenuto tra l’1% e l’1,5%. Il dato 2025, pari a circa 1,30%, **Fig. 2**, conferma una fase di equilibrio con una lieve riduzione rispetto al 2024, senza segnali di deterioramento significativo nonostante il contesto incerto¹⁰.

Imprese non finanziarie: inversione di tendenza e trasmissione dello stress monetario

La dinamica per le imprese non finanziarie evidenzia che dopo il picco dell’8% nel 2012-2013 – che aveva riflesso il pieno impatto della crisi sovrana sul tessuto produttivo – il tasso è sceso sotto il 3% nel 2016 e si è stabilizzato intorno all’1,3–1,5% nel 2019-2020.

Tuttavia, a partire dal 2024 si osserva un’**inversione di tendenza**: il dato del 2025, pari a circa 1,87%, **Fig. 3**, segna un incremento che, pur restando significativamente inferiore ai livelli di crisi, indica una graduale **trasmissione del contesto macroeconomico più restrittivo** alla qualità del credito – tassi più elevati, crescita moderata, pressione sui margini operativi. Questo segnale è particolarmente rilevante se letto congiuntamente con l’evoluzione delle esposizioni in Stage 2 e con la persistente debolezza della domanda di credito per investimenti: suggerisce che il deterioramento, ancorché contenuto, non è transitorio ma potrebbe rappresentare l’inizio di una fase di aumento strutturale del rischio verso l’alto dopo anni di livelli eccezionalmente bassi, in particolare se il ciclo macroeconomico permane su livelli di bassa crescita o di stagnazione.

Confronto tra segmenti: rischiosità strutturalmente diversa

I due segmenti mostrano un andamento fortemente correlato, ma il livello dei tassi è sistematicamente più elevato per le imprese non finanziarie, riflettendo una maggiore rischiosità strutturale legata alla correlazione con il contesto macroeconomico.

⁶ PwC, *The Italian NPL Market. The Great Beyond, Milano, 2025*, p. 14.

⁷ PwC, *The Italian NPL Market. The Great Beyond, Milano, 2025*, p. 37. Il dato si riferisce all’NPL ratio netto nel segmento corporate per le principali banche italiane.

⁸ PwC, *The Italian NPL Market. The Great Beyond, Milano, 2025*, pp. 4 e 17.

⁹ PwC, *The Italian NPL Market. The Great Beyond, Milano, 2025*, p. 22. I dati sulle esposizioni in Stage 2 si riferiscono al segmento imprese e includono tutte le posizioni classificate con “significativo incremento del rischio di credito” ai sensi dell’IFRS 9. Il dato di €253 miliardi (picco 2021) e di €171 miliardi (2024) sono riportati nella medesima fonte.

¹⁰ Elaborazioni PwC su Banca d’Italia, BDS, TRI30238. I tassi di decadimento sono calcolati come flussi annuali di nuove posizioni deteriorate rapportati allo stock di crediti in bonis.

IL POSIZIONAMENTO EUROPEO: RISCHIO, DEFAULT E COPERTURE

NPL ratio lordo: convergenza corporate, divergenza PMI

Il confronto 2025 mostra un allineamento a livello complessivo – Germania (1,6%), Francia (2,1%), Italia (2,2%), Spagna (2,5%) – e nel segmento corporate (Germania 3,7%, Italia 3,8%, Francia 3,9%, Spagna 3,2%). Le differenze diventano marcate nel segmento PMI, Fig. 4: Italia 5,8%, Spagna 5,7%, Francia 5,1%, Germania 4,3%, evidenziando la maggiore vulnerabilità del tessuto imprenditoriale italiano di piccole e medie dimensioni, strutturalmente più dipendente dal credito bancario.

PD e default rate – Società non finanziarie: coerenza tra rischio atteso e realizzato

L'Italia presenta una PD dello 0,80% – la più bassa tra i Paesi analizzati – e un default rate dello 0,50%, con un differenziale contenuto che indica buona coerenza tra rischio atteso e osservato,

Fig. 5. La Francia mostra i valori più elevati (PD 0,95%, default rate 0,90%), la Germania un gap più ampio (PD 0,91%, default rate 0,57%) suggerendo maggiore prudenza nei modelli, mentre la Spagna evidenzia il disallineamento più marcato (PD 0,86%, default rate 0,10%), indicando che il rischio prospettico non si è ancora materializzato.

PD e default rate – PMI: il principale driver di rischio europeo

Il segmento PMI emerge come il **principale driver di rischio** a livello europeo. L'Italia presenta una PD tra le più elevate (1,96%) e un default rate di 1,64%, indicando un approccio prudente ma anche una pressione significativa, coerente con la struttura del tessuto produttivo, Fig. 6. La Spagna mostra il disallineamento opposto (PD 1,35%, default rate 1,86%), suggerendo possibile sottostima del rischio nei modelli. La Francia evidenzia coerenza (PD 1,75%, default rate 1,74%), la Germania il divario più ampio (PD 1,81%, default rate 1,02%), segnalando buona capacità di tenuta del segmento PMI tedesco.

Fig. 2 - Tassi % di decadimento famiglie produttrici (flussi annuali)

Fonte: elaborazioni PwC su Banca d'Italia, BDS, TRI30238

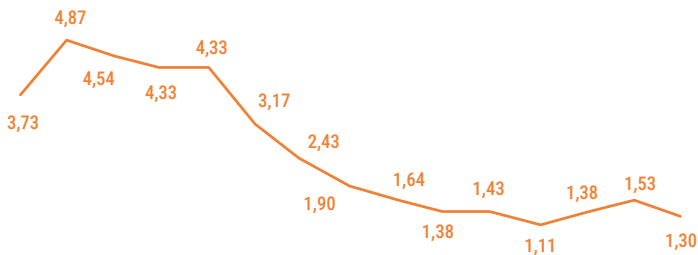
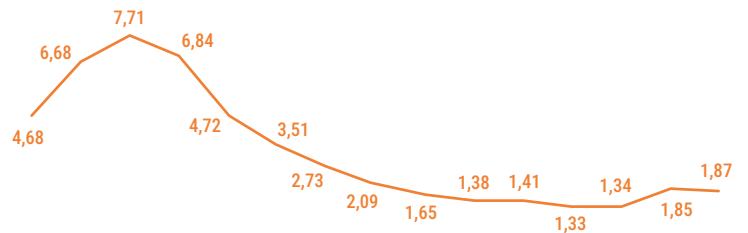


Fig. 3 - Tassi % di decadimento per le imprese non finanziarie (flussi annuali)

Fonte: elaborazioni PwC su Banca d'Italia, BDS, TRI30238



2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025

Fig. 4 - NPL ratio (lordo)

Fonte: elaborazioni PwC su EBA, Risk Dashboard Q3 2025

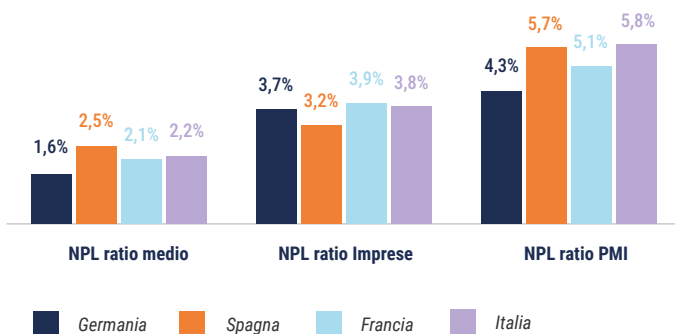
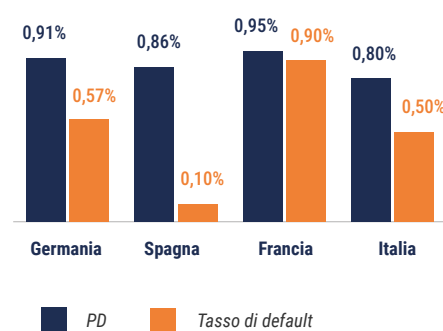


Fig. 5 - PD e tassi di default per le società non finanziarie

Fonte: elaborazioni PwC su EBA, Risk Dashboard Q3 2025



Coverage ratio: la prudenza italiana come fattore di resilienza

L'Italia si distingue per i livelli più elevati di copertura in Europa: coverage ratio complessivo del 52,6%, che sale al 53,8% per le società non finanziarie e al 54,9% per le PMI, Fig.7. Questo posizionamento riflette un approccio particolarmente prudente, coerente

con il significativo processo di de-risking e con la necessità di mitigare i rischi di un tessuto produttivo più fragile. La Spagna presenta livelli anch'essi elevati (46,3% complessivo, 50,7% corporate, 51,6% PMI). La Francia si attesta su circa 43-44%, la Germania sui valori più contenuti (34,4% complessivo, 29,2% PMI). Emerge un chiaro trade-off: i Paesi con maggiore esposizione al rischio adottano politiche più conservative.

Fig. 6 - PD e tassi di default per le PMI

Fonte: elaborazioni PwC su EBA, Risk Dashboard Q3 2025

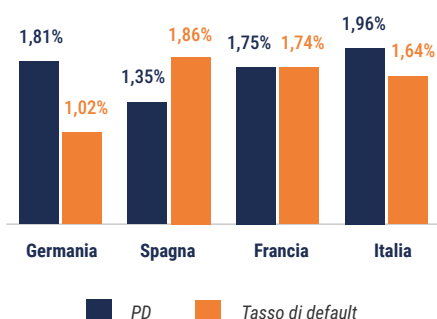
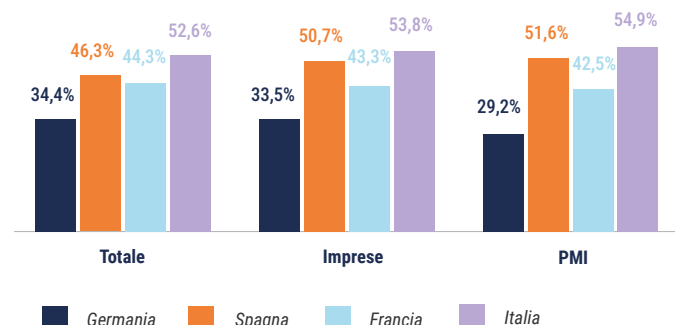


Fig. 7 - Coverage ratio

Fonte: elaborazioni PwC su EBA, Risk Dashboard Q3 2025



CONCLUSIONI: PIÙ MEDICINA DI BASE E MENO PRONTO SOCCORSO

Il 2025 si configura come un anno di **transizione avanzata** per il sistema bancario italiano, caratterizzato da maggiore stabilità rispetto al passato ma anche da nuove complessità. Non segna una vera inversione ciclica, ma piuttosto una fase di **stabilizzazione fragile**.

Il quadro complessivo evidenzia:

- **Una riduzione strutturale del peso del credito al settore produttivo**, sceso di circa 10 punti percentuali dal 2011 al 2025 (-29% in valore assoluto), con una crescita ancora debole rispetto ai principali competitor europei e una contrazione del -4,7% nel segmento PMI;
- **Una prociclicità strutturale** del credito corporate, che si contrae più intensamente nelle fasi recessive e cresce meno in quelle espansive, con un differenziale negativo strutturale rispetto al credito totale;
- **Un riequilibrio nella composizione per durata**, con lo spostamento verso scadenze intermedie che riflette incertezza e una domanda orientata al rifinanziamento più che agli investimenti;

- **Una qualità del credito complessivamente solida**, con NPL ratio contenuti e in miglioramento rispetto ai peer europei, ma con un'inversione di tendenza nei tassi di decadimento delle imprese non finanziarie (1,87%) che rappresenta un segnale prospettico potenzialmente rilevante;
- **Un rischio che si è spostato dagli stock legacy verso componenti prospettiche**: le esposizioni in Stage 2 (€ 171 miliardi nel segmento imprese) e il segmento PMI (NPL ratio al 5,8%, il più elevato in Europa) costituiscono le principali aree di vulnerabilità;
- **Una maggiore selettività del sistema bancario**, con politiche creditizie differenziate per settore e dimensione d'impresa, che protegge la qualità del portafoglio ma rischia di acuire le difficoltà di accesso al credito per le imprese più fragili.

Il messaggio chiave è che, superata la fase acuta di gestione dello stock di crediti deteriorati, la necessità è quella di rafforzare i sistemi di early warning e monitoraggio del rischio - in particolare sullo Stage 2 e sul segmento PMI - riallineando politiche creditizie e strategie di portafoglio a un contesto in cui la gestione anticipativa del rischio diventa il principale fattore critico di successo. Il sistema bancario italiano deve passare da una logica di "pronto soccorso" - interventi ex post sugli stock deteriorati - a una logica di "medicina di base": prevenzione, monitoraggio continuo e intervento precoce.

Dinamica e composizione del portafoglio leasing

Il portafoglio leasing a fine 2025 ha visto una diminuzione dei volumi rispetto al 2024, **Fig. 8**. Complessivamente, a fine anno il portafoglio leasing superava i 62,8 miliardi di euro, rispetto a 66,5 miliardi di fine 2024, in diminuzione del -5,6% (rispetto al -2,1% che si era registrato nel 2024) e con un valore medio in diminuzione, da 67,9 a 61,3 mila euro nei due anni considerati. Il numero totale dei contratti, invece, ha visto un incremento pari +4,6% (+2,2% era la variazione che si era registrata nel 2024).

Dalle elaborazioni statistiche della BDCR Assilea¹¹ è possibile rilevare la ripartizione dell'outstanding leasing per comparto. Il comparto immobiliare rappresenta il 43,4% del valore complessivo dell'outstanding (-2,5 punti percentuali rispetto a fine 2024), il comparto strumentale si attesta al 29,9% (-0,4 punti percentuali rispetto all'anno precedente) e il comparto auto al 23,2% (+2,2 punti percentuali rispetto a fine 2024), **Fig. 9**.

In termini di numero di contratti, si conferma la netta prevalenza del comparto strumentale, che rappresenta il 53,9% del totale. A

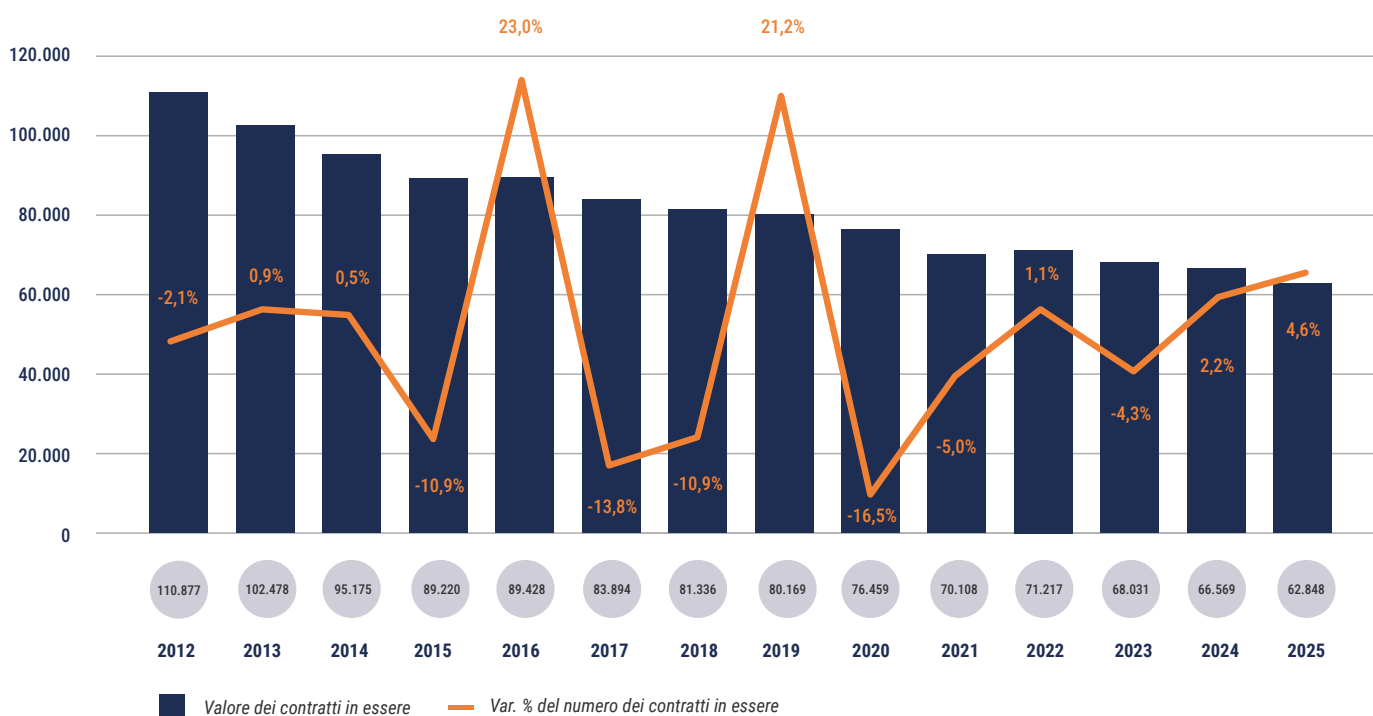
seguire i comparti auto e immobiliare con quote rispettivamente del 38,5% e 6,9%.

Il credito leasing verso le PMI rappresenta il 56,2% del totale leasing in valore (57,7% era la percentuale riferita la 2024), **Fig. 10**. Diminuisce l'esposizione media verso questa tipologia di clientela, che passa dai 67mila euro del 2024 ai 55mila euro a fine 2025.

Cresce al 40,1% il peso del portafoglio verso le grandi imprese (39,9% era la percentuale riferita al 2024). Anche per questa tipologia di clientela si rileva una diminuzione dell'esposizione media per contratto, dai 146mila euro del 2024 ai 109mila euro del 2025.

Cresce il peso dei consumatori/professionisti (dal 2,4% del 2024 al 3,8% del 2025), per i quali si osserva un valore medio di esposizione intorno ai 27mila euro, in linea con quanto osservato nell'anno precedente.

Fig. 8 - Valore dei contratti in essere (in milioni di euro) e var. % del numero dei contratti in essere al 31.12.2025



¹¹ Le elaborazioni statistiche della Banca Dati Centrale dei Rischi Assilea (BDCR) sono effettuate sulla base dei contratti segnalati dalle società partecipanti a tale banca dati. La loro rappresentatività sull'outstanding complessivo è pari al 89,4%.

Fig. 9 - Composizione per comparto dell'outstanding leasing al 31.12.2025 (numero e valore dei contratti)

Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

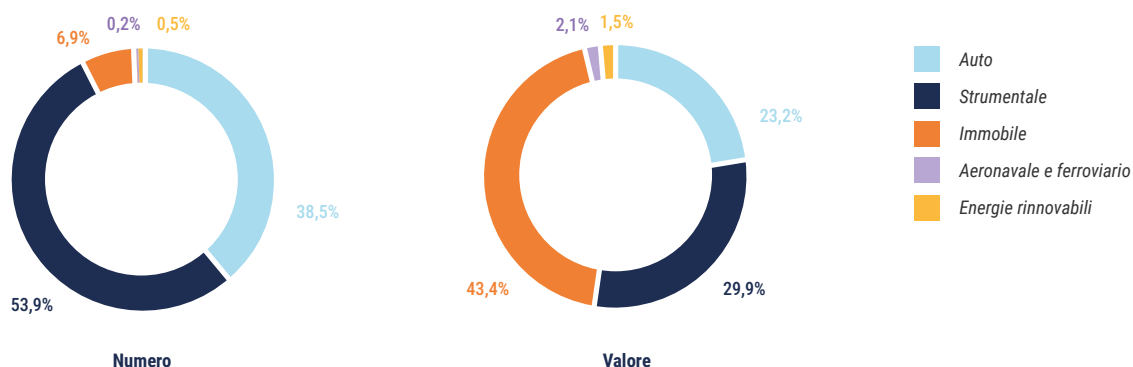
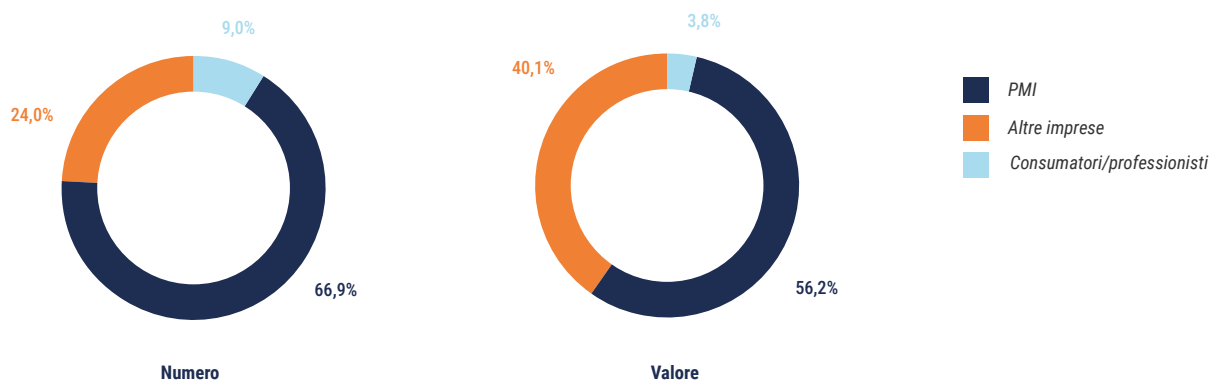


Fig. 10 - Composizione dell'outstanding leasing al 31.12.2025 per tipologia di utilizzatore

Fonte: Questionario d'indagine Assilea, marzo 2026



Qualità dei crediti leasing

Il portafoglio considerato per questa analisi è costruito sulla base delle segnalazioni di un campione di società di leasing che partecipano alla rilevazione trimestrale "Rischio di Credito" e che rappresentano oltre il 90,0% dell'outstanding complessivo. Lo stock di portafoglio leasing in essere al 31.12.2025, rilevato su tale campione di società, era composto da 774.073 contratti per un valore di circa 55,4 miliardi di euro, **Tab.1**.

Scende, rispetto al 2024, la quota di crediti di migliore qualità, quelli nel c.d. Stage 1, rispetto al valore complessivo dei crediti in bonis. L'incidenza di tali crediti risulta pari all'88,2%, rispetto alla percentuale dell'89,1% che si rilevava nell'anno precedente, **Fig. 11**. Cresce invece la percentuale di crediti per i quali, pur rimanendo in bonis, si osserva un aumento della rischiosità (c.d. Stage 2), che passa dal 9,5% del 2024 al 10,8% nel 2025; in flessione la percentuale di contratti oggetto di sospensione/rinegoziazione su clienti performing (c.d. *forborne performing*), dall'1,4% del 2024 all'1,0% di fine 2025.

Gli NPL al 31 dicembre 2025 risultano 26.969 per un'esposizione di circa 2,6 miliardi di euro, pari al 4,8% dell'outstanding complessivo, -23,9% rispetto a quanto osservato a dicembre 2024.

All'interno del cluster NPL, le sofferenze scendono da 1,7 a 1,2 miliardi di euro. Anche le inadempienze probabili registrano una significativa contrazione (-17,0%) attestandosi a 1,3 miliardi di euro. Gli scaduti/sconfinati deteriorati si confermano pari a 0,2 miliardi di euro, continuando a rappresentare un peso marginale tra le voci di NPL.

Il portafoglio leasing NPL, la cui quota sul totale scende dal 5,9% di fine 2024 al 4,8% del 31 dicembre 2025, è rappresentato per il 65,9% da leasing immobiliare (73,3% nel 2024). A seguire troviamo il leasing strumentale, con una quota che sale dal 17,1% del 2024 al 21,5% del 2025, e il leasing auto (7,7% nel 2025 e 5,2% nel 2024), **Fig. 12**. La ripartizione per numero di contratti, invece, evidenzia che la quota di contratti leasing NPL rimane costante al 3,5% in linea con quanto osservato al 31 dicembre 2024. Nel 2025 è rappresentata per il 58,1% da leasing strumentale (+1,2 p.p. rispetto al 2024), a seguire troviamo l'auto, con una quota che sale dal 23,7% del 2024 al 25,2% del 2025, e l'immobiliare (dal 18,1% del 2024 al 15,4% del 2025), **Fig. 13**.

Tab. 1 - Portafoglio leasing al 31.12.2025 (valori in migliaia di euro)

CATEGORIE DI ESPOSIZIONE	Numero Contratti	% numero contratti	Esposizione lorda	% esposizione lorda	Rettifiche	% Rett./ Esp. Lorda	Write-off
ESPOSIZIONI IN STAGE 1	695.098	89,8%	46.553.225	84,0%	206.419	0,4%	33
ESPOSIZIONI IN STAGE 2	50.025	6,5%	5.674.316	10,2%	255.960	4,5%	25
FORBORNE PERFORMING	1.981	0,3%	539.481	1,0%	31.005	5,7%	5
TOTALE ATTIVITÀ NON DETERIORATE	747.104	96,5%	52.767.022	95,2%	493.384	0,9%	63
SCADUTO O SCONFINATO DETERIORATO	5.335	0,7%	214.585	0,4%	52.165	24,3%	4
di cui: fino a 6 mesi	3.318	0,4%	125.894	0,2%	28.049	22,3%	0
di cui: oltre 6 mesi	2.017	0,3%	88.691	0,2%	24.116	27,2%	4
INADEMPIENZE PROBILI	11.465	1,5%	1.275.752	2,3%	589.346	46,2%	5.505
SOFFERENZE	10.169	1,3%	1.157.542	2,1%	894.810	77,3%	40.540
TOTALE NPL (STAGE 3)	26.969	3,5%	2.647.879	4,8%	1.536.321	58,0%	46.049
di cui: forborne non performing	3.968	0,5%	851.658	1,5%	481.075	56,5%	153
TOTALE ESPOSIZIONI LEASING	774.073	100,0%	55.414.901	100,0%	2.029.705	3,7%	46.112

Fig. 11 - Ripartizione del bonis 2024 e 2025 - valore contratti

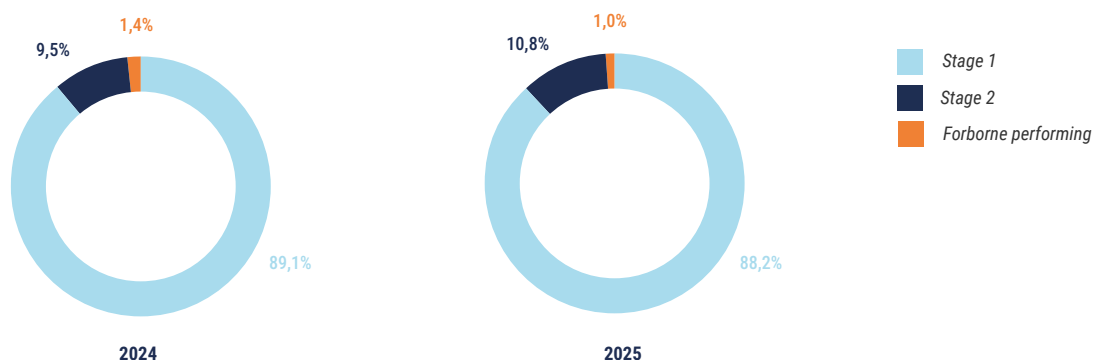


Fig. 12 - Ripartizione 2025 del Portafoglio leasing per Comparto - valore contratti

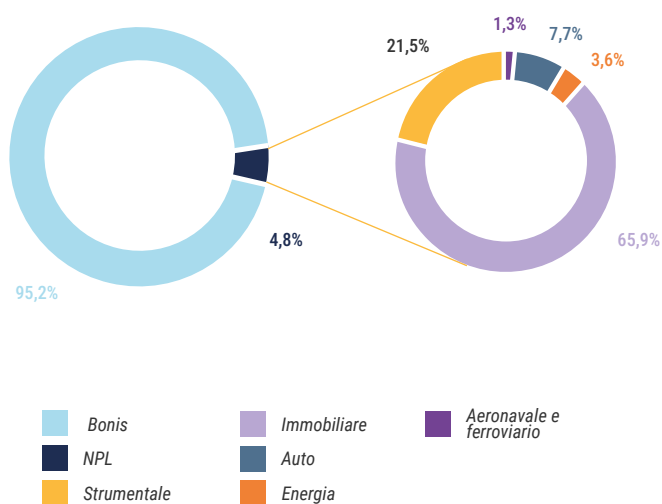
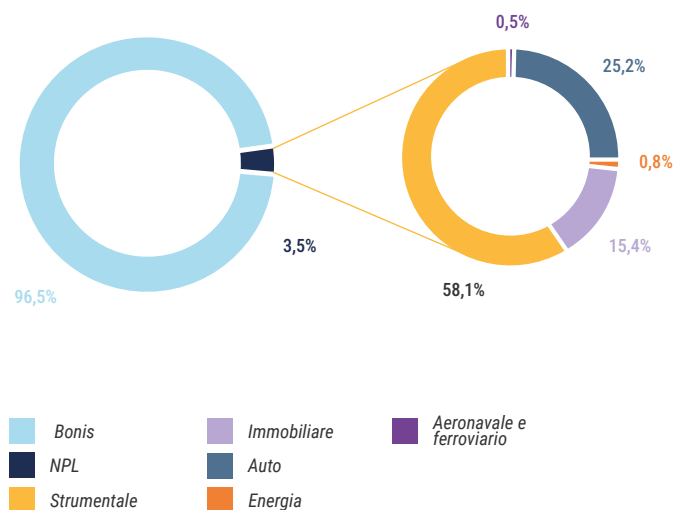


Fig. 13 - Ripartizione 2025 del Portafoglio leasing per Comparto - numero contratti



Analizzando le singole voci di NPL per comparto si rileva, in valore, una prevalenza di sofferenze nel comparto immobiliare (46,1%) e nell'aeronavale e ferroviario (48,2%), mentre prevalgono le inadempienze probabili nei comparti auto (45,4%), strumentale (40,2%) ed energie rinnovabili (54,3%), Fig. 14. In numero, invece, è maggiore l'incidenza delle inadempienze probabili in tutti i comparti: nel comparto auto sono pari al 50,3%, nello strumentale al 43,0%, risultano molto elevate anche nell'aeronavale (61,0%), nell'immobiliare (48,9%) e nel comparto delle energie rinnovabili (56,6%). Lo scaduto/sconfinato deteriorato presenta quote significative, sia in numero che in valore, nei comparti auto e strumentale.

In Fig. 15 viene rappresentato l'andamento dei principali indicatori della qualità del credito. Dall'analisi emerge una diminuzione sia dell'NPL ratio lordo (rapporto tra NPL al lordo delle rettifiche e il valore del totale portafoglio) sia dell'NPL ratio al netto delle rettifiche, che si attestano rispettivamente al 4,8% e al 2,1%. Il coverage ratio cresce di 2,4 punti percentuali rispetto al 2024.

Il trend di miglioramento della qualità del portafoglio leasing prosegue ininterrottamente da molti anni, come evidenzia il grafico riportato in Fig. 16, che mostra la serie storica dei volumi di NPL leasing. Nell'arco degli anni 2018-2025, lo stock di NPL leasing si è ridotto dell'86,3% in coerenza con quanto si evidenzia nel settore bancario nel suo complesso (-74,2%), Fig. 17.

Fig. 14 - Ripartizione NPL per comparto - valore e numero contratti

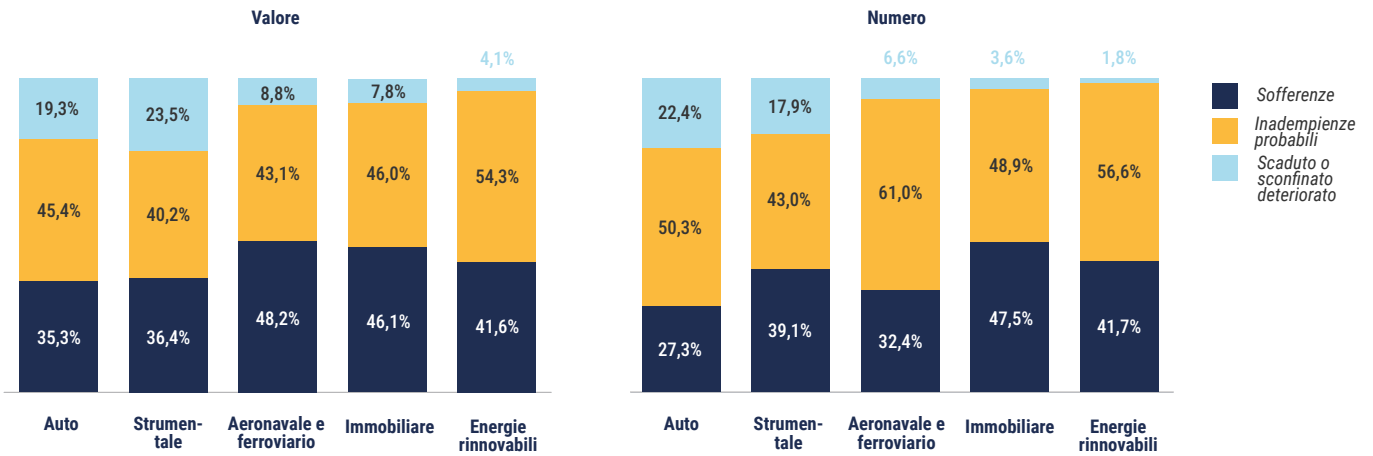


Fig. 15 - Dinamica dei principali indicatori della qualità del credito

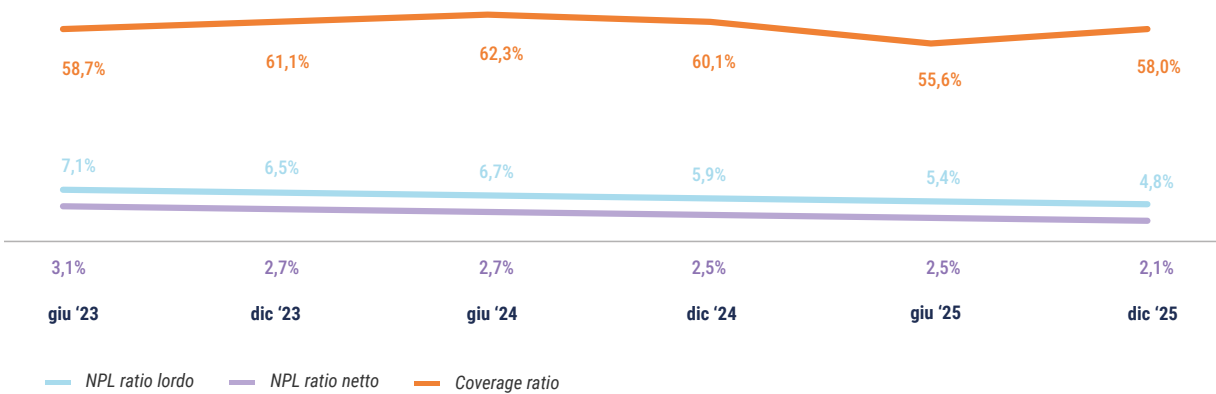


Fig. 16 - Stock di NPL - Portafoglio leasing

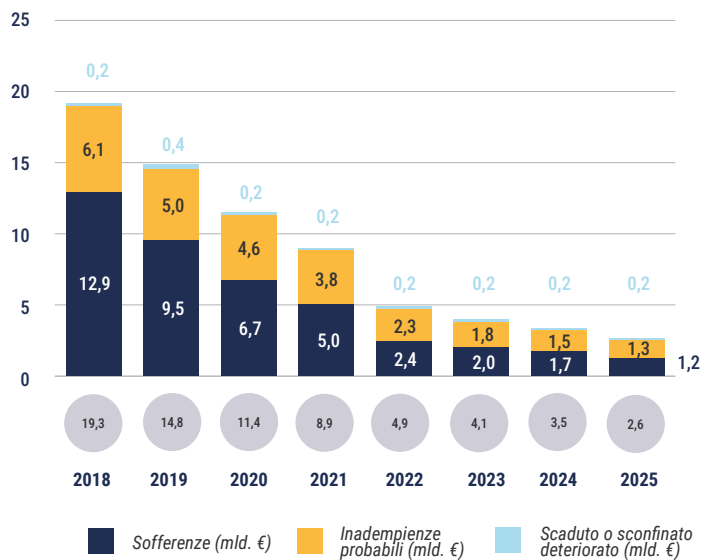
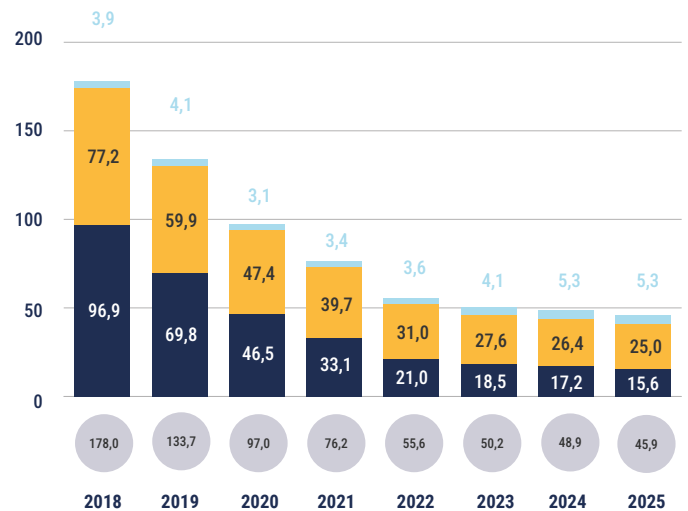


Fig. 17 - Stock di NPL - Portafoglio bancario

Fonte: Banca d'Italia





I requisiti patrimoniali richiesti a fronte del rischio di credito alle banche - e agli intermediari finanziari sottoposti ad un regime di vigilanza equivalente a quello delle banche - sono un presidio fondamentale per la stabilità del sistema bancario europeo e di fatto fissano dei limiti alle risorse che possono essere trasferite alle imprese sotto forma di nuovi finanziamenti, in proporzione al rischio affrontato.

Basilea 4: sfide e opportunità per il settore del leasing in Europa

Lo strumento del leasing si caratterizza rispetto alle altre forme tecniche perché è finalizzato al finanziamento di un bene strumentale all'attività d'impresa, bene che rimane di proprietà del soggetto finanziatore per tutta la durata del contratto. La proprietà del bene in capo al finanziatore e la sua strumentalità all'attività d'impresa contribuiscono a ridurre il rischio di credito associato all'operazione¹².

Alla luce di ciò, nella versione finale del nuovo regolamento sui requisiti prudenziali delle banche c.d. CRR3 entrato in vigore il 1° gennaio 2025:

- è stata inserita una *disposizione transitoria* sul trattamento del leasing mobiliare nei metodi avanzati per il calcolo del requisito patrimoniale a fronte del rischio di credito¹³ (art. 495c, 1° comma);
- è stato conferito un *mandato all'EBA* (art. 495c, 2° comma) per la revisione dei parametri di rischio del leasing nelle diverse metodologie di calcolo dei requisiti patrimoniali a fronte del rischio di credito (standardizzata e avanzata).

1. DISPOSIZIONE TRANSITORIA PER IL LEASING

Nel primo comma, l'art. 495c di CRR3, dal titolo "Disposizioni transitorie per le esposizioni da leasing come tecnica di attenuazione del rischio di credito", introduce, per un periodo transitorio di cinque anni, un fattore di sconto decrescente nel tempo sull' haircut (Hc) che si applica per il calcolo dell'LGD (Loss Given Default, perdita in caso di default) nel metodo IRB.

Tale disposizione, pur rappresentando un temporaneo riconoscimento della minore rischiosità del leasing, ha un impatto limitato e decrescente nel tempo in termini di minore assorbimento patrimoniale, si applica ai soli contratti di leasing su beni mobili e non interessa la gran parte del mercato leasing costituito da società che adottano la metodologia standardizzata ai fini della determinazione dei requisiti patrimoniali a fronte del rischio di credito (65% dell'intero portafoglio nel solo mercato leasing italiano).

Assilea, ABI e Leaseurope si sono pertanto battute affinché i requisiti di capitale nel caso del leasing venissero rivisti, al fine di meglio rappresentare il reale profilo di rischio di questa forma di finanziamento che, peraltro, in Italia mostra nel periodo 2017-2024 tassi di perdita mediamente inferiori del 16% rispetto ad analoghi prodotti bancari¹⁴.

2. MANDATO EBA PER IL LEASING

Al secondo comma dell'art. 495c della CRR3, viene dato mandato all'EBA di redigere una relazione sulle adeguate calibrazioni dei parametri di rischio associati alle esposizioni da leasing nel quadro del metodo IRB, nonché dei fattori di ponderazione del rischio nel quadro del metodo standardizzato. L'EBA includerà nella sua relazione dati sul numero medio di default e perdite realizzate osservate nell'Unione per esposizioni associate a diversi tipi di beni oggetto di leasing e diversi tipi di enti che praticano attività di leasing. Tale relazione verrà presentata dall'EBA al Parlamento europeo, al Consiglio e alla Commissione entro il 10 luglio 2027.

Sulla base dei risultati di tale relazione la Commissione presenterà, se del caso, al Parlamento europeo e al Consiglio UE una proposta legislativa di modifica della regolamentazione dei requisiti patrimoniali richiesti per il leasing entro il 31 dicembre 2028.

L'EBA ha incluso la rilevazione sul leasing nel QIS (Quantitative Impact Study dell'EBA) avviata nel 2026. I dati sulla rischiosità del leasing che emergeranno nella relazione EBA che ne deriverà avranno, dunque, impatti importanti:

- sia per gli operatori leasing
- che per le PMI che utilizzano il leasing.

Un minore assorbimento patrimoniale riferito all'esposizione leasing libererebbe, infatti, nuove risorse per il finanziamento degli investimenti delle PMI necessari ad accelerare la transizione ambientale e digitale dell'intero sistema europeo.

¹² La Legge 124 del 4 agosto 2017 ha, peraltro, finalmente consentito **nel nostro Paese** la tipizzazione normativa del contratto di leasing conferendone una maggiore efficienza nella gestione delle operazioni in default.

¹³ Le diverse metodologie previste per il calcolo dei requisiti minimi patrimoniali prudenziali a fronte del rischio di credito sono le seguenti:

- **SA: Standard Approach**, calcolo dei requisiti patrimoniali sulla base dei coefficienti regolamentari definiti per le diverse categorie di esposizioni e dell'eventuale **rating esterno** associato alla clientela.

- **IRB: Internal Rating Based Approach** (metodo avanzato), calcolo dei requisiti patrimoniali sulla base dei rating del cliente calcolati **internamente** dalla banca sulla base di un modello validato dall'Autorità di vigilanza competente. All'interno di questa classe di metodologia si distingue tra:

FIRB: Foundation Approach in cui il modello interno va a stimare solo la Probabilità di Default (PD) del cliente verso cui si ha l'esposizione da ponderare per il rischio, mentre si utilizzano parametri regolamentari per determinare la Loss Given Default (LGD) la perdita in caso di default dello stesso.

AIRB: Advanced Approach in cui il modello interno va a stimare sia la Probabilità di Default (PD) del cliente verso cui si ha l'esposizione da ponderare per il rischio che la Loss Given Default (LGD) in caso di default dello stesso.

¹⁴ Risultati dell'analisi condotta da Assilea e Kpmg sui dati dell'intero portafoglio delle operazioni di leasing perfezionate in Italia disponibili nella BDCR – Banca Dati Centrale Rischi del Leasing.



8

Dinamica 2026 e previsioni



Le dinamiche e le previsioni sul mercato del leasing nel 2026 riflettono, da un lato, l'attesa per l'attuazione delle politiche d'incentivazione all'investimento annunciate a fine 2025, dall'altro, il deteriorarsi del quadro macroeconomico nazionale e internazionale dovuto alle crisi geopolitiche in atto.

Nel primo trimestre dell'anno i finanziamenti leasing hanno nondimeno registrato un +3,5% rispetto ai volumi che si osservavano nello stesso periodo del 2025. Tale dinamica sconta un rallentamento nel comparto strumentale (-4,4%) dovuto al c.d. "effetto attesa" del decreto attuativo sull'iperammortamento. Si osserva, per contro, un +3,6% nel comparto auto, trainato dal noleggio a lungo termine di autovetture e dal leasing di veicoli industriali. Nel comparto immobiliare, il leasing registra un +36,8% sui volumi, a fronte di una domanda crescente di immobili ad uso non residenziale da parte delle imprese, soprattutto nella fascia d'importo superiore ai 2,5 milioni di euro. I dati più recenti indicano una dinamica positiva anche per il mese di aprile.

Le previsioni sviluppate in collaborazione con Prometeia - basate su un modello macro-econometrico che assume uno scenario di previsione base in cui le tensioni geopolitiche avranno una durata limitata nel tempo - indicano un proseguimento della crescita del leasing a tutto il 2026, anche se con un incremento (+6,4%) che, in termini reali, sarà più contenuto rispetto a quanto osservato nel 2025. Tale incremento sarà esteso a tutti i comparti di riferimento, con percentuali più elevate nei beni strumentali. Il ricorso al leasing consentirà alle imprese italiane di effettuare gli investimenti necessari ad accrescere la propria competitività a livello nazionale e internazionale anche in un clima di crescente incertezza.

SOMMARIO

Premessa - Il quadro economico nel 2026 <i>A cura di Prometeia</i>	110
8.1 - Dinamica del mercato leasing nel primo trimestre 2026	112
Focus - Sfide e opportunità per il settore del leasing (una survey tra gli operatori)	115
8.2 - Previsioni stipulato 2026	117

PREMESSA

Il quadro macroeconomico nel 2026

A cura di **Prometeia**

Dopo che nel 2025 la crescita del PIL reale dell'Italia ha superato le aspettative, gli indicatori economici dei primi due mesi del 2026 - ovvero precedenti allo scoppio della guerra in Medio Oriente - erano relativamente favorevoli. Nel corso del 2025, gli effetti negativi sulle esportazioni legati agli aumenti dei dazi introdotti dagli Stati Uniti sono stati molto contenuti: sono stati infatti più che compensati dall'anticipazione di acquisti da parte delle imprese statunitensi, soprattutto nel comparto farmaceutico, finalizzati a ricostituire le scorte in un contesto di elevata incertezza sull'evoluzione delle misure tariffarie. Il risultato è stato un aumento importante delle esportazioni italiane verso Stati Uniti, pari al 7,2% a prezzi correnti.

Le prospettive a breve termine si sono poi notevolmente deteriorate dopo l'attacco degli Stati Uniti e Israele contro l'Iran e alla conseguente chiusura dello Stretto di Hormuz e distruzione di alcune infrastrutture energetiche.

Prometeia ritiene che dopo i picchi che saranno raggiunti nel secondo trimestre del 2026, i prezzi internazionali dell'energia inizieranno a ridursi in linea con l'ipotesi di chiusura del conflitto in Medio Oriente. Tuttavia, i prezzi energetici rimarranno più elevati rispetto a inizio anno, ovvero prima del conflitto, a segnalare che le tensioni in quell'area geografica non si dissiperanno velocemente.

Alla luce di questo scenario internazionale, è stata rivista al ribasso di tre decimi di punto percentuale la previsione di crescita del PIL reale dell'Italia per l'anno in corso, che ora si attesta allo 0,4%, **Fig. 1**. La revisione riflette l'aumento dell'inflazione al consumo, prevista al 2,9% rispetto all'1,5% del 2025, **Fig. 2**, una crescita più debole dei mercati di sbocco delle esportazioni e la maggiore incertezza del contesto geopolitico.

A causa della ripresa dell'inflazione, le famiglie affronteranno una nuova erosione del potere d'acquisto e, come nello shock energetico precedente, l'impatto ricadrà soprattutto sulle famiglie finanziariamente più vulnerabili. Poiché la spesa energetica fa parte di quelle difficilmente comprimibili (come quella di beni alimentari), i prezzi più alti pesano maggiormente sulle famiglie a basso reddito, che tipicamente affrontano vincoli di bilancio più rigidi e quindi hanno poco margine di adattamento se non tagliando altri beni e servizi.

La crescita del reddito disponibile in termini reali sarà quest'anno moderata, 0,4%, e in decelerazione rispetto al 2025, a cui farà seguito un percorso simile per la spesa delle famiglie, la cui crescita è prevista allo 0,5%, pari a circa la metà di quella registrata nel 2025 (1,1%), **Fig. 3**.

Anche le imprese dovranno affrontare costi energetici più elevati e il deterioramento della loro posizione competitiva nel mercato statunitense a causa delle nuove tariffe. Tuttavia, a differenza di quanto accaduto nella precedente crisi energetica, le imprese troveranno più difficile trasferire gli aumenti dei costi energetici ai prezzi di vendita, poiché il ciclo economico è ora più debole. Nel 2021-2022, al contrario, la domanda era nella fase di ripresa, dopo le restrizioni al movimento delle persone imposte per contenere la diffusione del Covid. Nel complesso dell'economia, le imprese potranno affrontare queste nuove sfide contando su una posizione finanziaria solida e su buoni livelli di liquidità. Tuttavia, come per le famiglie, ci saranno impatti differenziati e più consistenti per le imprese più esposte al mercato statunitense e per quelle con maggiore intensità energetica.

Pur in questo contesto particolarmente complesso, la crescita degli **investimenti** al netto delle costruzioni è prevista rimanere su livelli elevati, sebbene in termini reali sia in decelerazione rispetto al 2025, passando da 3,6% a 2,6%, **Fig. 4**. A sostenere la crescita saranno i nuovi incentivi fiscali e il PNRR, che agirà direttamente attraverso gli investimenti del settore pubblico, e indirettamente attraverso quelli del settore privato. Questo nuovo shock potrebbe inoltre rappresentare uno stimolo per le imprese a investire per aumentare l'efficienza dei processi di produzione dal punto di vista energetico. Il tema di come attuare la transizione energetica, forse da qualche tempo non più così centrale nel dibattito, ci attendiamo che torni in primo piano sull'agenda delle imprese come strategia di difesa rispetto al susseguirsi di shock.

Gli incentivi previsti dalla legge di bilancio 2026 (*Industria 4.0* e *Transizione 5.0*) sono come i precedenti volti a sostenere i processi di digitalizzazione, innovazione tecnologica ed efficientamento energetico delle imprese, ma attraverso lo schema dell'Iperammortamento anziché quello del credito d'imposta. I ritardi nell'emanazione dei decreti attuativi, in via di definizione in questi giorni, potrebbero incidere sul profilo di crescita degli investimenti, con effetti espansivi a partire già dal secondo trimestre del 2026.

Gli investimenti collegati al PNRR continueranno anche quest'anno a fornire un forte contributo alla crescita degli investimenti in costruzioni diverse da quelle residenziali. Nel complesso, stimiamo che l'attuazione del PNRR nel suo insieme darà un contributo importante alla crescita del PIL, che prevediamo intorno allo 0,3%, senza il quale l'economia sarebbe in stagnazione.

Per quanto riguarda la politica monetaria, l'impegno della BCE a mantenere sotto controllo l'andamento dei prezzi interni per limitare gli effetti di secondo ordine si concretizza in un aumento previsto di 25pb dei tassi di policy entro l'estate.

Fig. 1 - PIL (var. % tendenziali a prezzi costanti)

Fonte: previsioni Prometeia su dati Istat

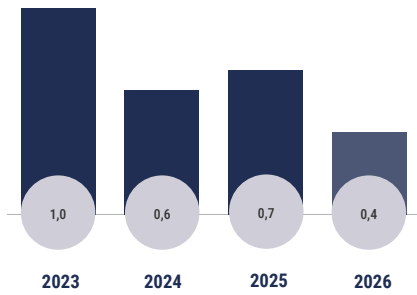


Fig. 2 - Prezzi al consumo (var. % tendenziali a prezzi costanti)

Fonte: previsioni Prometeia su dati Istat

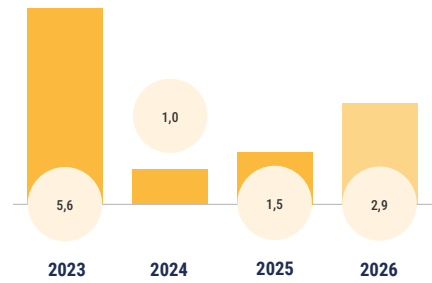


Fig. 3 - Spesa delle famiglie (var. % tendenziali a prezzi costanti)

Fonte: previsioni Prometeia su dati Istat

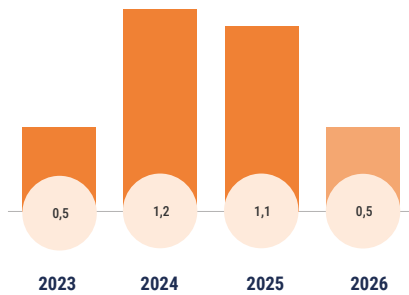
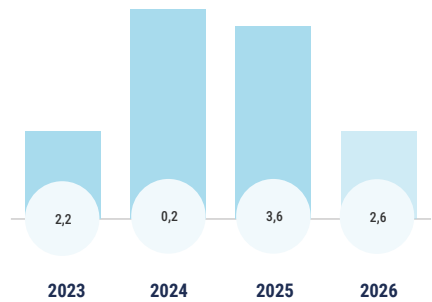


Fig. 4 - Investimenti al netto delle costruzioni (var. % tendenziali a prezzi costanti)

Fonte: previsioni Prometeia su dati Istat



Dinamica del mercato leasing nel primo trimestre 2026

Nel primo trimestre del 2026, nonostante la crescente incertezza derivante dal deteriorarsi delle condizioni geopolitiche internazionali, il leasing ha registrato una dinamica positiva rispetto al primo trimestre del 2025. Sono stati stipulati 201.443 nuovi contratti, per un valore di oltre 8,9 miliardi di euro, con un incremento del +3,5% rispetto ai volumi dell'anno precedente ed una sostanziale stabilità nel numero di nuove operazioni (+0,1%), **Tab. 1**.

Dopo una chiusura in positivo a dicembre, lo stipulato ha visto una flessione del -8,0% nel mese di gennaio ed una ripresa via via più vivace nei successivi mesi di febbraio (+4,9%) e marzo (+10,6%), **Fig. 5**.

La crescita è stata in parte frenata dall'attesa della pubblicazione del decreto attuativo sull'iperammortamento che si è riflessa in una contrazione del -6,1% del leasing finanziario strumentale che è stata solo in parte controbilanciata da un +4,0% nei volumi del leasing strumentale operativo. Complessivamente, il comparto del leasing strumentale ha registrato un -4,4% sui volumi, a fronte di un incremento del +8,2% del numero dei contratti, cresciuti in ambedue i segmenti considerati.

Positiva la dinamica delle prenotazioni di cui alla Nuova Sabatini, che hanno visto una sensibile ripresa sia nel mese di marzo che nel mese di aprile 2026, rispetto ai primi due mesi dell'anno. Nel complesso, nei primi quattro mesi 2026 si rileva che:

- il 65,3% degli investimenti in beni strumentali acquisiti con la Nuova Sabatini sono stati finanziati in leasing;
- con 2,0 mld. di € di investimenti finanziati, il leasing è risultato quasi il doppio rispetto all'ammontare finanziato dal credito bancario;
- il leasing ha garantito alle PMI un risparmio di 185 milioni di € in termini di contributi Nuova Sabatini erogati.

Rispetto al primo quadrimestre 2025, crescono del +13,5% i finanziamenti di cui alle prenotazioni Sabatini "Green", **Fig. 6**. Di questi, circa il 60% sono finanziamenti leasing.

Tab. 1 - Nuovi contratti di leasing stipulati nel 1° trimestre 2026

	Numero	Valore (migliaia di €)	Var % Numero	Var % Valore
Autovetture in leasing*	21.832	1.355.336	5,9%	-4,0%
Autovetture NLT*	102.425	3.200.454	-3,1%	7,9%
Veicoli commerciali in leasing*	9.444	430.771	4,0%	-3,8%
Veicoli commerciali NLT*	10.956	304.998	-20,4%	-21,6%
Veicoli Industriali	6.217	832.543	18,3%	19,3%
AUTO	150.874	6.124.102	-2,3%	3,6%
Strumentale finanziario	20.001	1.558.487	4,2%	-6,1%
Strumentale operativo	29.878	365.310	11,0%	4,0%
STRUMENTALE	49.879	1.923.797	8,2%	-4,4%
AERONAVALE E FERROVIARIO	61	116.191	15,1%	-1,6%
Immobiliare costruito	460	525.654	2,9%	53,6%
Immobiliare da costruire	94	224.605	-5,1%	8,9%
IMMOBILIARE	554	750.259	1,5%	36,8%
ENERGIE RINNOVABILI	75	22.606	-36,4%	-51,4%
TOTALE GENERALE	201.443	8.936.955	0,1%	3,5%

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

Fig. 5 - Nuovi contratti di leasing stipulati mensilmente nel 2026 (Valori in migliaia di euro e var. % tendenziali)

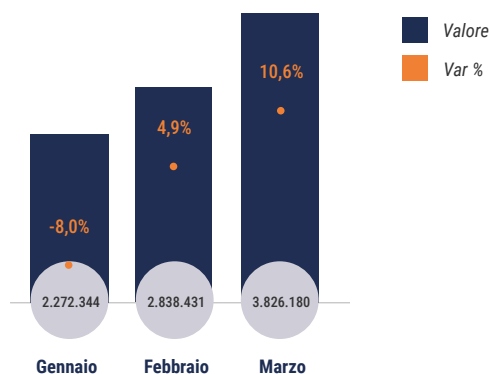
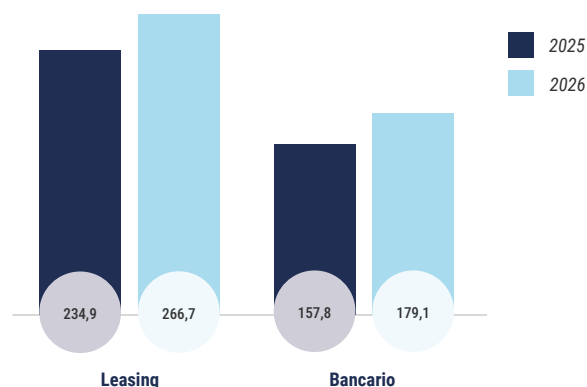


Fig. 6 - Prenotazioni Nuova Sabatini “green” periodo gennaio - aprile (valori in milioni di euro)

Fonte: elaborazioni Assilea su dati MIMIT



Positiva anche la dinamica complessiva del comparto auto, che presenta, comunque, variazioni molto differenziate nei diversi segmenti. Cresce in valore il sotto-comparto delle autovetture a noleggio a lungo termine (+7,9%) e quello dei veicoli industriali (+19,3%). Gli altri segmenti mostrano una flessione: i veicoli commerciali in leasing del -3,8% e quelli a noleggio a lungo termine del -21,6%, in diminuzione anche le autovetture in leasing (-4,0%). Aumenta il numero delle immatricolazioni di autovetture (+5,9%) e di veicoli commerciali in leasing (+4,0%) e quello dei contratti di finanziamento di veicoli industriali (+18,3%), a fronte di una flessione delle immatricolazioni di autovetture (-3,1%) e veicoli commerciali in noleggio a lungo termine (-20,4%).

Guardando alla tipologia di alimentazione delle autovetture finanziate, si osserva un rallentamento nel segmento delle autovetture elettriche (-20,8%) che aveva registrato un +35,1% nel 2025, an-

che se - nel complesso - le immatricolazioni di autovetture “green” (elettriche, ibride elettriche e plug-in) in leasing e noleggio a lungo termine crescono del +15,2% rispetto al primo trimestre 2025 e rappresentano il 71,0% delle immatricolazioni leasing e noleggio a lungo termine complessive, **Tab. 2**.

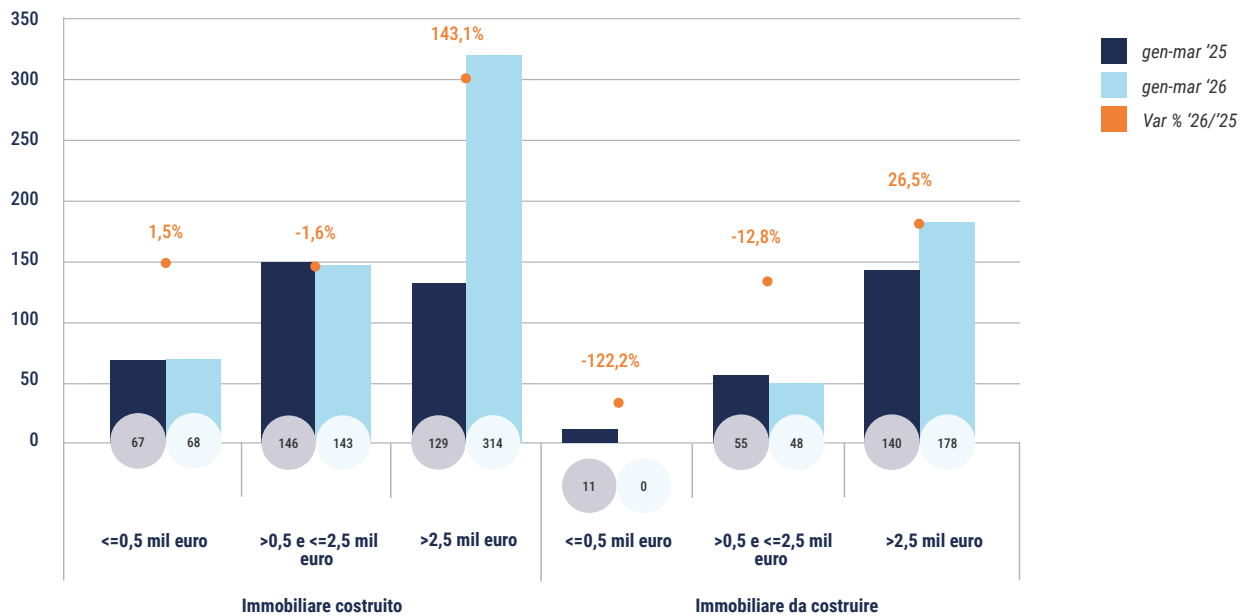
Cresce, nel primo trimestre dell’anno, il leasing immobiliare, che registra un +36,8% in valore ed un +1,5% come incremento del numero di operazioni. Nel comparto del leasing di immobili costruiti si registra un +53,6% dei volumi ed un +2,9% nel numero di operazioni. Nel comparto del leasing da costruire si registra una variazione positiva nei volumi (+8,9%) a fronte di una contrazione del -5,1% del numero di nuove operazioni. In ambedue i segmenti la crescita si concentra nella fascia d’importo più elevata, quella superiore ai 2,5 milioni di euro, **Fig. 7**.

Tab. 2 - Immatricolazioni di autovetture per tipologia di alimentazione (gen-mar 2026)

Fonte: elaborazioni Assilea su dati Centro Studi e Statistiche UNRAE

Immatricolazioni per tipologia di alimentazione gen-mar’26	Società di leasing	NLT	Leasing + NLT	Var.%	Totale autovetture	Var.%	% Leasing + NLT su Totale
Elettrica	2.087	5.608	7.695	-20,8%	38.155	65,3%	20,2%
Benzina + elettrica	6.859	38.430	45.289	7,4%	227.646	29,0%	19,9%
Benzina + elettrica plug-in	1.956	18.267	20.223	109,7%	41.374	124,7%	48,9%
Diesel + elettrica	4.234	9.778	14.012	-3,6%	22.790	-7,3%	61,5%
Diesel + elettrica plug-in	432	623	1.055	102,9%	1.589	93,5%	66,4%
GREEN	15.568	72.706	88.274	15,2%	331.554	36,3%	26,6%
NON GREEN	6.264	29.719	35.983	-27,6%	157.344	-22,8%	22,9%
TOTALE	21.832	102.425	124.257	-1,6%	488.898	9,3%	25,4%
% GREEN	71,3%	71,0%	71,0%		67,8%		

Fig. 7 - Stipulato leasing immobiliare nel 1° trimestre 2026 (valori in milioni di euro)



FOCUS



In un'indagine tra gli operatori condotta a fine 2025, sono state poste alcune domande sui progetti di digitalizzazione in atto o programmati dalle società di leasing e sugli investimenti "green" stimati e previsti per il biennio 2025-26. Hanno risposto all'indagine 27 società, in rappresentanza del 90% del portafoglio leasing.

Sfide e opportunità per il settore del leasing (una survey tra gli operatori)

Il **processo di digitalizzazione** delle società di leasing sta interessando diverse aree organizzative, **Fig. 8**. Il 70,4% delle rispondenti ha indicato come area oggetto di digitalizzazione quella della "creazione/integrazione dei processi"; nello specifico, il 37,0% ha già progetti di digitalizzazione in questa area ed un ulteriore 33,3% li ha programmati. Il 63,0% delle società del campione ha attuato o ha in programma progetti di digitalizzazione per fornire "offerte commerciali personalizzate alla clientela"; il 48,1% delle rispondenti li ha già realizzati, il 14,8% li ha in programma. È pari al 63,0% anche la percentuale delle rispondenti che ha segnalato progetti per l'implementazione di "processi automatizzati per il monitoraggio del credito" (il 44,4% li ha già realizzati, mentre il 18,5% li ha programmati).

Alle società che hanno partecipato all'indagine è stato, inoltre, richiesto se i nuovi processi di digitalizzazione includono o meno una o più **applicazioni Fintech/IA**. Le risposte hanno evidenziato la prevalenza delle tecnologie API (Application Programming Interfaces), con un'incidenza del 54,5% sul totale delle risposte (45,5% già applicate e 9,1% in programma), e del Machine Learning, con un'incidenza del 40,9% (13,6% già applicate e 27,3% in programma); seguono le tecnologie Cloud computing e Big data, con un'incidenza - in ambedue i casi - del 31,8% ed un percentuale di realizzazione più elevata per le tecnologie Cloud (18,2%) rispetto a quelle Big data (13,6%), che presentano invece una percentuale più elevata (18,2%) di progetti ancora in fase di programmazione.

Si è chiesto, inoltre, alle società di leasing di quantificare lo stipulato attuale e previsto in **settori legati alla sostenibilità ambientale**. Quelli più frequentemente indicati sono riportati in **Fig. 9**.

Nello specifico, il leasing di pannelli solari su edifici commerciali e/o industriali è stato il comparto maggiormente valorizzato e si prevede che supererà i 111 milioni di euro nel 2026 (+53,8% rispetto al 2025). Segue il leasing di impianti per l'efficientamento energetico, con un importo di ulteriori 92 milioni di euro in aggiunta ai 135 milioni stimati nel 2025. Ci si attende, inoltre, il proseguimento del processo di elettrificazione del parco delle autovetture, che riguarderà ulteriori 89 milioni di euro di finanziamenti (+5,4% rispetto al 2025).

Fig. 8 - Ambiti nei quali la società ha implementato o ha intenzione di implementare nuovi processi di digitalizzazione

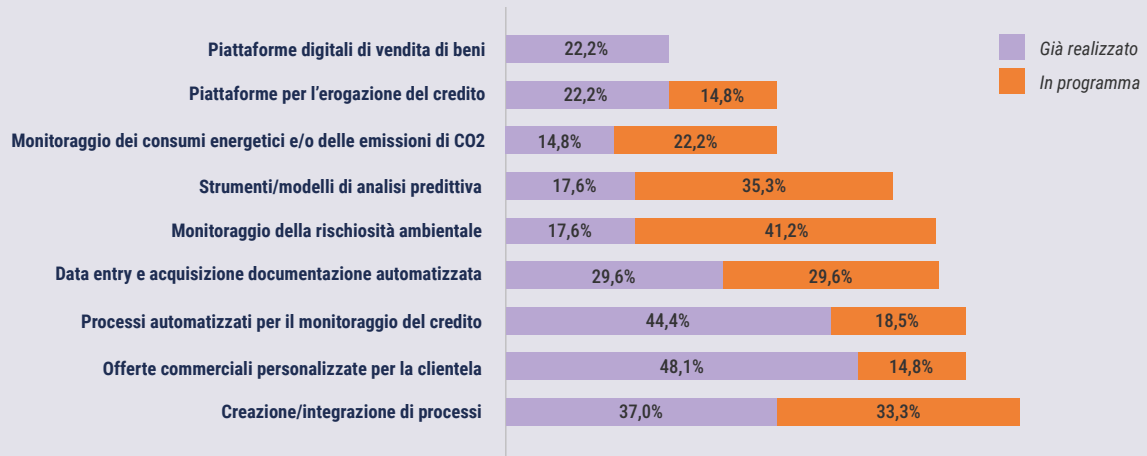
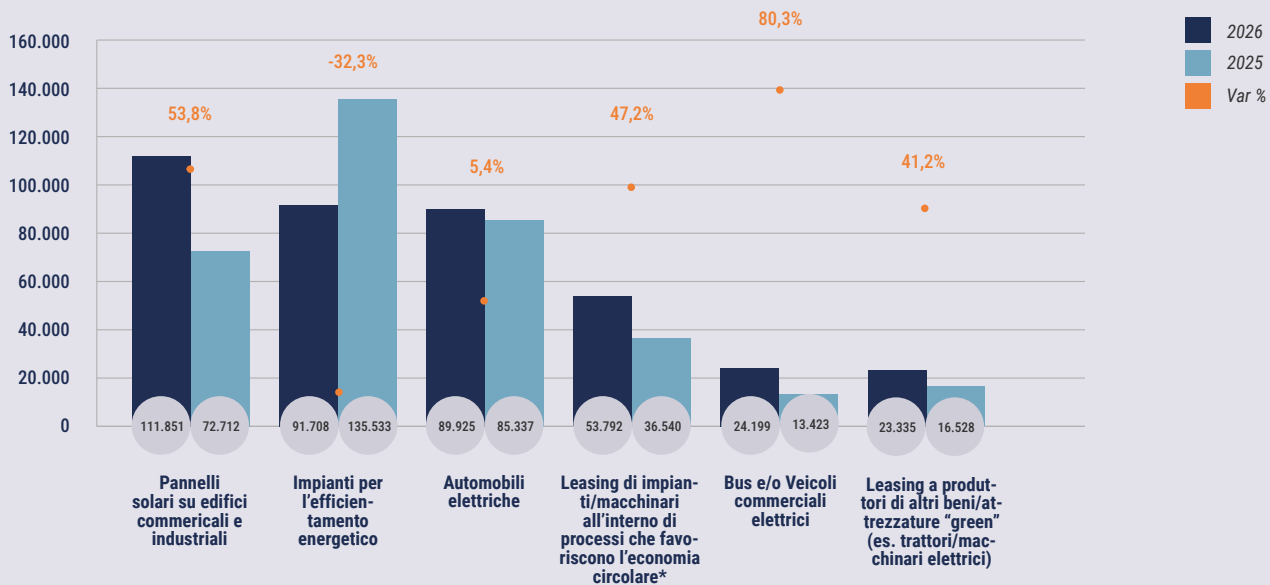


Fig. 9 - Settori "green" in cui si prevedono i volumi di stipulato maggiore (valori in migliaia di euro)



* es. nel settore agricolo, nel settore dello smaltimento rifiuti, nella rigenerazione di beni e attrezzature ecc.

Previsioni stipulato leasing 2026

Lo scenario di previsione presentato in questo paragrafo è stato elaborato con l'ausilio dei modelli econometrici sviluppati da Prometeia per Assilea.

Si tratta di **modelli macro-fondati** che definiscono un sentiero di previsione dei principali comparti dello stipulato sulla base dello scenario macroeconomico per l'economia italiana e internazionale del Rapporto di Previsione di Prometeia del 27 marzo 2026, illustrato in premessa al presente capitolo. In particolare, le previsioni sono state elaborate sulla base delle condizioni di mercato, di accesso al credito e delle proiezioni degli investimenti con il dettaglio fornito dall'Istat – fabbricati non residenziali, mezzi di trasporto, macchine e attrezzature – e specifico per i comparti del mercato considerato. Le previsioni del mercato complessivo sono state ottenute tramite aggregazione delle proiezioni sui comparti principali; nel dettaglio sono state sviluppate delle previsioni specifiche per auto, strumentale, immobiliare. I comparti di stipulato aeronavale e ferroviario e energy, visti i volumi esigui, sono stati accorpati.

Come descritto in Premessa, lo scenario su cui si basano le previsioni corrisponde allo scenario centrale, sviluppato nell'ipotesi che le tensioni geopolitiche abbiano una durata limitata. La difficoltà ad interpretare, ma soprattutto a prevedere, le mosse dei principali attori nell'arena dello scenario geopolitico portano ad essere cauti. Infatti, una durata del conflitto diversa da quella ipotizzata potrebbe **portare ad un profilo di crescita per l'economia italiana diverso, con riflessi sulla dinamica degli investimenti e quindi anche sull'andamento del leasing**.

In questo quadro macroeconomico e finanziario, nel 2026 il mercato complessivo del leasing dovrebbe evidenziare una crescita del 6,4% confermando di fatto la rilevanza del ricorso al leasing per gli investimenti. Se da un lato le tensioni internazionali, l'aumento dei costi energetici e i dazi introdotti dall'amministrazione USA tenderanno a comprimere la domanda reale delle imprese - inducendo in particolare quelle esportatrici, più propense all'investimento, a rinviare i propri piani - dall'altro l'aumento dei prezzi sosterrà il valore nominale degli investimenti e, di conseguenza, i volumi di leasing che, a prezzi costanti nel 2026 registrerebbero una crescita del mercato complessivo più contenuta e pari al 3,4%¹.

Il mercato potrà inoltre beneficiare degli **incentivi previsti dalla legge di bilancio 2026**, volti a sostenere i processi di digitalizzazione, innovazione tecnologica ed efficientamento energetico delle imprese. In particolare, il nuovo schema reintroduce l'iperammortamento in sostituzione del credito d'imposta. Il ritardo dell'emanazione del decreto attuativo dell'iperammortamento ha mostrato impatti evidenti su alcuni segmenti. Ci si aspettano effetti espansivi a partire già dal secondo trimestre del 2026. Entrando nel dettaglio, la crescita attesa per il 2026 continuerà ad essere differenziata per comparti, **Tab. 3**.

Proseguirà la crescita sostenuta del **leasing strumentale (+13,8 rispetto al 2025)** che beneficerà delle agevolazioni legate all'iperammortamento. I dati del primo trimestre evidenziano una riduzione, ma questa sembra riferibile esclusivamente alle decisioni di posporre gli investimenti in attesa del completamento del quadro normativo di riferimento. Le prospettive del comparto saranno inoltre sostenute indirettamente, anche, dall'impulso al settore fornito dagli investimenti PNRR.

Prospettive di crescita, seppur debole (+2,5% rispetto al 2025), per lo stipulato auto/veicoli commerciali. Questa dinamica, tuttavia, in linea con le attese del mercato automotive e del noleggio a lungo termine, potrebbe risentire dell'impatto sui canoni dell'aumento del costo dell'energia e del carburante. Nel dare forma alle previsioni rimangono tuttavia preponderanti le tendenze di lungo periodo del settore in cui – non solo per le imprese ma anche per i privati – si fanno strada modelli di mobilità diversi dal passato, non solo più sostenibili ma anche più attenti alla pianificazione della spesa legata ai mezzi di trasporto, soprattutto in un contesto di incertezza legata al costo dell'energia.

La crescita del leasing immobiliare nel 2026, dopo le buone performance del 2025 e del primo trimestre dell'anno, **è prevista rallentare (+4,7% rispetto al 2025)**, condizionata dall'incertezza del contesto economico e dalle difficoltà del settore, in presenza di minori sostegni dalle politiche pubbliche rispetto al passato.

In crescita lo stipulato leasing per i comparti di aeronavale, ferroviario ed energy che, nonostante i volumi esigui, continueranno a evidenziare una dinamica sostenuta; importante il **contributo della componente dell'energy** in un contesto in cui l'efficientamento energetico degli impianti viene sostenuto da incentivi pubblici.

¹ La crescita dello stipulato leasing, a prezzi costanti, sarebbe pari a 5,4% nel 2025 e 3,4% nel 2026

Tab. 3 - Previsioni stipulato leasing per comparto (milioni di euro e tassi di crescita %)

Fonte: stime e previsioni Prometeia su dati Assilea e Istat.

	2025	2026	Var % 2026/25
Auto	21.461	21.998	2,5
Strumentale	10.553	12.008	13,8
Immobiliare	3.210	3.361	4,7
Aeronavale, ferroviario e energy	911	1.111	22,0
TOTALE GENERALE	36.135	38.478	6,4

APPENDICE

Classifica stipulato 2025

N.	Soci	Numero contratti	Valore bene (in migliaia di euro)
1	BNP Paribas Leasing Solutions S.p.A.	50.758	3.361.234
2	Alba Leasing S.p.A.	13.028	1.844.328
3	DLL Group	35.092	1.673.322
4	Crédit Agricole Leasing Italia S.r.l.	7.146	1.405.657
5	UniCredit Leasing S.p.A.	5.279	1.326.633
6	Gruppo BCC Iccrea	17.487	1.266.689
7	Credemleasing S.p.A.	5.640	1.250.203
8	Gruppo BPCE Equipment Solutions	7.804	1.041.002
9	Gruppo Banca IFIS	38.338	786.631
10	Sella Leasing S.p.A.	6.076	768.927
11	Intesa Sanpaolo S.p.A.	1.588	651.720
12	Findomestic Banca S.p.A.	7.892	474.682
13	VFS Servizi Finanziari S.p.A.	4.611	463.053
14	Grenke Locazione S.r.l.	51.188	416.656
15	Claris Leasing S.p.A.	1.706	393.753
16	TRATON Financial Services Italy S.p.A.	2.332	355.458
17	Sardaleasing S.p.A.	1.040	354.789
18	MBPS LEASING S.p.A.	1.793	343.571
19	Gruppo Deutsche Leasing Italia	539	189.936
20	Caterpillar Financial Corporacion Financiera	1.349	173.889
21	Hypo Vorarlberg Leasing S.p.A.	155	144.214
22	CHG-Meridian Italia S.p.A.	1.734	133.267
23	Cambiano Leasing S.p.A.	879	104.215
24	Santander Consumer Bank S.p.A.	2.363	100.391
25	Banca di Cividale S.p.A.	474	99.697
26	Paccar Financial Italia S.r.l.	873	97.683
27	Sofim-Gefina S.p.A.	507	86.437
28	Fiditalia S.p.A.	2.392	85.898
29	Solution Bank S.p.A.	223	61.788
30	RK Leasing S.r.l.	55	54.409
31	Banca Più S.p.A.	599	42.818
32	A-Leasing S.p.A.	303	41.122
33	Cassa di Risparmio di Bolzano S.p.A.	39	37.190
34	Zoomlion Capital (Italy) S.p.A.	138	36.932
35	Intesa Sanpaolo Rent Foryou	652	34.490
36	Banca Monte dei Paschi di Siena S.p.A.	69	21.897
37	Xires S.r.l.	1.054	14.838
38	IC Financial Services S.A.	179	12.138
	Altre società*	472.247	16.383.130
Totale		745.621	36.134.687

* Società che negano il consenso alla pubblicazione del dato.

APPENDICE

Classifica outstanding al 31.12.2025

N.	Soci	Numero contratti	Valore dei contratti in essere (in migliaia di euro)
1	BNP Paribas Leasing Solutions S.p.A.	240.631	8.025.675
2	Intesa Sanpaolo S.p.A.	26.172	7.594.939
3	UniCredit Leasing S.p.A.	35.190	6.554.530
4	Alba Leasing S.p.A.	55.102	5.100.359
5	Credemleasing S.p.A.	27.304	3.649.164
6	Gruppo BPCE Equipment Solutions	33.478	3.495.956
7	Gruppo BCC Iccrea	74.252	3.173.537
8	Crédit Agricole Leasing Italia S.r.l.	34.015	3.163.253
9	Sardaleasing S.p.A.	11.951	2.569.731
10	Banca Monte dei Paschi di Siena S.p.A.	12.309	1.937.688
11	DLL Group	61.902	1.803.600
12	CA Auto Bank S.p.A.	53.074	1.752.869
13	Gruppo Banca IFIS	137.383	1.615.740
14	Sella Leasing S.p.A.	28.298	1.594.740
15	MBPS LEASING S.p.A.	11.458	1.076.507
16	Findomestic Banca S.p.A.	27.598	959.996
17	Claris Leasing S.p.A.	7.912	944.445
18	VFS Servizi Finanziari S.p.A.	21.256	942.647
19	TRATON Financial Services Italy S.p.A.	7.612	757.362
20	Hypo Vorarlberg Leasing S.p.A.	1.637	686.952
21	Gruppo Deutsche Leasing Italia	4.305	476.970
22	Caterpillar Financial Corporacion Financiera	6.137	473.735
23	Grenke Locazione S.r.l.	51.155	416.397
24	Banco BPM S.p.A.	717	308.802
25	Cambiano Leasing S.p.A.	3.949	293.669
26	Banca di Cividale S.p.A.	2.711	290.493
27	RK Leasing S.r.l.	766	276.630
28	Paccar Financial Italia S.r.l.	4.910	273.264
29	Banca Più S.p.A.	3.305	268.809
30	CHG-Meridian Italia S.p.A.	5.651	241.388
31	Mediocredito Trentino Alto Adige S.p.A.	598	186.107
32	Santander Consumer Bank S.p.A.	7.566	179.340
33	Fiditalia S.p.A.	7.998	168.226
34	Banco di Desio e della Brianza S.p.A.	1.662	155.879
35	Sofim-Gefina S.p.A.	2.068	144.138
36	A-Leasing S.p.A.	999	102.579
37	Zoomlion Capital (Italy) S.p.A.	987	75.285
38	Hyundai Capital Bank	3.922	71.491
39	Solution Bank S.p.A.	316	60.379
40	IC Financial Services S.A.	666	50.039
41	ViViBanca S.p.A.	25	6.828
42	Agos Ducato S.p.A.	217	1.449
	Altre società*	6.840	926.538
	Totale	1.026.004	62.848.124

* Società che negano il consenso alla pubblicazione del dato.



Multiply

Tech

DRIVING DIGITAL INNOVATION FOR FINANCE AND MOBILITY

Dal 1980 leadership, competenza, flessibilità, innovazione

www.multiplytech.com





Via D'Azeglio, 33
00184 ROMA - Italia
tel +39 06 9970361
info@assilea.it

www.assilea.it