

# LEASE news

Intelligenza artificiale, Machine learning, IoT

Agricoltura, Cibo, Energia nel futuro del Lease

Auto, dal documento unico al Risk Value

Il Salone Nautico della riscossa



...da oltre 40 anni  
competenza e professionalità  
al servizio delle imprese.

Partner di fiducia per il tuo BPO

## Servizi di Outsourcing

per Banche e Società di Leasing  
Servizi e soluzioni su misura per la gestione vincente  
di attività in BPO

## Service Fondo Centrale di Garanzia

- Valutazione parametri di accesso
- Invio richiesta di accesso al Fondo Centrale di Garanzia
- Gestione delle posizioni
- Attivazione della garanzia

## Service Legge Sabatini

- Verifica domanda di agevolazione
- Prenotazione contributo
- Trasmissione domanda e contratti
- Consulenza per tutti gli adempimenti
- Assistenza diretta all'impresa

## Internet of Things, Intelligenza artificiale, Machine learning

# IL FUTURO ENTRA NEL LEASE

Beni intelligenti, macchine che imparano a stimarne il valore nel tempo, analisi predittiva della manutenzione, sono gli elementi che cambieranno il rapporto tra *leaser e cliente*.



Roberto Neglia

Siamo nel pieno di una rivoluzione tecnologica, caratterizzata, alla base, dalla velocità e declinata da Internet of Things, Intelligenza artificiale e Machine learning. Cambia il modo di vivere, di pagare, di fare le cose, cambiano i beni stessi, attraverso una **trasformazione digitale che ripensa i processi cognitivi o esecutivi** con una sintesi del mondo reale e alcune tecnologie abilitanti. Una trasformazione che andrà a impattare anche sul mondo finanziario che sempre più velocemente sta inglobando le novità. Così l'oggetto stesso dell'investimento accelera la trasformazione del business, che oggi **si sta spostando da un bene materiale a un bene immateriale**, sempre più formato da servizi, inclusa l'analisi delle informazioni che hanno un valore.

“Questa evoluzione per essere correttamente interpretata non deve partire dalla tecnologia, ma dall'innovazione”, ha spiegato **Francesco Bonfiglio**, AD Engineering D. HUB, a **Lease - il Salone del leasing e del noleggio**. “Il tema è analizzare un determinato ambito attraverso l'interpretazio-

ne dei dati che vi sottostanno, sviluppando nuovi modi di fruire i dati stessi. Non tecnologia fine a se stessa, quindi, che è solo avanguardia tecnologica. Qui parliamo della ridefinizione di processi”. Se, per esempio, il rischio di un investimento fino a oggi è stato strettamente legato alla solvibilità del soggetto richiedente, sempre più dovrà **tenere conto del valore che verrà prodotto grazie all'investimento stesso**. Ci sono banche che hanno iniziato a guardare alla valutazione sociale del cliente attraverso i “like” che riceve sui canali social. Ecco alcune suggestioni di come cambierà il rapporto tra *leaser e cliente*.

“Questo processo passa da tre tecnologie di base, quella dei sensori per raccogliere i dati, quella per comunicarli e un centro di raccolta e quella per elaborarli”, commenta **Alessandro Cremonesi**, Groupe Vice President STMicroelectronics, “tutto questo lega l'industria dei semiconduttori, che è stata trainata dall'industria della telefonia mobile, e quella dell'informatica”. Oggi abbiamo componenti elettronici che sono potenti e piccolissimi,



ottimizzati in termini di costo e di performance, che possono essere portati fuori dal telefono e collocati in qualsiasi oggetto, **facendo nascere quell'abilitazione che chiamiamo l'internet delle cose**. "Il secondo passo è dare un servizio di trasporto dei dati ricavati nel luogo in cui possano cominciare ad avere valore e da qui nasce la collaborazione di STMicroelectronics e Microsoft Italia". Pensiamo alla storia emblematica di Minerva, azienda che produce macchine affettatrici. L'introduzione di un sensore che misura la corrente dissipata ha permesso di capire l'uso della macchina e da questo sviluppare programmi di manutenzione preventiva. L'azienda che ha sviluppato questo servizio, l'emiliana Solair, è stata acquisita da Microsoft e ne è diventata il gruppo trainante dello sviluppo della tecnologia IoT.

"La linea di business **IoT sta guidando lo sviluppo tecnologico più importante nella rete 5g**", aggiunge **Marco Canesi**, Head of Product Development Vodafone Automotive, società del gruppo specializzata nello sviluppo di soluzioni

per il settore auto. "Questa tecnologia è in fase di definizione in termini di standard e di prime sperimentazioni. La velocità di risposta è di meno di tre millisecondi da quando un comando viene dato, è ricevuto dal server e torna alla macchina iniziale". Questo è fondamentale per settori come la medicina remota, gli interventi di sicurezza, ma anche il controllo dell'auto. A Milano Vodafone sta lavorando a 41 *use case*, che vanno dal telecontrollo alla guida autonoma. Le auto saranno sempre più connesse, non solo per essere più sicure, ma per collaborare con loro e con l'infrastruttura. Dai veicoli che arrivano dall'altro senso di marcia o dall'infrastruttura stradale, **l'auto potrà avere informazioni su ciò che il guidatore non può vedere**, oltre il veicolo che lo precede o dietro la curva. Allo stesso modo un incrocio del futuro sarà senza semaforo perché tutti i mezzi si coordinano. Tutto questo arriverà ancora prima dei veicoli senza conducenti.

"La generazione dei dati deve essere poi trasformato in informazione perché sia utilizzato ai fini



di business”, spiega **Andrea Boccotti**, IoT and Industry 4.0 Solution Leader **IBM Italia**, “altrimenti si rivela un costo e basta”. Quindi si tratta di un percorso, che dopo l’investimento in un macchinario, pensiamo a quelli acquisiti grazie a Impresa 4.0, ne va affiancato un altro per l’analisi dei dati. Un esempio è la telematica a fini assicurativi nel settore auto, che in Italia ha un tasso di penetrazione del 15% sul parco circolante, fra i più alti al mondo. In questo caso l’informazione riguarda percorrenza e stili di guida. Un domani attraverso le telecamere ci sarà l’informazione anche sul contesto. Il tema ultimo è **capire la rischioosità del bene che viene finanziato**. Oppure la ricostruzione di un incidente, che oggi si fa attraverso accelerometri, ma invece, digitalizzando le informazioni e trasportandole in tempo reale attraverso una rete 5g, possiamo avere in modo molto più preciso.

“Esigenze simili nascono per banche e intermediari in attività finanziaria per la valutazione delle garanzie e dei beni leasing che vengono iscritti a

bilancio”, ci dice **Davide D’Auria**, Consultant Risk Management di Moderari. **“Un asset immobiliare va valutato in maniera continuativa e affidabile**, con una analisi robusta. L’idea del progetto che stiamo portando avanti con Università La Sapienza e Assilea nasce dalla normativa prudenziale, che per avere determinati benefici nell’erogazione del credito, richiede che i beni siano valutati con una frequenza almeno annuale, seguendo una serie di parametri”. Lo sviluppo del modello, come spesso accade soddisfa altre due esigenze: rilascia informazioni utili nell’istruttoria relativa all’erogazione del credito e di *due diligence* del portafoglio, o per la finalizzazione alla vendita a un operatore specializzato in recupero crediti. “Queste metodologie sono la nuova frontiera delle tecniche statistiche, perché rivoltano il paradigma tradizionale”, aggiunge D’Auria. “Se prima avevamo una serie di dati e dovevamo mettere a punto un programma di analisi per elaborarli al fine di dare un risultato, **oggi partendo dai dati è la macchina che individua il processo**”.



[www.metodafinance.it](http://www.metodafinance.it)

[finance@metoda.it](mailto:finance@metoda.it)

FINANCIAL SOLUTIONS

OUTSOURCING

CONSULTING SERVICES

BUSINESS PROCESS  
OUTSOURCING

**Segnalazioni  
di Vigilanza**

**SmartReg**

Generazione PUMA  
Diagnosi e Rettifica  
Centrale Rischi  
Analisi Dati di Input  
Analisi Dati di Bilancio  
ICCAP

**Controlli  
Reti  
di Vendita**

**GesCo**

Recruitment  
Audit  
Reclami  
Indicatori di rischio  
e performance  
Monitoraggio

**WILLeuro**

Front Office  
Middle Office  
Back Office  
Multi prodotto  
(CQS, Portafoglio,  
Finanziamenti...)  
Adempimenti Integrati  
(Contabilità IAS,  
Segnalazioni, AUI...)

**Sistema  
Gestionale**



Un universo di soluzioni

**SICRAT**

Adeguata Verifica  
Controllo Liste  
Indicatori di anomalia  
Gestione AUI  
Diagnostica AUI/SARA

**Antiriciclaggio  
&  
Antiterrorismo**



Socio Aggregato  
**ASSILEA**  
Associazione Italiana Leasing

La presenza delle nostre soluzioni nei principali Gruppi Bancari e Finanziari, nazionali e internazionali, testimonia la capacità di gestire i processi aziendali strategici nel pieno rispetto delle normative vigenti.

## MACHINE LEARNING E VALUTAZIONE IMMOBILIARE

**Intervistiamo Davide D'Auria, Consultant Risk Management di Moderari. Il processo che avete messo a punto cambia il paradigma della valutazione dei beni. Cosa vuol dire?**

Partiamo dall'elaborazione che Assilea fa oggi sul dato OMI. Il dato viene inserito in una serie storica, laddove non è puntuale (potrebbe non esserci la vendita di una determinata tipologia di immobile in una specifica zona, ndr), viene paragonato con quello dell'immobile più vicino e con caratteristiche più simili. Nel tempo il sistema è stato ovviamente affinato, ma abbiamo visto che quelli immobili che successivamente (grazie a un aumento delle vendite per quella tipologia e zona, ndr) passavano da una zona di analisi non puntuali a una zona di assoluta precisione, il valore saltava molto.

**Il nostro modello invece cosa fa?**

Va a eliminare questa mancanza di precisione. L'immobile del quale ho la massima affidabilità del dato ci fornisce il *benchmark* che ci permette di allenare il modello a dare una stima perfetta, ricavando la metodologia da applicare a una serie storica dove non si hanno dati puntuali affidabili.

**Come funziona?**

Il modello si articola su tre fasi, una fase di raggruppamento di immobili simili per caratteristiche, inclusa anche la zona geografica, all'interno di una area (il cosiddetto clustering). E' la macchina che ottimizza questa similarità. La vera e propria lavorazione è la fase di correzione e di predizione, che sposta la correzione in avanti del tempo, con un errore relativo per il 99% degli immobili è inferiore allo 0,01%. Ovviamente per funzionare ci vuole un data set importante, noi abbiamo censito 25.000 immobili.

**Questo modello mostra anche dell'altro.**

Ha evidenziato che mentre nel centro-sud i cluster combaciano con aree territoriali, nel nord la dispersione dei cluster è molto meno omogenea e gli immobili hanno un valore indipendentemente dalla loro localizzazione. Questo vuole anche dire che la macchina impara continuamente mentre lavora, in questo caso farà pesare meno il fattore geolocalizzazione laddove ha capito che non è così rilevante.

**Come renderlo ancora più performante?**

Allo stato attuale la macchina si accorge del mutamento di valore dovuto a fattori esterni solo dopo che si sono verificati e ne trae insegnamento per il futuro. Il prossimo passo sarebbe quello di inserire questi possibili fattori esterni perché il modello possa addirittura prevederli.



# INDICE

- 2 **IL FUTURO ENTRA NEL LEASE**  
Roberto Neglia
- 9 **EDITORIALE**  
Enrico Duranti
- 10 **IL LEASING SU FONTI RINNOVABILI E NELL'EFFICIENZA ENERGETICA**  
Energy & Strategy Politecnico di Milano
- 14 **DEBUTTA L'AUTO LAB**
- 17 **AUTO, AL VIA IL DOCUMENTO UNICO**  
Alessandro Calchetti
- 18 **"LA CITTÀ DELLA NAUTICA"**  
Roberto Neglia
- 22 **IL PUNTO CON LUIGI MACCHIOLA**  
Roberto Neglia
- 26 **GUARDARE AL FUTURO**  
Chiara Palermo
- 30 **AUTO, IL PORTAFOGLIO NON HA PIÙ SEGRETI**  
Andrea Beverini
- 34 **UN'EVOLUZIONE DELLA VALUTAZIONE DEL RISCHIO**  
Luigi Panarino
- 36 **VERSO UNA MIGLIORE QUALITÀ DEL PORTAFOGLIO**  
Beatrice Tibuzzi
- 40 **NUOVA SABATINI, NUOVO RECORD DI PRENOTAZIONI**  
Eleonora Pontecorvi
- 42 **LA CASSAZIONE "ASSOLVE" IL LEASING NAUTICO**  
Livia Salvini - Lorenzo Banfi
- 47 **AGENTI E MEDIATORI IN 5 PUNTI**  
Katia Ricci - Dimitri Verdecchia

## **Direttore Generale Assilea**

Luigi Macchiola

## **Direttore Responsabile**

Roberto Neglia

## **Comitato di redazione**

Andrea Albensi, *Responsabile Area Consulenza*

Alessandro Berra, *Responsabile Area Tecnica*

Andrea Beverini, *Responsabile Area Commerciale*

Chiara Palermo, *Responsabile Area Relazioni*

*Istituzionali e Rapporti con i Soci*

Danila Parrini, *Responsabile Comunicazione e*

*Eventi e Relazioni interne*

Katia Ricci, *Responsabile Area Formazione e*

*Servizi di Audit*

Beatrice Tibuzzi, *Responsabile Area Vigilanza e*

*Area Centro Studi e Statistiche*

## **Segreteria di redazione**

Lea Caselli

## **Impaginazione**

studio28 - [www.28do.it](http://www.28do.it)

## **Hanno collaborato a questo numero**

Lorenzo Banfi, Andrea Beverini,

Alessandro Calchetti, Enrico Duranti,

Luigi Macchiola, Roberto Neglia,

Chiara Palermo, Luigi Panarino,

Eleonora Pontecorvi, Katia Ricci, Livia Salvini,

Beatrice Tibuzzi, Dimitri Verdecchia



Scarica la versione  
digitale della rivista  
direttamente  
sullo smartphone



## UNA NUOVA MISSION

Un mercato che cambia, un mondo che si evolve, un'Associazione che muta pelle. Più attenta alle esigenze delle aziende, più aperta ai mondi esterni. Come il nostro Direttore Generale, Luigi Macchiola, illustra qualche pagina oltre, sono molti i progetti nel cantiere di Assilea che stiamo mettendo a terra. Una delle aree dove concentreremo il nostro impegno è la comunicazione. Anche qui abbiamo molte idee, una l'avete sotto gli occhi.

In parallelo alla rivisitazione del logo, anche la storica "Lettera" cambia nome e cambia volto. Un restyling della forma grafica, più leggera e moderna, una rivisitazione dei contenuti, orientati all'approfondimento, lasciando le news agli altri canali di comunicazione che stiamo mettendo in campo. Ma c'è di più, cambia l'approccio, già nel titolo. Abbiamo scelto *Lease*, non a caso lo stesso nome del Salone del leasing e del noleggio che

abbiamo lanciato presso la sede de Il Sole24Ore nel 2018. Un segno di continuità con il nostro evento, che il prossimo anno si arricchirà della presenza nel calendario dell'Assemblea di Assilea e della presentazione del Report statistico annuale, già da due anni ribattezzato "To Lease".

*Lease*, appunto. Leasing, leasing strumentale, noleggio a lungo termine, *sharing*, *pay per use* e tutte le nuove forme di utilizzo dei beni che il mercato ci richiede e ci suggerisce. Questa è la vera sfida dell'Associazione, guardare al futuro ed alle sue opportunità, dotandosi di nuovi strumenti al servizio delle nostre aziende. La nostra rivista deve accompagnarla e supportarla in questo cammino, molto oltre, quindi, di una semplice rivisitazione grafica. Anche per questo l'abbiamo affidata a una direzione professionale esterna, quella di Roberto Neglia, che firma già questo primo numero della nuova serie, a cui diamo il benvenuto.

## Survey nel Renewable Energy Report 2019 e dell'Energy Efficiency Report 2019

# IL LEASING SU FONTI RINNOVABILI E NELL'EFFICIENZA ENERGETICA

Il comparto del leasing applicato all'ambito delle fonti rinnovabili presenta una dimensione ancora ridotta rispetto al potenziale.

Indagine a cura di  
Energy & Strategy  
Politecnico di Milano

Un'opportunità che sta prendendo piede nel settore dell'installazione di impianti da fonti rinnovabili e degli investimenti in efficienza energetica è quella dell'utilizzo del leasing, piuttosto che la stipula di un contratto di acquisto.

Al fine di verificare l'effettiva diffusione di questa tipologia di contratto, sono state realizzate due specifiche survey che sono state rivolte ai soci Assilea. I risultati sono stati pubblicati nel Renewable Energy Report 2019 e nell'Energy Efficiency Report 2019 che sono stati presentati in due specifici eventi, rispettivamente il 9 maggio e il 19 giugno 2019, ai quali sono state invitate le società di leasing partecipanti.

Il comparto del leasing applicato all'ambito delle fonti rinnovabili presenta una dimensione ancora ridotta rispetto al potenziale, con investimenti di 10 milioni di euro nel 2018 ed una previsione dell'ordine di 10-20 milioni di euro nel 2019. Ciò che emerge dai risultati è che la maggior parte delle società di leasing partecipanti all'indagine si rivolge sia a grandi imprese che a PMI, **il 30% si rivolge unicamente alle PMI**, mentre è molto

ridotta la percentuale di coloro che si rivolgono solamente a grandi aziende (6%).

Sia con riferimento alle PMI che alle grandi aziende, la fonte per la quale maggiormente si utilizza il leasing è il fotovoltaico (90%), seguito in ambedue i casi dall'idroelettrico (cfr. Fig. 1). **Per quanto riguarda l'eolico, il leasing presenta maggiore diffusione tra le PMI** rispetto alle grandi imprese, per le quali invece si osserva un maggiore ricorso al leasing relativamente al geotermico e bioenergie. In ambedue i casi, marginale è la quota di operazioni di *revamping*, mentre nessuna società ha segnalato operazioni di *repowering*.

Con riferimento alle taglie degli impianti, per le PMI, oltre il 90% delle società di leasing del campione ha segnalato **la taglia "commerciale", tra i 100 kW e 500 kW**, mentre il 64% quella industriale, tra i 500 kW e 1 MW (cfr. Fig. 2). Questo non stupisce in quanto si può immaginare siano installazioni in autoconsumo, per le quali è garantita una certa redditività economica.

Per le operazioni con grandi aziende, come è lo-

gico attendersi, si segnala **uno spostamento del baricentro su taglie maggiori**: la più comune è quella da 500 kW a 1MW, seguita da quella commerciale tra i 100kW e i 500 kW e da quella oltre 1MW. È un risultato che non stupisce, in quanto rientrano in questi intervalli le installazioni in autoconsumo per grandi consumatori. Poco segnalata è l'installazione sotto i 100 kW, in quanto avrebbe un basso impatto in bolletta per molte grandi aziende.

Attualmente meno di un quarto del campione di società di leasing rispondenti fornisce finanziamenti sui PPA, tipologia di contratti ritenuta ancora poco interessante e rischiosa. Tuttavia, per quanto riguarda lo sviluppo futuro dei PPA, le risposte si dividono quasi equamente tra chi ritiene possano contribuire allo sviluppo delle rinnovabili e chi no, segno che siamo alle battute iniziali di un mercato che potrebbe prendere una piega o un'altra a seconda delle scelte che verranno effettuate nei prossimi anni.

Passando al mercato dell'efficienza energetica, i dati raccolti mostrano un andamento positivo dell'utilizzo della formula del leasing relativamente agli investimenti effettuati in questo set-

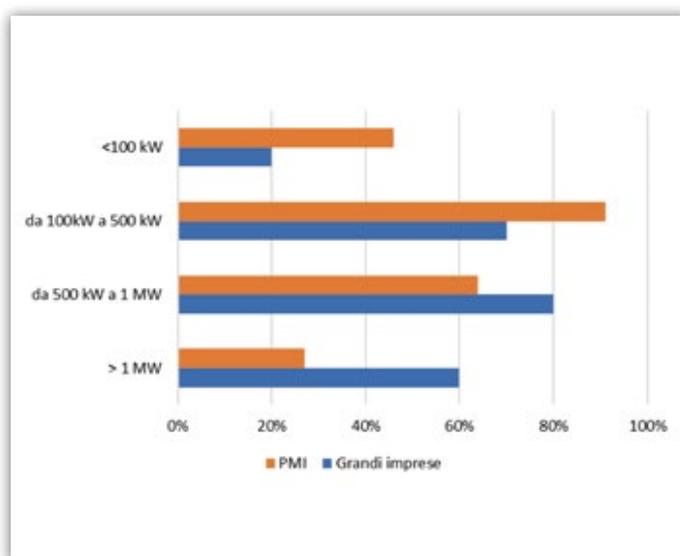
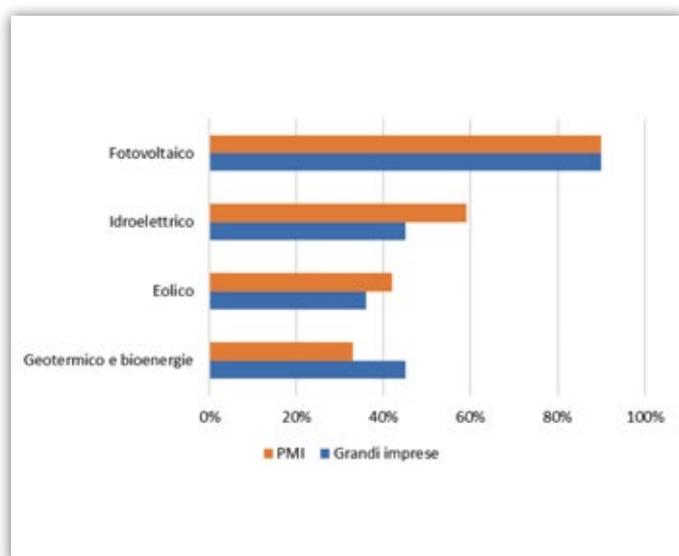
tore. Infatti, il 45% del campione delle società di leasing partecipanti alla survey reputa in crescita **l'utilizzo del leasing per finanziare interventi di efficienza energetica si può definire in crescita**. Il 33% non riscontra particolari scostamenti rispetto al 2017, mentre soltanto il 22% del campione pensa che ci sia stato un calo. In merito alla dimensione della clientela di questo mercato, il leasing si rivolge nel 56% dei casi alle PMI e nel 44% dei casi a grandi imprese.

Guardando agli attori a cui viene concesso il leasing, nel 67% dei casi si tratta di imprese, meno utilizzata questa formula invece dalle ESCo (25% dei casi), a conferma del dato emerso dalla survey inoltrata alle ESCo, nella quale gli operatori indicavano di rivolgersi ad un istituto di credito per finanziare gli investimenti solamente nel 17% dei casi (cfr. Fig. 3). Quasi irrilevante l'utilizzo del leasing da parte delle utility che rappresentano solo l'8% dei contratti stipulati.

Assumendo ora la prospettiva delle società di leasing, risulta interessante analizzare a quali attori queste ultime si rivolgono: la maggior parte del campione dichiara di rivolgersi **prevalentemente al settore industriale (71% dei casi)** mentre mino-

Fig. 1 - Fonti di energia rinnovabile per le quali maggiormente si utilizza il leasing

Fig. 2 - Taglia di impianti più comune per le quali si utilizza il leasing



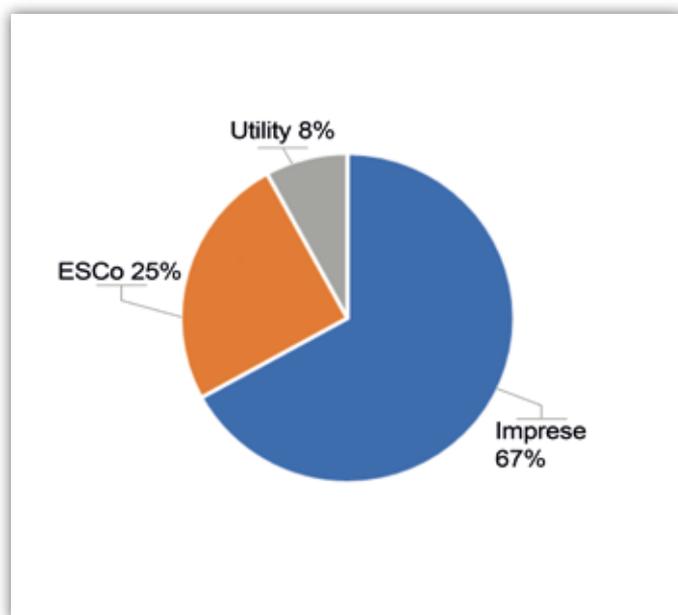


Fig. 3 - Suddivisione del leasing in efficienza energetica per attore

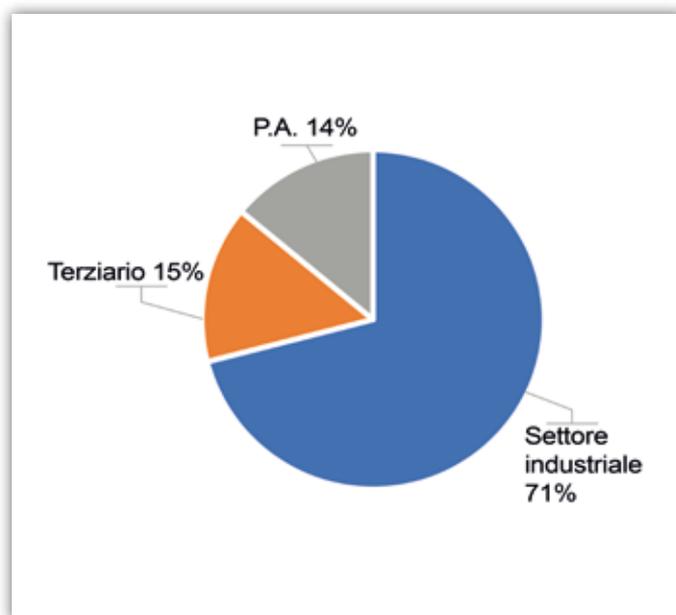


Fig. 4 - Suddivisione del leasing in efficienza energetica per macro-settore

ritario risulta l'utilizzo del leasing sia nel terziario (15%) sia nella pubblica amministrazione (14%) (cfr. Fig. 4). Entrando nello specifico del settore industriale, l'utilizzo del leasing risulta distribuito in quasi tutti i settori ad eccezione del tessile. I settori dove viene maggiormente utilizzato sono il chimico (33%), l'alimentare (28%) e il metallurgico (17%).

Una delle aree di indagine della survey ha riguardato le motivazioni per cui è stato richiesto il leasing. In questo caso, il 64% del campione dichiara di aver utilizzato le risorse ottenute per effettuare investimenti sul processo produttivo. Poiché la maggior parte degli investimenti sul processo produttivo sono gestiti direttamente dalle aziende, questo dato è coerente con il basso ricorso al leasing da parte delle ESCo e delle utility. Oltre agli interventi sul processo produttivo sono stati mappati gli interventi afferenti a servizi ausiliari e generali, i quali hanno cubato rispettivamente il 27% e 9%.

A conclusione dell'analisi, si valuta l'impatto del

quadro normativo, in particolare ciò che emerge è che il Piano **Industria 4.0** sta dando un ampio impulso al comparto dell'efficiamento energetico. Il 78% delle società rispondenti, infatti, ha dichiarato di aver finanziato progetti di leasing che hanno usufruito delle incentivazioni previste da tale piano. Guardando agli incentivi maggiormente utilizzati per tali investimenti, nello specifico, il super ammortamento è stata la misura più utilizzata (29%), seguita dall'iper ammortamento (23%), dal fondo di garanzia (21%) e dalla Nuova Sabatini (19%).

WWW.YARD.IT

INDEPENDENT REAL ESTATE SERVICES

MILANO - ROMA

Y A R D



# Il laboratorio dell'auto in lease di Assilea DEBUTTA L'AUTO LAB

Motorizzazione Civile, ACI, Enel X, Leaseurope, Centro Studi Assilea, Assilea Servizi e gli Studi Uckmar ed Escalar fra gli intervenuti.

La nuovissima formula di confronto tra l'Associazione di categoria e le Società di leasing ha debuttato nel mondo Auto il 27 giugno scorso a Milano con **la prima edizione dell'Auto Lab**. Questo strumento permette l'aggiornamento delle associate, l'analisi delle sfide emergenti, l'individuazione delle criticità del mondo *lease* in questo segmento e delle le possibili soluzioni. Molti i temi trattati, dalla soggettività passiva della Tassa Auto al nuovo Documento Unico di Circolazione, dal servizio di Asset Value per la gestione dei contratti all'Eco-Bonus/Malus agli investimenti nelle colonnine elettriche per le auto.

Dopo lo speech di apertura del Direttore Generale Assilea, **Luigi Macchiola**, che nel dare il benvenuto ai convenuti ha messo in luce la centralità delle nuove tecnologie applicate alle dinamiche dei prodotti e dei processi, la **Giorgia Odorisio** ha riassunto il tema forse più sentito fra quelli all'ordine del giorno, quello della soggettività passiva della Tassa Auto. L'odissea giudiziaria dovuta alle confliggenti interpretazioni della norma conte-

nuta all'art. 7 della l. 99/2009, ha visto un esito vittorioso che ha posto la parola fine ad una giurisprudenza troppo spesso ondivaga in materia. Nell'ambito delle logiche che informano i Labs di Assilea, sono stati coinvolti **Giuseppe Corasaniti**, dello Studio Uckmar, e **Stefano Selbmann**, dello Studio Escalar, entrambi rispettivamente vittoriosi nel patrocinio in Cassazione di due associate Assilea, che hanno offerto una testimonianza in prima persona non soltanto del lungo cammino percorso, ma soprattutto delle difficoltà - anche procedurali - con le quali si sono dovuti misurare.

Altro tema caldo è la novità legata all'introduzione - a far data dal 1° gennaio 2020 - del Documento Unico di Circolazione introdotta da **Marco Viola**. Le associate, unitamente alle agenzie di pratiche auto presenti hanno rappresentato la grande criticità legata al potenziale rischio del blocco della circolazione dei veicoli derivante da vischiosità (soprattutto temporali) tra dimissione e ritiro del precedente documento di circolazione e immissione del nuovo Do-

Assilea Servizi presenta Asset Value, il nuovo servizio che consente di definire il valore di mercato di uno specifico veicolo



cumento Unico. **Alessandro Calchetti** (Direzione Generale del Nord Est della Motorizzazione Civile) e **Giorgio Brandi** (ACI-PRA) nel consueto spirito di collaborazione che informa l'attività di Assilea con le istituzioni, i due invitati, si sono detti sin da subito disponibili a ricevere proposte di soluzioni impegnandosi ad applicarle.

**Andrea Beverini**, Responsabile Area Commerciale Assilea Servizi, ha presentato **Asset Value**, il nuovo servizio realizzato in collaborazione con l'aggregato AZ, provider informatico di riferimento nel panorama dei gestori di piattaforme su cui sono gestiti archivi e registri pubblici e privati, che può essere utilizzato dagli operatori Leasing in diverse fasi del processo di gestione del contratto. Il servizio, che **consente di definire il valore di mercato di uno specifico veicolo** o di un portafoglio di veicoli, oltre che il deprezzamento in corso del bene e/o il relativo futuro valore supporta le strutture societarie nell'affrontare diversi momenti di vita del contratto di leasing auto con la **consapevolezza del reale valore del sottostante**. Uno strumento, costruito sulla disponibilità di un robusto set di dati realizzato e fornito da uno dei principali player del mercato

nazionale che aggiorna costantemente i valori grazie allo stretto rapporto ultradecennale stabilito con costruttori e dealer del mondo dell'auto e che quindi consente di ottenere valori attuali e prospettici. Il servizio è in fase di ultimazione e test e si auspica possa essere in produzione nel prossimo autunno.

Nel valutare le esigenze delle associate in materia di Eco-Bonus/Malus, e raccogliendo i quesiti provenienti dai partecipanti, sono stati invitati i rappresentanti di **ENEL X** il cui intervento è stato molto apprezzato, soprattutto da quelle società che hanno scommesso sul settore dell'auto elettrica e vedono nello sviluppo delle infrastrutture di ricarica la necessaria e indispensabile condizione per la crescita futura. La testimonianza ha evidenziato gli investimenti che il colosso dell'energia ha posto in essere al fine di rendere capillare la rete di colonnine e il connesso trend di sviluppo di economia e circolazione "green".

Prima di passare ad un'analisi dei temi di ampio respiro sull'auto e la mobilità in Europa, **Beatrice Tibuzzi** ha presentato un'analisi del mercato auto, partendo dalle statistiche e rilevazioni del



Centro Studi Assilea e dalle elaborazioni del Centro Studi UNRAE sulle immatricolazioni auto. Come testimoniano i dati Istat, in Italia la crescita degli investimenti è stata trainata, più che nelle altre economie europee (in particolare di Francia, Spagna, Germania), dalla componente mezzi di trasporto che ha **beneficiato degli incentivi di cui al super ammortamento**. Guardando al leasing, è il segmento dei "privati" (non solo privati consumatori, ma anche professionisti, ditte individuali, imprese familiari) quello che sta crescendo di più, anche se presenta quote ancora contenute sul totale. Mentre l'intero settore lease (leasing + NLT) ha visto una dinamica positiva nel 2018 nei principali sotto-comparti, i dati di inizio 2019 mostrano una flessione maggiore di quella registrata sul totale immatricolazioni, soprattutto nel comparto del leasing destinato alle società di noleggio. Al di là dunque degli effetti dell'**eco-bonus** che sta portando a una ricomposizione del parco verso autovetture a benzina, ibride e ad alimentazione elettrica, è quindi importante capire se è in atto un processo di disintermediazione nel comparto e se esistono nuovi mercati a cui rivolgersi. Questa riflessione è favorita dall'intervento di

**Elisa Falliti**, Policy Adviser, Automotive Affairs di Leaseurope (che riunisce 45 associazioni in tutta Europa che a loro volta rappresentano 2.000 società di leasing finanziario e più di 1.100 compagnie di autonoleggio raggiungendo il 95% del mercato europeo del leasing). Una riflessione privilegiata, arricchita dall'osservatorio sul contesto della definizione della legislazione UE. Nel ricomporre lo stato dell'arte di quanto realizzato nei c.d. **Pacchetti mobilità** (sistema di pedaggio differenziato; nuovi standard per le emissioni di CO2 per auto e furgoni acquisiti via appalti pubblici; standard europei di CO2 per i veicoli pesanti con incentivi per veicoli a basse emissioni o emission zero), sono stati toccati temi di profondo impatto e interesse per le società di leasing nel contesto della legislazione comunitaria in fieri. Come quelli in materia di 'Restrizioni di accesso alle aree urbane' (UVAR), 'Mobilità come Servizio' (MaaS), connettività nel contesto dell'ottimizzazione di strumenti che vadano incontro a specifiche esigenze per i servizi di mobilità e per l'aftermarket automobilistico.

## La carta di circolazione e il certificato di proprietà si fondono

# AUTO, AL VIA IL DOCUMENTO UNICO

Semplificazione amministrativa e accelerazione dei tempi alla base della riforma.

Il D. Lgs. 98/2017 ha introdotto il **documento unico per tutti i veicoli** iscritti al PRA, che entrerà in vigore dal 1 gennaio 2020. Da tale data, il documento unico conterrà le informazioni presenti nell'archivio nazionale dei veicoli (gestito dalla Motorizzazione) e nel Pubblico Registro Automobilistico, utilizzando per ogni veicolo uno o più modelli di carte di circolazione già in uso. Per poter ottenere il documento unico sarà necessario allineare e integrare i due archivi e prevedere la piena dematerializzazione del fascicolo allegato alla istanza (unica).

E' evidente quindi lo sforzo tecnologico, dal punto di vista dell'adeguamento dei sistemi informatici e delle applicazioni, che dovranno sostenere le due amministrazioni coinvolte (Ministero e ACI). Il rilascio del documento unico riguarda non solo le pratiche gestite oggi con lo Sportello telematico dell'automobilista, ma anche quelle con titolo autorizzativo (trasporto merci, locazione ecc.) e quindi ogni operazione di immatricolazione/passaggio di proprietà produrrà contestualmente l'iscrizione/trascrizione nel pubblico registro, a differenza di oggi, laddove il codice della strada prevede 60 giorni per aggiornare l'archivio PRA. Per ogni passaggio di proprietà non sarà più possibile aggiornare la carta di circolazione con il tagliando adesivo, ma sarà **necessario emettere**



**un nuovo documento unico.** I tagliandi adesivi di aggiornamento rimarranno per gli aggiornamenti tecnici, per le intestazioni provvisorie ecc.

Il primo di luglio è stata avviata una fase pilota che coinvolgerà soggetti pubblici e privati di alcune province, per arrivare al primo di ottobre con l'obbligatorietà di usare le nuove procedure (con la dematerializzazione del fascicolo), ma ovviamente con il rilascio fino a fine anno dei due documenti separati.

La norma fa **riferimento alle nuove immatricolazioni** e ai veicoli soggetti al cambio di proprietario. E' dunque possibile continuare a guidare con le carte di circolazione già in possesso degli utenti, che andranno sostituite con al primo passaggio di proprietà, oppure qualora fosse necessario un rilascio di un duplicato.

di Alessandro Calchetti

**Sarà possibile continuare a guidare con le carte di circolazione già in possesso degli utenti.**

## La 59<sup>a</sup> edizione del Salone di Genova fa il tutto esaurito

# "LA CITTÀ DELLA NAUTICA"

Al via dal 19 al 24 settembre, il Nautico 2019 sarà il più ricco degli ultimi dieci anni. Grazie alla convenzione UCINA-ASSILEA tornano le società di leasing. Fondazione Symbola: "la filiera vale oltre 12 miliardi di euro". UCINA: "mercato in crescita per il quarto anno consecutivo".



Roberto Neglia

Carla Demaria, chiude la sua Presidenza al vertice di UCINA Confindustria Nautica con il completo rilancio del Salone Nautico di Genova. La 59<sup>a</sup> edizione, al via a Genova **dal 19 al 24 settembre prossimo**, è in overbooking in tutti i settori merceologici già da aprile, nonostante l'anticipazione di un mese dell'apertura delle iscrizioni che aveva forse trovato impreparati gli operatori. "Forti del successo oggi possiamo immaginare un Salone che non sia solo il contenitore di eccellenze, ma diventi eccellenza esso stesso" - ha spiegato Demaria - "per questo guardiamo a quanto ha fatto l'Associazione di categoria con il Salone del mobile di Milano. Un modello che supera i muri dei padiglioni per entrare nella città e offrire design e stile. Milano è riconosciuta, in tutto il mondo, come la città del design, noi coltiviamo l'ambizione di una città di Genova che si trasformi essa stessa ne **La Città della Nautica**". E questo sarà il *claim* e il filo conduttore della prossima edizione.

La conferenza stampa di presentazione è stata aperta dal saluto del Presidente de Il Sole24Ore,

**Edoardo Garrone**, a testimonianza dell'importanza che il Nautico è tornato a rivestire per il settore produttivo. Per il Vice Direttore del principale quotidiano economico, **Alessandro Plateroti**, *"l'Italia non può considerarsi una variabile indipendente rispetto al contesto europeo e per continuare a crescere deve sostenere le proprie eccellenze, come è la nautica, e avere un approccio di sistema e di politica industriale. Non ci dobbiamo dimenticare che per chi ha le produzioni e sa produrre valore, il mercato c'è"*. A questo proposito, Demaria, che pochi giorni dopo avrebbe lasciato la presidenza dell'UCINA a Saverio Cecchi mantenendo però quella della società organizzatrice I Saloni Nautici, ha commentato i trend di mercato per il 2019, "che confermano lo stato di salute della nostra nautica". L'Italia, infatti, chiude il 2018 **in crescita per il quarto anno consecutivo, con un +9,5%**, e sono positive anche le stime per il 2019. Da un'indagine dell'Ufficio Studi UCINA Confindustria Nautica, il 63% delle aziende dichiara, sulla base del proprio portafoglio ordini 2019, una progressione del fatturato.



L'analisi realizzata dalla **Fondazione Symbola**, mostra una filiera con un valore aggiunto complessivo di **11,8 miliardi di euro**. La produzione cantieristica genera circa 4,3 miliardi di euro e, dopo la crisi economica, nel 2018 ha segnato un incremento di fatturato del 75% rispetto ai valori minimi storici toccati nel 2013 (fonte Nautica in Cifre). La Subfornitura genera circa 6,7 miliardi di euro. Per quanto riguarda l'andamento, nell'ultimo triennio la filiera nautica mostra una crescita dell'8,9% del valore aggiunto e dell'1,9% degli addetti, "che evidenzia la capacità di ristrutturazione e rigenerazione del settore", secondo il Direttore di Symbola, **Domenico Sturabotti**.

Gli addetti complessivi dell'indotto superano oggi le 183.000 unità e i **moltiplicatori sono pari a 7,1 per il valore aggiunto e 9,6 per gli occupati** (a fronte dei dati del Cluster marittimo che sono rispettivamente di 2,55 e 1,76).

"Entrando nel dettaglio" - commenta il neo Presidente UCINA **Saverio Cecchi** - "I sei codici ATECO

direttamente afferenti alle attività economiche della nautica coinvolgono le attività economiche di altre 220 categorie sulle 920 del totale dell'economia nazionale. Il valore aggiunto è aumentato del 15,2% nel settore della cantieristica, a fronte di una crescita che per il totale dell'economia italiana si è fermata al +6,1%. Con **183.624 lavoratori** - di cui 17.245 nella costruzione, 105.549 nella subfornitura ai cantieri e nella componentistica, 39.870 nelle riparazioni, refit e servizi e 20.961 nel turismo e nel commercio - la nostra filiera si conferma una formidabile leva di sviluppo per l'Italia".

Venendo alle Capitali della Nautica, la **Lombardia, con 2 miliardi e 208 milioni di euro**, è al primo posto per valore aggiunto, davanti al Veneto, che scala diverse posizioni con 1,6 miliardi, Emilia Romagna, con 1,1, miliardi, e Liguria, con 950 milioni. Il Piemonte, secondo nel 2015, scende al 5° posto. Se guardiamo la quota percentuale rispetto al totale del valore aggiunto di ciascuna Regione, al primo posto si piazza il Friuli Vene-



Il Presidente UCINA, **Saverio Cecchi**, con il Ministro dei Trasporti, **Danilo Toninelli**



**Il Presidente Sergio Mattarella con il Cons. Assilea Vincenzo Aloe**

zia Giulia (dove la nautica rappresenta il 2,13%), che precede di poco la Liguria (2%), seguita dalle Marche (1,18%), Veneto e poco meno per Toscana, Emilia e Piemonte (circa 1%).

La classifica del segmento della cantieristica vede **La Spezia sorpassare il distretto di Viareggio**, al terzo posto si attesta Torino. Il peso delle riparazioni navali nell'economia provinciale

vede la leadership ancora una volta di La Spezia davanti a Lucca, mentre la Toscana meridionale (provincia di Grosseto) precede Genova.

### **SALONE IN NUMERI**

Il Salone Nautico di Genova è il terzo evento di settore nel mondo e primo nel Mediterraneo. Inaugurato nel 1962 vede quest'anno la sua 59a edizione. Nel 2018 i visitatori sono stati **175mila**, il 16% in più rispetto all'anno precedente, di cui oltre 57.000 stranieri, 951 brand - con 62 nuove partecipazioni - esposti su oltre **200.000 mq** tra spazi a terra e in acqua, il 58% dei quali proviene dall'estero. Dal 2018 sono tornare ad esporre anche le società di leasing, che anche quest'anno avranno un'area dedicata.

# UN OBBLIGO PER LE SOCIETÀ DI LEASING: L'AUTOVALUTAZIONE DEL RISCHIO DI RICICLAGGIO E DI FINANZIAMENTO DEL TERRORISMO

 **sadas**

www.sadasdb.com • info@sadasdb.com

Sadas presenta SH\_AV  
la **soluzione informatica** per redigere  
l'autovalutazione obbligatoria  
prevista dalla IV Direttiva

Processo  
completamente  
automatizzato

Monitoraggio  
continuo del  
rischio

Possibilità di  
comparare le  
annualità

Storicizzazione  
degli esercizi di  
autovalutazione

Completa  
customizzazione  
della soluzione

Completa  
autonomia dal  
reparto IT

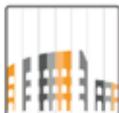
SH\_AV è il software distribuito da Assilea Servizi.  
Per maggiori informazioni visita **sadasdb.com**

 **Assilea**  
Aggregato  
Associazione Italiana Leasing

MILANO



ROMA



NAPOLI



PARIGI



Contatti

 [www.sadasdb.com](http://www.sadasdb.com)

 [info@sadasdb.com](mailto:info@sadasdb.com)

## Molti i progetti messi in campo da Assilea

# IL PUNTO CON LUIGI MACCHIOLA

Intervista di Roberto Neglia



**Luigi Macchiola**  
Direttore Generale  
Assilea

**Metà del primo anno nei panni del Direttore Generale Assilea è passato, possiamo fare un primo bilancio?**

Non è facile. Nel senso che ancora non si vedono tutti i frutti, che contiamo di cogliere per la fine dell'anno. In questi primi mesi, ragionando in continuità con il passato, abbiamo cercato di mettere a terra diverse idee, indirizzate su filoni ben specifici. Il primo è sicuramente quello legato alla comunicazione. Sono partito da un concetto: #Lease è un brand che deve raccontare un'idea di valore che i prodotti e poi le esperienze di utilizzo saranno in grado di confermare. In Assilea siamo fortemente convinti che il nostro sia un prodotto che vada comunicato di più. Intanto perché cambia pelle giorno per giorno, seguendo un mercato che richiede specializzazioni sempre nuove e nuovi servizi. Per fare questo abbiamo cercato di innovarci, partendo da questa rivista, oggi più proiettata all'approfondimento e all'attualità del nostro mondo. In cantiere c'è un nuovo importante progetto, che ancora non voglio svelare, basato su una comunicazione continua e on line.

Non dimentichiamoci inoltre che la comunicazione ha una valenza, spesso sottovalutata anche all'interno delle nostre organizzazioni. Chi lavora in questo settore, vuole leggere e sentir parlare di quello che fa e perché lo fa. Fare comunicazione in tal senso vuol dire elevare il livello di engagement delle nostre donne e dei nostri uomini.

Lo stesso per i servizi: stiamo orientando le nostre banche dati al futuro, inserendo algoritmi predittivi e machine learning per anticipare gli scenari di mercato e gli scenari gestionali. Abbiamo avviato un progetto di blockchain che è praticamente definito negli aspetti strutturali. E' il momento di avviare un vero e proprio pilote.

Terzo tema: stiamo approcciando in maniera gestionale anche il mondo di NPL, che rappresentano comunque un mercato. Lo stiamo facendo anche, spero, con quegli operatori che hanno acquisito le prime cessioni di NPL Leasing.

**Nel dare una Sua impronta alla direzione è partito da una definizione del brand core di Assilea, e dalla richiesta di una più stretta cinghia di tra-**



#### **Comunicazione con le Associate.**

Si, per prima cosa abbiamo voluto definire - con tutti i responsabili di Area dell'Associazione - chi siamo, cosa rappresentiamo per i Soci e per il mercato. Un'analisi che ci ha consentito di mettere a fuoco una serie di punti. Uno per tutti è che non abbiamo un colloquio definito, costante, chiaro con le nostre Associate. Noi non conosciamo loro a fondo e viceversa. Per questo abbiamo messo in campo i Lab, attualmente per Auto, NPL ed è appena partito quello sulla comunicazione. Si tratta di una palestra, dove non diamo per scontato nulla, che ci permette di confrontarci con tutti gli esperti settoriali delle nostre aziende e comprendere meglio i loro desideri e adeguare le nostre risposte.

#### **Un altro tema è quello di una maggiore integrazione di sistema.**

Viviamo in una società interconnessa e non possiamo chiuderci all'interno di un mercato, che è quello del leasing, senza tenere conto di quello che succede oltre il nostro campo di giuoco. Per questo abbiamo aperto una serie di dialoghi. Innanzitutto, in maniera forte e fattiva, con Confindustria, per cercare di spiegare meglio Assilea e

di pianificare azioni comuni. Stiamo pensando a un evento da fare a Roma, dove parlare di leasing e perché non di factoring, strumento di primaria importanza per la gestione dei crediti delle imprese, ragionare sul finanziamento e sulle agevolazioni per l'industria. Poi vogliamo confrontarci di più con le istituzioni europee, dove siamo stati scarsamente presenti: vogliamo aprire un dialogo e farci conoscere e per accrescere il valore percepito del Lease in tutte le sue accezioni.

#### **Ultimo cantiere aperto è Lease.**

Lease 2019 è stata un'esperienza importante. Per il 2020 abbiniamo al Salone del leasing e del noleggio anche l'Assemblea di Assilea. In questo modo si amplia a una due-tre giorni che vede concentrato tutto il nostro mondo, che contestualmente vogliamo aprire a una visione internazionale, cominciando dalla nostra Associazione europea e della Commissione UE. E' confermata la sede, il Sole24Ore, mentre la data slitta a fine aprile. Per quanto riguarda i contenuti, ci concentreremo su tre temi. L'energia, perché entro il

**Enrico Duranti,**  
Riconfermato alla  
presidenza di Assilea

Il Team di Assilea



2030 ci saranno da fare, per obblighi comunitari, investimenti importantissimi e perché il leasing è il secondo strumento di finanziamento in europeo per gli investimenti. L'agricoltura, un mondo

che dobbiamo comprendere meglio, potenziando l'impatto del leasing. Infine il *food*, un settore che ci interessa particolarmente, con un mercato dai grandi numeri cui dare delle risposte positive.

### I NUOVI ORGANI SOCIALI

Assilea

**Presidente**

**Vice Presidenti e Comitato Esecutivo**

**Comitato Esecutivo**

**Consiglieri**

**Consigliere Rappr. Soci Corrispondenti**

**Presidente Collegio dei Revisori**

**Revisori**

**Collegio dei Proviviri**

**Direttore Generale**

Assilea Servizi S.u.r.l

**Presidente**

**Consigliere Delegato**

**Consiglieri**

Enrico Duranti

Massimo Macciocchi

Carlo Mescieri

Vincenzo Aloe

Massimo Mazzega

Angelo Brigatti

Stefano Brunino

Giacomo Carelli

Giuseppe Cerrone

Stefano Esposito

Marco Gambacciani

Maurizio Giglioli

Roberto Nicoletta

Luca Nuvolin

Simone Pasquini

Alberto Rebosio

Stefano Schiavi

Attilio Seriola

Enrico Verdoscia

Aurelio Agnusdei

Lamberto Cioci

Valter Barbanti

Rosaria De Michele

Alessandro Carretta

Mario Comana

Luca Zitiello

Luigi Macchiola

Angelo Brigatti

Luigi Macchiola

Stefano Esposito

Stefano Schiavi

Attilio Seriola

Iccrea BancalImpresa SpA

Banca Ifis SpA

SG Leasing SpA

Crédit Agricole Leasing Italia Srl

Alba Leasing SpA

Selmabipiemme Leasing SpA

Cassa Centrale Banca Spa

FCA Bank SpA

IBM Italia Servizi Finanziari Srl

Sardaleasing SpA

Cabel Leasing SpA

Credem Leasing SpA

Sella Leasing SpA

De Lage Landen International B.V.

MPS Leasing & Factoring SpA

Mediocredito Italiano SpA

BNP Paribas Leasing Solution SpA

UBI Leasing SpA

UniCredit Leasing SpA

Grenke Locazione Srl

Iccrea Banca SpA

Selmabipiemme Leasing SpA

Assilea Servizi Surl

Sardaleasing SpA

BNP Paribas Leasing Solution SpA

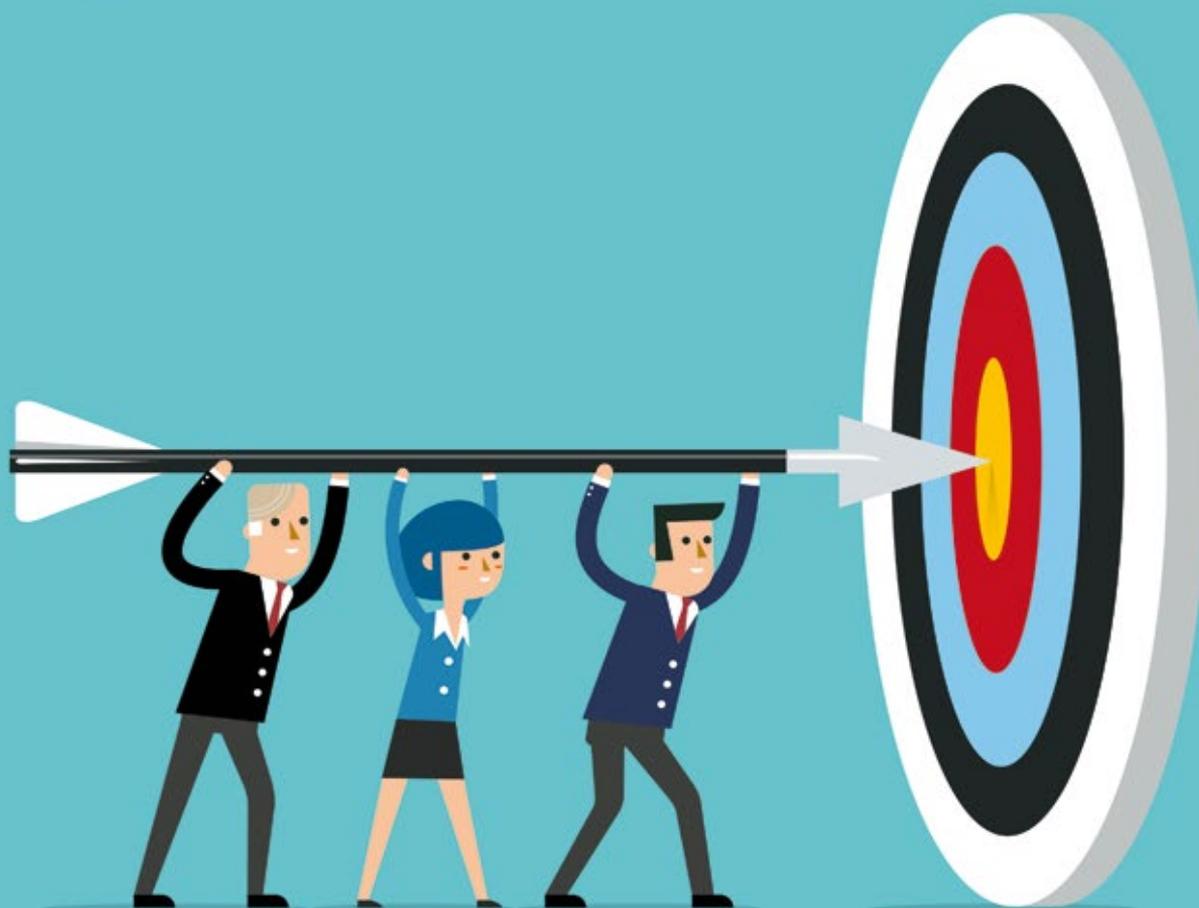
UBI Leasing SpA



# REUNIO

WE SOLVE, YOU GAIN

© 2014 Reunio S.p.A.



**Remarketing  
internazionale**



**Credit management  
per il leasing**



**100 anni  
di esperienza**

Aggregati



info@reunio.it  
tel. +39.06.99703670  
www.reunio.it

## Attraverso agroalimentare ed energia

# GUARDARE AL FUTURO

Le nuove frontiere dei finanziamenti all'agricoltura, al *food* e all'energia analizzate da Assilea, Politecnico di Milano e ISTAT all'assemblea annuale dell'Associazione.



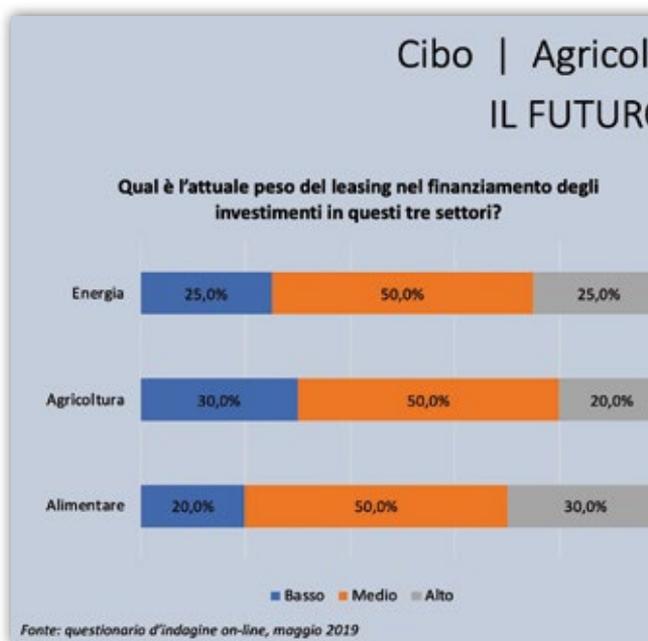
Chiara Palermo

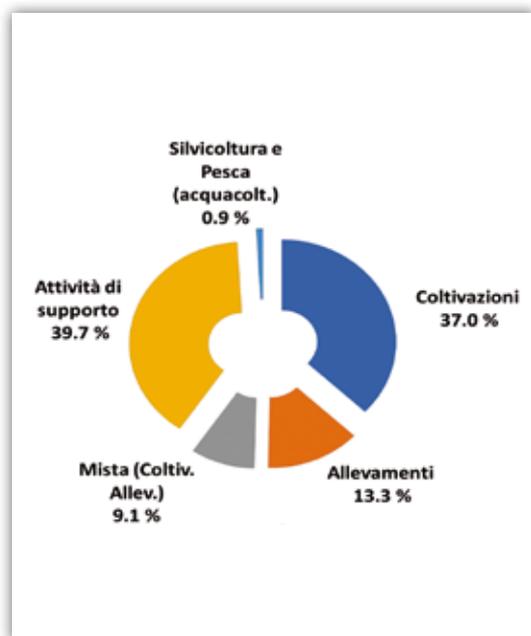
Il leasing è sempre più un prodotto complesso e duttile, capace di servire al meglio le esigenze delle aziende 4.0, un mix di finanziamento, Nuova Sabatini, piano industriale, consulenza ingegneristica. Un'evoluzione che non riguarda solo lo strumento e si estende alla ricerca di nuovi mercati. Attualmente i macchinari per l'edilizia, le macchine utensili per l'asportazione e per la deformazione di materiale metalmeccanico e i macchinari per l'agricoltura sono i beni strumentali maggiormente leasingati. Se dunque si conferma la prevalenza del settore manifatturiero, **crescono i servizi, a cominciare dai trasporti e dall'agroalimentare.** Di questo si è occupata Assilea, raccolta in assise presso la Casa dell'Architettura della Capitale. L'Assemblea delle società di leasing si è aperta con un focus sui finanziamenti all'agricoltura, cibo ed energia, considerati in crescita rispettivamente per il 65%, 40% e 60% degli operatori del settore.

Le attività di supporto e le attività secondarie all'agricoltura possono rappresentare un segmento da seguire con interesse per il mercato del lease.

I possibili driver di sviluppo guardano a biologico, aumento della produttività, aumento delle super-

fici coltivate, per l'agricoltura, all'alto potenziale dell'applicazione di Industria 4.0 e alla riduzione delle ore di lavorazione, per l'industria del cibo, agli interventi sulle reti e agli obiettivi pubblici per



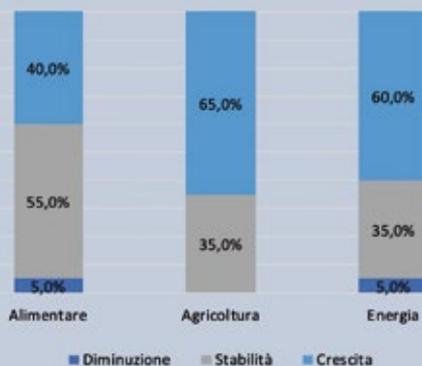


l'energia. Ma qual è l'attuale peso del leasing nel finanziamento degli investimenti in questi tre settori? Secondo l'indagine on line curata a maggio 2019, vi sono ampi margini laddove il peso degli

investimenti in leasing è considerato basso per il 25-30% degli operatori. Che ritengono, per il **65% ritengono di aspettarsi una spinta alla crescita nel settore dell'agricoltura**, più del 60% registrato dall'energy.

## Agricoltura | Energia COSA È LEASE

Quale ritiene sarà a breve la dinamica del leasing in questi settori?



**L'agricoltura italiana** - 60 miliardi il valore della produzione, 200 miliardi con l'intero settore agroalimentare - è la prima in Europa per valore aggiunto, la seconda per produzione e la terza per valore degli investimenti. Aumenta il peso dei **macchinari, dove il leasing è passato in tre anni dal 7% al 9%**. Secondo i dati de "L'Agricoltura in Italia, un settore da scoprire", presentati da **Alessandra Agostinelli** della Direzione centrale per la Contabilità nazionale dell'Istat, la ridotta estensione delle superfici coltivabili che caratterizza l'Italia conduce obbligatoriamente le possibilità di sviluppo attraverso la sostituzione del parco macchine, il secondo in Europa per numerosità, ma uno dei più obsoleti. Si aprono enormi opportunità di investimento anche nel settore delle **aziende trasformatrici di vino e olio**. "Le

**L'efficienza energetica registra una progressione a doppia negli ultimi cinque anni.**

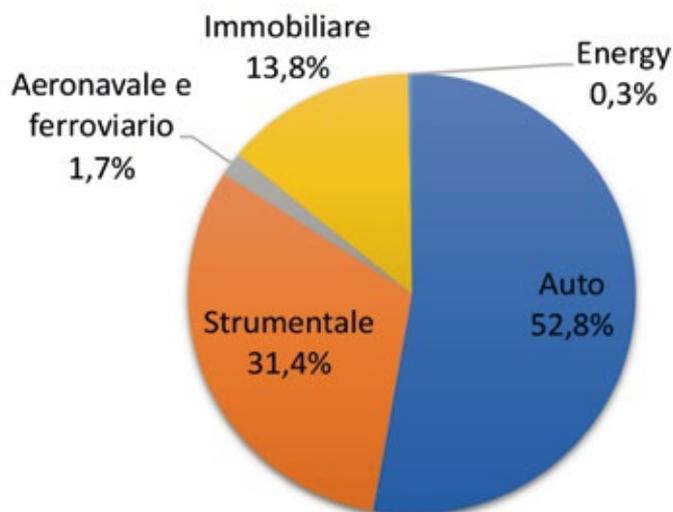
attività di supporto e le attività secondarie possono rappresentare un segmento da seguire con interesse per il mercato del lease”, spiega. Il tema food è stato esplorato da **Roberto Faravelli**, Presidente di GFA Garda, che ha presentato alcune soluzioni che, grazie al diverso abbinamento di leasing, Nuova Sabatini, Tecno Sabatini e Fondo centrale di garanzia consentono la destagionalizzazione del prodotto e la digitalizzazione della filiera del cibo. Presentate alcune best practice di aziende del settore dolciario, snack e di una primaria azienda del settore avicolo.

Per il prof. **Antonio Lobosco** - Energy & Strategy del Politecnico di Milano - poco meno del 40% degli investimenti in energie rinnovabili ha utilizzato il leasing. Nel 2018 le **rinnovabili hanno contribuito alla copertura del 40,3% della produzione** e del 35,1% della domanda elettrica nazionale, che

ha raggiunto circa i 322 TWh. La nuova potenza installata è stata di circa 1,162 MW, oltre 250 MW superiore a quella dello stesso periodo del 2017 (+28%). Una crescita molto legata all'eolico. Per quanto riguarda l'efficienza energetica, il trend degli ultimi cinque anni registra una progressione stabilizzata su livelli a doppia cifra. Il comparto Home & Building, trainato dal segmento residenziale, guida la classifica degli investimenti (con ben il 65% del totale).

## IL LEASE

Il settore vale l'1,7 del PIL, il 22% degli investimenti in beni 4.0 e oltre il 70% dei finanziamenti Sabatini alle PMI. I nuovi finanziamenti nel 2018 hanno sfiorato i 30 miliardi di euro, con una crescita del 5,5%, +4,5% per il comparto Auto e +5,8% per lo Strumentale.



Ripartizione per comparto (valori di stipulato)

Per il **secondo**  
**anno** consecutivo  
un'**eccellenza**  
**del settore Leasing**



Credit Management  
& Collection Awards

StopSecret  
MAGAZINE • TV • EVENTI



Credit Management  
& Collection Awards

**ECCELLENZA**

*Agenzia di Recupero Crediti settore Leasing*  
- edizione 2019 -

Per aver sviluppato specifiche strategie per la gestione ed il recupero dei crediti del mondo leasing che hanno portato l'azienda ad essere riconosciuta e valutata dai Clienti un'eccellenza del comparto.

**Vincitore:**  
**Service Credit S.p.A.**



**SERVICE CREDIT**<sup>®</sup>  
collection lab

[www.servicecredit.it](http://www.servicecredit.it)  
[info@servicecredit.it](mailto:info@servicecredit.it)

## Stock Value è il nuovo servizio che definisce il valore di mercato

# AUTO, IL PORTAFOGLIO NON HA PIÙ SEGRETI

Valutare istantaneamente la singola auto o l'intero portafoglio targato, conoscere preventivamente la svalutazione del veicolo, garantire il cliente nella stima del valore residuo alla risoluzione del contratto. Sono le sfide cui risponde il nuovo servizio Assilea.



Andrea Beverini

Il settore dell'auto è in fase di evoluzione. Ibrido, elettrico, sostenibilità ambientale, sicurezza attiva, servizi accessori, sono i principali focus che lo interessano. A questa evoluzione tecnologica corrisponde un diverso approccio del cliente, la cui attenzione si sta spostando dal bene in quanto tale al bene in quanto erogatore di servizi. La proprietà passa in secondo piano e la disponibilità "non impegnativa" diventa centrale per gli utilizzatori dei veicoli. Il mondo del leasing non può rimanere al di fuori di questi stravolgimenti e deve essere pronto ad affrontare attivamente i fenomeni che condizioneranno sempre più la vita di un contratto di Lease e degli asset a questo sottostanti. Saper valutare bene un veicolo, prevederne, per quanto possibile, il valore residuo alla scadenza del contratto, saper individuare il valore di massima convenienza alla sostituzione nel corso della vita del contratto, sono alcuni degli aspetti che prendono sempre più valore per gli operatori del leasing e del noleggio, che dovranno affrontarli per essere competitivi, performanti, e attrattivi per una clientela le cui esigenze cambia-

no e si evolvono repentinamente.

Assilea, da sempre impegnata a supportare i propri Soci con servizi e studi di approfondimento e l'analisi dei futuri scenari del mercato e dell'economia in generale, ha ideato e sta realizzando Stock Value, realizzato in collaborazione con l'aggregato AZ, provider informatico di riferimento nel panorama dei gestori di piattaforme, per essere utilizzato dagli operatori Leasing nelle diverse fasi del processo di gestione di un contratto. Il servizio consente di definire il valore di mercato di uno specifico veicolo o di un portafoglio di veicoli, oltre che il deprezzamento in corso del bene e il suo valore futuro, supportando le strutture societarie nell'affrontare diversi momenti di vita del contratto di leasing. Costruito sulla disponibilità di un robusto set di dati fornito da uno principali player del mercato nazionale, aggiorna costantemente i valori grazie allo stretto rapporto ultradecennale stabilito con costruttori e dealer del mondo dell'auto e che quindi consente di ottenere riferimenti puntuali, attuali e prospettici. La conoscenza del valore istantaneo del porta-



foglio dei contratti leasing auto, della sua composizione, della sua potenziale convenienza ed efficienza intrinseca, nel corso della durata del contratto è un valore irrinunciabile per un qualsiasi asset manager, ma anche per le funzioni amministrative e rischi.

Stock Value nasce per conseguire alcuni sfidanti obiettivi. In particolare definire periodicamente il valore del portafoglio targato di una società di leasing o noleggio a lungo termine. A tal proposito è stata predisposta un'analisi periodica che, partendo dalla definizione del valore unitario del bene, restituisce un report di sintesi aggregato. La definizione dell'oggetto dell'elaborazione è riservato all'operatore che potrà decidere la tipologia di caratteristica del portafoglio che vorrà approfondire; composizione, anzianità del portafoglio, ma anche livello di emissione di Co2 nell'ambiente sono solo alcuni degli esempi delle elaborazioni ottenibili.

Il servizio consente anche di valutare preventivamente il valore di svalutazione di un veicolo in fase di acquisto. Se infatti la conoscenza del

valore di mercato di un bene nella fase di delibera dell'operazione è sicuramente importante, comprendere come questo bene presumibilmente si deprezzerà e con quale andamento, diventa strategico per qualsiasi operatore che intenda governare il mercato e soprattutto il rapporto con il proprio cliente. Affrontate in questo modo, inoltre, le dinamiche di deprezzamento offrono opportunità in chiave marketing e commerciale, permettendo di confezionare proposte customizzate e di sicuro appeal per il cliente, oggi sempre più attento alle offerte di sostituzione anticipata oppure ad upgrade del bene posseduto.

In risposta alle previsioni normative previste dalla Legge 124/2017 che ha tipizzato il contratto di leasing fissandone i contenuti minimi del rapporto fra le parti e statuito le garanzie per il cliente - Stock Value consente di stimare il valore di mercato di un veicolo nel momento della risoluzione del contratto. In questo modo fornisce un contributo essenziale nell'evitare una fase di contenzioso grazie a una stima ragionata e solida del leasing risolto, offrendo al cliente tutela nell'ope-



Il nuovo servizio consente di valutare preventivamente la svalutazione di un veicolo.

razione di valutazione del bene e alla Società di Leasing la sicurezza di aver eseguito una valutazione che non apra la via a ricorsi della clientela "risolta". Non ultimo, questo approccio consente di garantire alla stessa clientela il massimo livello di trasparenza nella definizione del valore residuo di un veicolo, anche attraverso la scelta di basare il servizio sui dati ufficiali forniti da un provider di caratura nazionale capace di garantire le parti circa la terzietà e la neutralità del valore dichiarato.

La piattaforma - in fase di ultimazione - dovrà avere un impatto minimo sull'effort delle strutture coinvolte nel processo di gestione dell'asset. Per questo motivo si è preferito realizzare un'applicazione web-based, disegnando un processo di acquisizione delle informazioni estremamente semplificato all'interno di un'interfaccia intuitiva.

**Con questo nuovo servizio che cambia quindi il modo di approcciare alla valutazione dell'asset, Assilea rinnova il proprio impegno a supportare i Soci e conferma l'interesse verso il settore dell'Auto, asset di primaria importanza per il settore del leasing e per l'economia nazionale nel suo complesso.**





## Debutta il nuovo score andamentale fornitore

# UN'EVOLUZIONE DELLA VALUTAZIONE DEL RISCHIO



Luigi Panarino

Con il servizio *Portafoglio Leasing Fornitore* (PLF) Assilea mette a disposizione delle Società Partecipanti una specifica interrogazione della BDCR con l'analisi del portafoglio di ogni fornitore da cui sono evidenziabili i totali delle operazioni aventi per oggetto beni forniti in leasing da ciascuno di essi.

Il servizio PLF è rivolto esclusivamente alle Società che conferiscono le informazioni sul Bene e sul Fornitore (il cosiddetto *Record X* del tracciato di contribuzione).

Il portale web BDCR ed il protocollo SOAP rappresentano le due possibili modalità di fruizione del servizio.

Con oltre 200.000 fornitori censiti il PLF consente di ottenere, per la prima volta, informazioni strutturate e dettagliate su quello che è in assoluto il lato meno noto e visibile del leasing.

Questi dati rappresentano infatti un modo di 'leggere' le informazioni *unico e specifico* che *solo* il PLF della BDCR Assilea tra le Centrali Rischi private e pubbliche italiane può offrire.

Il servizio è rivolto prevalentemente a chi opera

tramite il fornitore (il cd *Vendor Leasing*) e tramite il canale Banca, con un approccio più orientato al cliente.

Proprio la concentrazione sul cliente dei Risk Manager, soprattutto negli ultimi anni di crisi, ha fatto passare in secondo piano la centralità del bene e di conseguenza del fornitore di quest'ultimo. Il PLF permette una valutazione significativa di questi aspetti che, se correttamente determinati, consentono di prendere decisioni sempre più corrette sull'intero portafoglio disponibile.

Nella maggior parte dei casi, l'evidenza del rischio del portafoglio clienti del fornitore si percepisce solo 'a posteriori'. Il PLF può essere un valido supporto per mettere in pratica alcuni accorgimenti 'a priori' da inserire nei propri criteri di valutazione del rischio.

Volendo sintetizzare la finalità del PLF è quella di fornire un adeguato supporto alle Società relativamente al livello di 'aggressività' della rete commerciale, al monitoraggio dei fornitori propri, alla percezione della funzionalità della rete di assistenza, alla prevenzione di possibili frodi,



al livello di 'stabilità economica' del fornitore, all'adeguato standard di esperienza da garantire all'intero portafoglio clienti di ogni fornitore che abbia già operato nel leasing in Italia o all'estero. Attualmente il servizio restituisce una sezione anagrafica ampia, completa e sempre più dettagliata grazie alla presenza di specifici indicatori settoriali denominati *Early Warning* e *Score Andamentale Fornitore*. Gli scores sono costantemente monitorati ed analizzati dal nostro team di statistici per offrire risultanze sempre più in linea con i bisogni e le esigenze emergenti dai colloqui avuti periodicamente con i rappresentanti delle società. A fine giugno, ad esempio, (cfr. circ. serie BDCR n.4/2019) è stata rilasciata la nuova release dello Score Andamentale Fornitore le cui linee guida sono relative all'importanza del fornitore in termini di numero di operazioni di leasing generate indipendentemente dai canali di provenienza delle domande, all'anzianità del portafoglio (dimensione temporale) e alla qualità in termini di presenza o meno di operazioni con anomalie. Sono inoltre presenti molte informazioni su beni e stato dei contratti ad essi correlati restituite sia a livello di mercato sia di singola Società Partecipante. Si segnalano anche specifiche sezioni dedicate alla presenza di eventuali contestazioni

(sul bene, sulla consegna, sul contratto e sugli oneri), al tipo e al profilo di garanzia rilasciata dal fornitore che si sta interrogando o da terze parti, all'analisi del numero dei contratti e della provincia (con l'ausilio di una mappa interattiva) in cui risiede il conduttore dei contratti (i cui beni sottostanti sono venduti dal fornitore che si sta interrogando), alla classificazione dei beni per tipologia cespite con indicazione di numero, costo e durata media in mesi dei contratti.

Ci auguriamo possa esserci sempre più il coinvolgimento dei colleghi che quotidianamente si occupano, nelle Società Partecipanti, di concessione crediti e valutazione del rischio perché è solo dal confronto continuo e duraturo che possono nascere nuove indicazioni utili per un miglioramento del servizio PLF.

Di estrema importanza anche il supporto dei colleghi dell'Area IT coinvolti nell'estrazione delle informazioni necessarie per la predisposizione del flusso mensile BDCR perché il primo passo (forse il più importante!) consiste nel miglioramento della qualità del dato contribuito.

Lo Staff BDCR è a vostra disposizione per ogni informazione all'indirizzo [bdcrcr@assileaservizi.it](mailto:bdcrcr@assileaservizi.it); per tutto il resto...*stay tuned!*

## Gli NPL scendono a 18,3 miliardi di euro

# VERSO UNA MIGLIORE QUALITÀ DEL PORTAFOGLIO

L'incidenza del deteriorato sullo stipulato leasing complessivo si attesta al 22,1%, -0,8 p.p. rispetto a dicembre.



Beatrice Tibuzzi

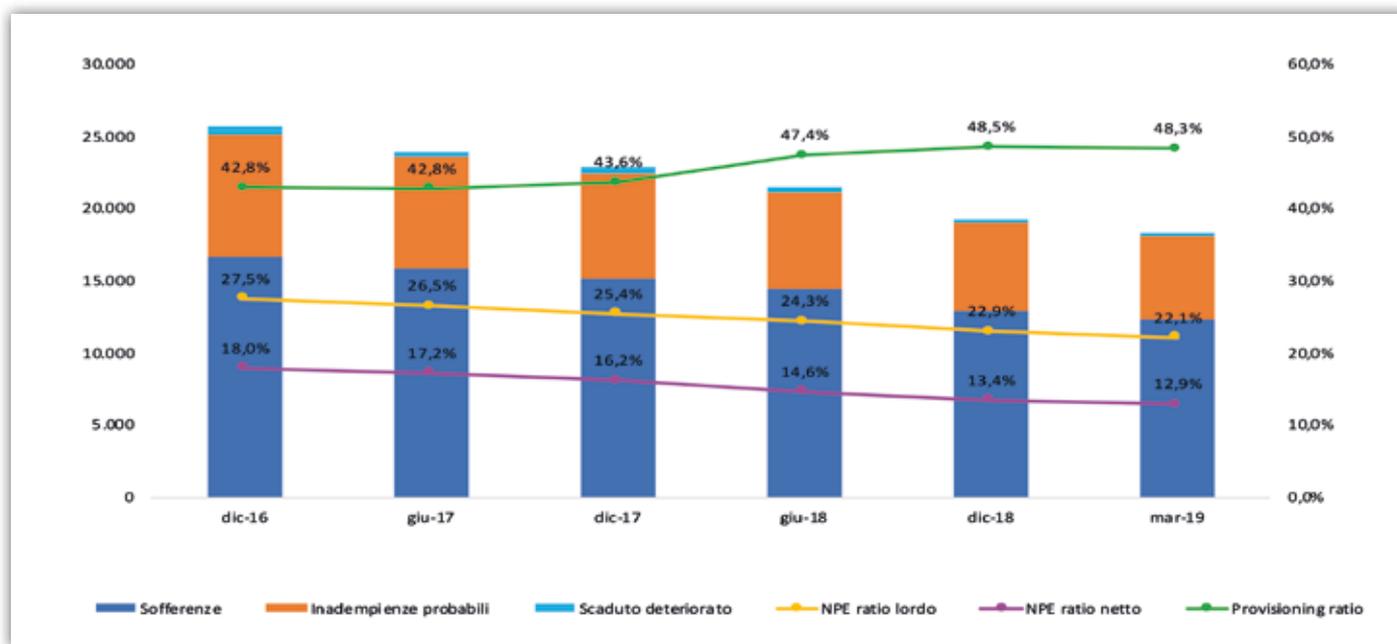
Prosegue nel primo trimestre 2019 il trend di **riduzione dei volumi dei crediti deteriorati lordi leasing** (cfr. fig. 1). Parliamo di esposizioni di un valore complessivo pari a 18,3 miliardi di euro al 31.3.2019, con una contrazione del 5,2% rispetto a dicembre 2018. La riduzione trimestrale si estende a tutte le sotto-voci di deteriorato. In particolare, la variazione più significativa si registra per **le inadempienze probabili, che si riducono del 6,5%**, risultando a marzo pari a 5,7 miliardi di euro. In contrazione anche le sofferenze che scendono a 12,3 miliardi di euro (-4,6% rispetto al trimestre precedente) e lo scaduto deteriorato (-3,2%).

Si registra una maggiore incidenza delle sofferenze sul totale dei crediti deteriorati nell'immobiliare e nell'aeronavale e ferroviario, rispettivamente pari al 70% e al 69%. Le sofferenze incidono in modo prevalente in tutti i comparti ad eccezione dell'energy, che presenta una quota maggiore di inadempienze probabili (61%).

A marzo 2019 **l'NPE ratio lordo**, che misura l'in-

cidenza del deteriorato sul portafoglio leasing complessivo, si attesta al 22,1% (-0,8 p.p. rispetto a dicembre). Guardando ai singoli comparti, **l'indicatore risulta ovunque in diminuzione e stabile nell'energy**. L'incidenza più elevata degli NPE continua ad essere nell'aeronavale e ferroviario e nell'immobiliare di fascia intermedia e superiore a 5 milioni di euro, con valori superiori al 30%. In diminuzione anche l'NPE ratio netto che passa da 13,4% a 12,9%, con valori che scendono o risultano stabili in tutti i comparti ad eccezione dell'aeronavale e ferroviario che registra un leggero incremento. **I valori più elevati si osservano in tutte le fasce dell'immobiliare.**

Migliora anche la dinamica della qualità del portafoglio (cfr. fig. 2). Nel terzo trimestre 2019 torna a scendere, dopo l'incremento registrato a dicembre 2018, il numero di passaggi annuali da classificazione regolare a «patologica» sul portafoglio leasing. Infatti, dall'ultimo trimestre 2018 a marzo 2019 **il numero di passaggi a contenzioso o insolvenza passa da 15.133 a 14.420**. Riman-



gono stabili le percentuali di passaggio a insolvenza grave e leggera rispetto al totale contratti segnalati non in insolvenza 12 mesi prima, rispettivamente pari allo 0,9% e 0,6%, mentre scende da 0,8% a 0,7% la percentuale dei passaggi a contenzioso.

Particolare attenzione andrà posta al monitoraggio delle dinamiche del portafoglio generato nel 2017, generazione che appare (dall'analisi sui tassi di mortalità per generazione) lievemente più rischiosa rispetto alle tre che l'hanno preceduta. Dovranno essere osservati anche i contratti stipulati e/o ristrutturati a partire dal 26 aprile 2019. Il recente regolamento che va a modificare l'attuale impianto normativo europeo in tema di requisiti patrimoniali previsti per le banche e gli intermediari soggetti al principio di vigilanza equivalente (cfr. ns. Circolare Tecnica n. 13/2019), dispone che sui nuovi crediti (o l'ampliamento di credito su posizioni già in essere) erogati a partire da tale data, in caso di default, si dovranno applicare dei **coefficienti minimi di ponderazione crescen-**

**ti in funzione dell'anzianità dello stato di "non performing".**

Tale meccanismo (*Prudential Backstop*) prevede:

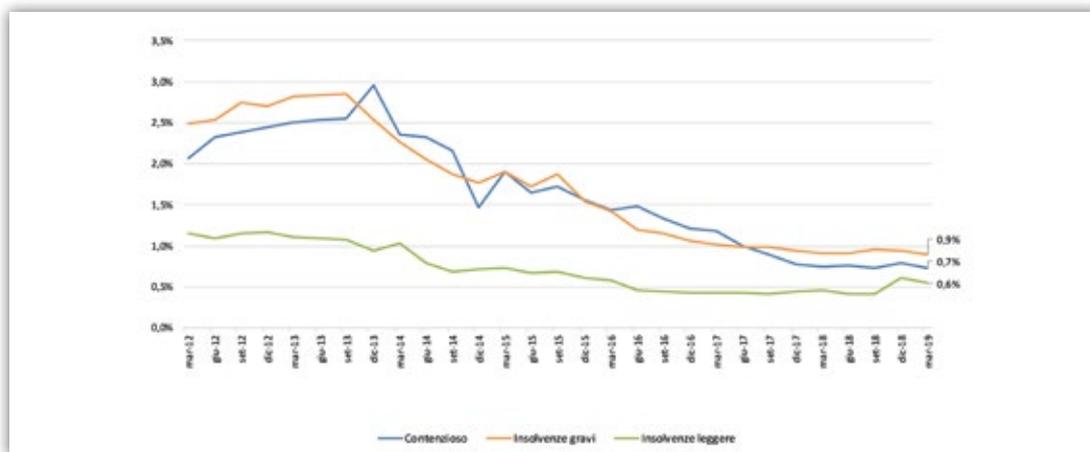
- per la parte di esposizione non garantita - una copertura minima del 35% al terzo anno di anzianità della posizione in default ed una copertura del 100% dell'esposizione al quarto anno di anzianità;
- per la parte di esposizione garantita da garanzia immobiliare, i coefficienti minimi di copertura partono da un 25% al quarto anno di anzianità del default fino ad una copertura totale al decimo anno (cfr. Fig. 3).

Tale normativa si aggiunge al *Calendar Provisioning* già previsto dalla BCE per le banche "Significant".

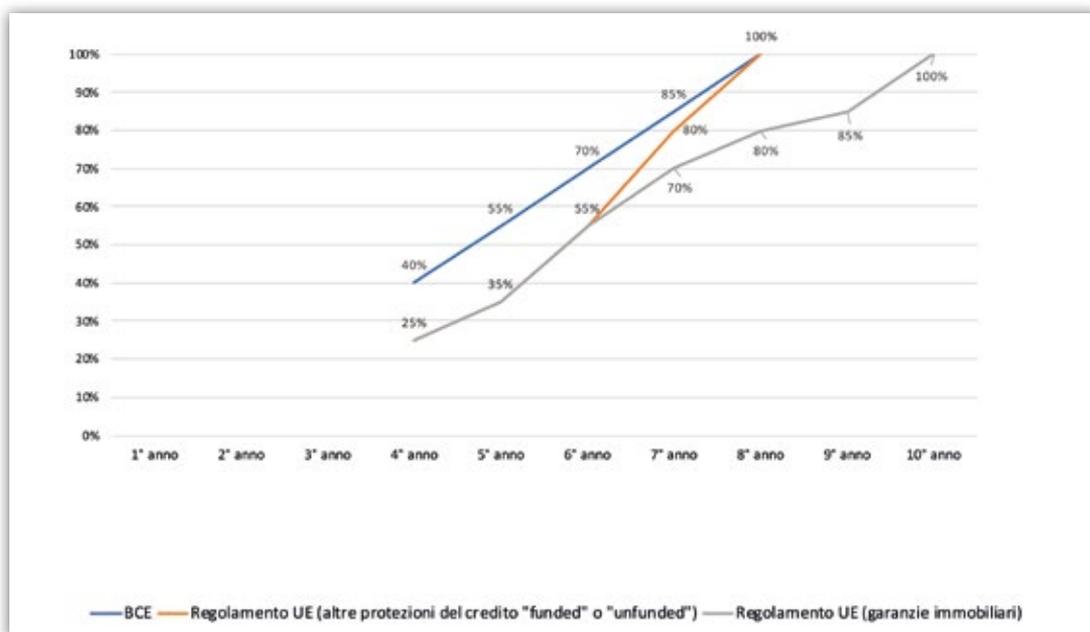
**Il processo di smaltimento degli NPL dovrà pertanto necessariamente accelerare.** Affinché ciò avvenga in maniera efficiente e soprattutto con una adeguata valorizzazione e gestione delle

Fig. 1 - Dinamica dei crediti deteriorati lordi (val. in mln. €) e degli indicatori di qualità del credito

**Fig. 2** - Tasso di decadimento di portafoglio annuale (sul numero di posizioni)



**Fig. 3** - Accantonamenti minimi richiesti a fronte di NPL (crediti garantiti)



esposizioni non performing nonché, dei beni sottostanti tali operazioni, le società di leasing dovranno dotarsi di strumenti adeguati.

Eternalizzazione del processo di recupero crediti, utilizzo di apposite piattaforme di gestione degli NPL, cartolarizzazione dei portafogli leasing, strumenti di stima e quantificazione del valore di mercato del bene in leasing sono i temi affrontati nello specifico Non Performing Leasing Lab

dello scorso 11 luglio e di cui torneremo presto a parlare.

# Determinati fino alla vetta

**FINARC PERCHÉ?**

Perché potrai contare su un Partner  
affidabile con in testa un solo obiettivo

**IL TUO**

**finarc**

CREDIT RECOVERY SERVICE  
PHONE & HOME COLLECTION

Finarcs.r.l. - Largodell'Artigianato 1 - 23100 Sondrio - T+390342512496 - F+390342212895 - [info@finarc.it](mailto:info@finarc.it) - [www.finarc.it](http://www.finarc.it)  
Sede Legale: Milano - Uffici di rappresentanza: Bologna - Poliglio



## A giugno sfondata quota 70% rispetto al finanziamento bancario

# NUOVA SABATINI, NUOVO RECORD DI PRENOTAZIONI

L'innalzamento a 4 milioni dell'importo massimo finanziabile potrà accelerare ancora di più il processo di rinnovamento delle aziende italiane attraverso il leasing dei beni strumentali.



Eleonora Pontecorvi

Da marzo a giugno sono stati prenotati in leasing investimenti con la **Nuova Sabatini Ordinaria per un totale di 796 milioni di euro** e investimenti 4.0 con la Tecno-Sabatini per ulteriori 382 mln di euro, per un peso complessivo che è salito dal 68,6% del periodo marzo-maggio al 70% sul totale delle prenotazioni di giugno (cfr. Fig. 1).

L'incidenza del leasing rispetto al tradizionale finanziamento bancario continua ad essere **prevalente in entrambi i segmenti dell'agevolato**, dove la quota del leasing è del 71,3% nella Sabatini Ordinaria e del 65% nella Tecno-Sabatini 4.0. Valori importanti che hanno spinto il peso complessivo dei finanziamenti agevolati attraverso la Nuova Sabatini ad avvicinarsi al 30% del totale dello stipulato del leasing.

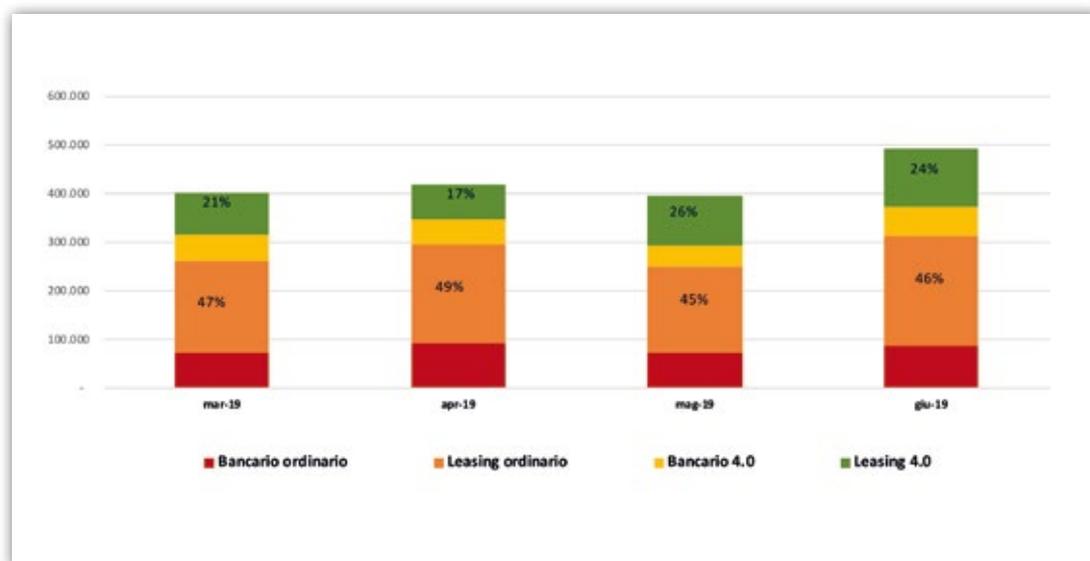
Dalle elaborazioni MISE effettuate nel mese di giugno 2019 emerge anche che la disponibilità residua del contributo previsto a fronte dell'investimento è pari al 19%. L'innalzamento a 4 milioni dell'importo massimo finanziabile potrà

**accelerare ancora di più il processo di rinnovamento delle aziende** italiane attraverso il leasing dei beni strumentali, in particolare delle PMI, e al contempo accelerare il processo di drenaggio dei fondi disponibili per questa importante forma di agevolazione.

Fin dalla riapertura a marzo dello sportello della Nuova Sabatini, i dati delle prenotazioni leasing hanno confermato l'appeal che il prodotto mantiene proprio verso le PMI.

Lo strumento agevolativo presenta molteplici vantaggi in termini di semplicità e chiarezza, unicità di applicazione **su tutto il territorio nazionale, su tutti i beni strumentali e a tutte le attività produttive**, certezza dei tempi e della disponibilità dei fondi, agilità delle procedure che consente alle imprese tempi elastici per l'acquisizione dei beni; appeal del contributo.

Il contributo è erogato dal MISE ed è commisurato agli interessi pagati dalla PMI su un piano di



**Fig. 1** - Leasing e prenozzioni Nuova Sabatini ordinaria e Tecno-Sabatini

Fonte: elaborazioni Assilea su dati MiSE

investimento convenzionale di 5 anni ad un tasso del 2,75% (in caso di bene strumentale ordinario) o del 3,575% (in caso di bene tecnologicamente avanzato). Attualmente il finanziamento, per essere ammesso al contributo deve essere di: durata non superiore a 5 anni, compreso tra 20.000 euro e 2 milioni di euro, interamente utilizzato per coprire gli investimenti ammissibili. Tra le novità del Decreto Crescita è stato introdotto un innalzamento a 4 milioni della soglia del valore massimo complessivo del finanziamento agevolabile per ciascuna impresa.

Il contributo è **cumulabile con altre agevolazioni**, quali l'iper-ammortamento, previsto per gli investimenti di cui al Piano Industria 4.0. Tale agevolazione consente, ai titolari di reddito d'impresa, di beneficiare di un incremento della quota annua di ammortamento (o del canone annuo di leasing) fiscalmente deducibile. La percentuale di deducibilità è stata portata dal 240% del 2017 al 230% nel 2018 e a partire dal 2019 viene così segmentata per le diverse fasce d'importo: è pari al 170% dell'investimento fino ad un importo di 2,5 milioni di euro; al 100% per gli investimenti oltre all'importo di 2,5 milioni di euro e fino a 10

milioni di euro; al 50% oltre all'importo di 10 milioni di euro e fino ad un massimo di 20 milioni di euro (oltre tale importo non è ammessa agevolazione).



# LA CASSAZIONE “ASSOLVE” IL LEASING NAUTICO

Nel primo caso trattato, la Corte di Cassazione conferma la sentenza di merito per la quale i presunti indicatori di anomalia del contratto di leasing nautico rispondono a normali logiche economiche.



Livia Salvini



Lorenzo Banfi

Sono trascorsi tre anni da quando Assilea si è occupata delle vicende riguardanti gli accertamenti notificati a vari operatori di leasing nautico, per lo più tra il 2009 e il 2010, e aventi a oggetto la **contestazione della natura di alcuni contratti** di locazione finanziaria su unità da diporto (v. questa Rivista, n. 3 del 2016, p. 46). In particolare, le contestazioni si basavano su un “filone” interpretativo teso ad attribuire natura “abusiva” a contratti che presentavano clausole ritenute anomale riguardanti l’incidenza percentuale del maxicanone, la durata del contratto, l’ammontare del riscatto, l’esistenza di garanzie o di corposi acconti versati al cantiere costruttore dal cliente finale prima della stipula del contratto di *leasing*. Sulla base di tali atti d’accertamento, l’Agenzia delle Entrate aveva riqualificato i contratti di *leasing* in contratti di compravendita, rideterminando l’IVA su tali operazioni e imponendone l’assolvimento in modo ordinario (anziché forfetario come previsto dalla disciplina agevolativa in materia di *leasing* di imbarcazioni). Come già illustrato sulla rivista, sono state

**numerose le pronunce delle Commissioni tributarie favorevoli ai contribuenti.** In particolare, i giudici di merito hanno spesso riconosciuto la liceità di quei contratti di *leasing* che, nel rispetto di vincoli operativi e finanziari a presidio dell’attività creditizia, prevedevano clausole e parametri finanziari atti a soddisfare le esigenze delle parti tenuto conto delle peculiarità che hanno da sempre contraddistinto il settore della nautica. Un caso trattato nei primi due giudizi di merito si è concluso recentemente con la pronuncia della sentenza della **Corte di Cassazione del 5 aprile 2019, n. 9591**. Il caso deciso riguardava un accertamento relativo al periodo d’imposta 2004: i rilievi sollevati dall’Agenzia investivano il regime IVA “di favore” (i.e. IVA forfettaria) applicato ai contratti di *leasing* nautico e la maggior imposta accertata emergeva a seguito della riqualificazione degli stessi in “contratti di cessione di beni”, configurandosi (ad avviso dell’Agenzia delle Entrate competente) la fattispecie dell’“abuso del diritto”.

Tale riqualificazione si basava su asserite ano-



malie dei contratti: in particolare, l'ammontare del maxicanone per il 50% del valore dell'imbarcazione e la corrispondenza dello stesso con quanto versato in precedenza dall'utilizzatore al rivenditore a titolo di anticipo.

La Commissione Provinciale di Venezia (CTP Venezia, 20 febbraio 2012, n. 13) aveva ritenuto che nel caso di specie non si configurasse "abuso del diritto" in quanto gli **strumenti giuridici adottati dal contribuente erano coerenti con i fini economici perseguiti** ed erano diversi da quelli tesi a ottenere esclusivamente vantaggi fiscali, in quanto - *inter alia* - per la società di *leasing*, l'IVA assume carattere di neutralità. La Commissione ha anche confermato la legittimità della prassi commerciale di settore che prevedeva un elevato importo a titolo di maxicanone (riflettente il profilo di rischio connesso all'operazione, trattandosi solitamente di imbarcazioni

di alto valore), nonché del rapporto economico instauratosi fra l'utilizzatore e il costruttore/venditore prima della stipula del contratto di *leasing* (rapporto che legittimamente, nella prassi commerciale, poteva anche prevedere il versamento di anticipi di rilevante importo). Concludeva la Commissione Tributaria di primo grado affermando che *"la preminente natura di finanziamento del contratto di leasing, anche in presenza di elementi che paiono suggestivi per ritenere simulato tale contratto, ma che paiono piuttosto essere coerenti con il particolare settore in cui il rapporto è regolato dall'autonomia delle parti per soddisfare gli interessi di ciascun soggetto che ad esso partecipa, consente l'individuazione di quelle ragioni economicamente apprezzabili che le sezioni unite [n.d.r. con richiamo a Cass. SS. UU., 16 gennaio 2008, n. 8778] richiedono ai fini di esprimere un favorevole giudizio su dette*

La Prof.ssa Salvini, dello Studio Salvini e Soci, e il Dott. Lorenzo Banfi, Partner Studio Pirola Pennuto Zei & Associati, analizzano la pronuncia sul leasing nautico.



*operazioni in sede di valutazione antielusiva delle medesime”.*

In secondo grado, la Commissione Regionale ha ribadito che l'ammontare (elevato) del **maxicane** doveva essere considerato funzionale alla limitazione del rischio finanziario in transazioni del genere e che “un basso prezzo di riscatto non può essere interpretato come indizio di una carenza della funzione finanziaria del contratto, né come indizio di un'anomalia dell'intera pattuizione contrattuale”. La Commissione di secondo grado (CTR Veneto, 24 febbraio 2014, n.351) ha motivato la decisione affermando il principio in base al quale l'abuso di diritto può escludersi in tutti quei casi in cui lo strumento adottato al fine di perseguire un determinato risultato economico sia coerente rispetto allo scopo economico perseguito diverso da quello meramente fiscale. Ha concluso, inoltre, la Commissione Regionale stabilendo che “nel caso di specie, si rileva l'assenza di vantaggi fiscali per la società finanziaria, ragion per cui si deve dedurre l'assenza dei presupposti, richiamati dalla recente giurispru-

*denza della Corte di Cassazione (Cassazione, sez. tribut., n. 1372/2011), e per l'effetto, la liceità del comportamento della società ricorrente, la quale ha posto in essere operazioni per le quali vi erano valide ragioni economiche, consistenti nella realizzazione di operazioni di locazione finanziaria rientranti nella propria ordinaria attività”.*

In definitiva, in relazione alla fattispecie trattata, le due Commissioni di merito hanno **escluso la configurabilità di una condotta abusiva** basandosi sui principi stabiliti dalla giurisprudenza della Suprema Corte.

L'Agenzia delle Entrate ha proposto ricorso avverso la sentenza di appello dinanzi la Corte di Cassazione, la quale tuttavia non ha preso una chiara posizione in merito ai profili strettamente giuridici della questione. La Cassazione non ha, infatti, enunciato uno specifico principio di diritto, in quanto la struttura del ricorso introduttivo dell'Amministrazione finanziaria non lo ha permesso. Ciononostante, la sentenza qui in commento nonché la coeva sentenza n. 9590, dal

contenuto sostanzialmente simile, sono le prime ad occuparsi dell'annosa questione e quindi meritano di essere esaminate.

Per la Cassazione devono considerarsi esaustive le argomentazioni della CTR che ha ritenuto - anche tenendo conto dei principi affermati dalla Corte di Giustizia sul tema - che **gli indicatori di anomalia contestati dall'Amministrazione finanziaria rispondono invece a normali logiche economiche** in virtù del riscontrato "interesse economico proprio del concedente leasing finanziari, quale effettivamente era la società contribuente, e quindi l'assenza del mero scopo di ottenere un risparmio fiscale".

Le statuizioni della Suprema Corte sanciscono in modo assai deciso la congruità della motivazione delle sentenze di merito che riconoscono la fisiologicità delle clausole in esso pattuite, in ragione delle peculiarità del contratto di *leasing* nautico. E qui stanno senz'altro i motivi di interesse della sentenza in commento, anche se la Corte, per i motivi suddetti, non ha affrontato in diritto la questione della censurabilità, sotto

il profilo dell'abuso del diritto, della scelta dei contribuenti di stipulare un contratto di *leasing* nautico anziché un contratto di compravendita, in presenza di uno o più "indicatori di anomalia" individuati dall'Amministrazione finanziaria (cfr. il "Vademecum del leasing nautico" pubblicato da ASSILEA in collaborazione con l'Agenzia delle Entrate nel mese di ottobre 2010).

Considerata la nutrita giurisprudenza di merito che si è sviluppata sul tema, è comunque verosimile che esso non tarderà a giungere nuovamente all'attenzione della Corte. Si auspica che in tale occasione si chiarirà, sotto il profilo generale, il punto fondamentale della questione, e cioè se l'Amministrazione finanziaria ha il potere di contestare ai sensi dell'art. 10-bis della L. n. 212/2000 la scelta dei contribuenti in merito alla forma legale attribuita a un determinato negozio, anche nelle ipotesi in cui le pattuizioni contrattuali integrino tutti gli elementi essenziali di quel determinato schema negoziale. Da tale chiarimento si potrà desumere se, in presenza di tutti gli elementi che tipizzano il negozio del *le-*





asing (quali, la consegna in godimento del bene, la corresponsione di canoni periodici, l'opzione d'acquisto e la fissazione di un corrispettivo globale), sia possibile ipotizzare una sua riqualificazione in una vendita, producendo quest'ultima effetti del tutto diversi e sottendendo i due contratti interessi tra loro non assimilabili.

Con più specifico riferimento alle transazioni oggetto di accertamento, la giurisprudenza di legittimità dovrà, invece, interrogarsi sulla validità, al fine di escludere la sussistenza di una condotta abusiva ai sensi del comma 3 del menzionato art. 10-bis, delle ragioni economiche extrafiscali sottese alla previsione delle clausole dei contratti di *leasing* nautico asseritamente anomale secondo l'Amministrazione finanziaria, ossia il maggior importo della rata iniziale rispetto agli altri canoni contrattuali, il versamento da parte dell'utilizzatore di ingenti acconti al costruttore, la ridotta durata dei contratti e l'esiguità del

prezzo di riscatto.

Tali previsioni, secondo le comuni difese delle società di *leasing*, fungerebbero infatti da garanzia rispetto alla prima obsolescenza dell'imbarcazione, che una volta utilizzata assume un valore di mercato assai inferiore e risulta di difficile ricollocazione nel mercato, in quanto realizzato secondo le particolari esigenze del cliente.

In conclusione, resta attualmente ancora irrisolta la questione se gli elementi evidenziati negli accertamenti fiscali in materia costituiscano o meno una deviazione dei contratti dalla propria causa tipica o se - come è stato confermato dalla giurisprudenza di merito pressoché totalitaria - quei medesimi elementi debbano ritenersi direttamente funzionali alla sua realizzazione, tenendo conto delle peculiarità dei beni oggetto di *leasing*, caratterizzati da un elevato grado di svalutazione e di deterioramento e da un alto livello di personalizzazione.

# L'opinione dei professionisti del settore finanziario

## AGENTI E MEDIATORI IN 5 PUNTI

Tra attività di vigilanza e problemi di comunicazione con l'OAM, i risultati dell'indagine eseguita dall'Area Formazione e Servizi di Audit Assilea

Rilevare il sentiment dei professionisti del settore finanziario e mettere a fattor comune le principali evidenze emerse. E' questo lo scopo di un'indagine ASSILEA eseguita dall'Area Formazione e Servizi di Audit nel mese di aprile 2019, per la quale è stato intervistato un campione rappresentativo di Agenti in Attività Finanziaria e di Mediatori Creditizi iscritti in OAM (Organismo Agenti e Mediatori). La rilevazione ha **fotografato il sentiment dei professionisti del settore finanziario** e ha permesso di mettere a fattor comune le principali evidenze emerse a valle dell'indagine. Nel dettaglio, l'opinione dei rispondenti ha trovato un punto di incontro su cinque principali tematiche di comune interesse. In particolare:

- **Difficoltà comunicative con OAM:** risposte tardive e non sempre approfondite da parte dell'Organismo Agenti e Mediatori, problemi nel contattare i referenti e difficoltà nel reperire il numero telefonico dell'infopoint, sono le principali criticità
- **Monomandato:** la mancata opportunità di poter offrire ai clienti prodotti e servizi differenti, a

loro volta proposti da diversi istituti è considerato un limite alla professione

- **Segnalazioni:** presenza sul mercato di soggetti che operano tramite segnalazione diretta agli istituti
- **Prova d'esame:** argomenti di formazione troppo vasti e, dunque, in contraddizione con le limitazioni del monomandato imposte dalla legislazione vigente
- **Decreto 141/10:** possibilità di applicazione, per ragioni di equità, della normativa anche a operatori terzi (vendor).

Nell'ottica di quanto specificato, l'Associazione Italiana Leasing porta avanti oramai da quattro anni un percorso di compliance denominato **Conformità Agenti e Mediatori** volto a supportare Agenti in Attività Finanziaria e Mediatori Creditizi sia dal punto di vista operativo, sia da quello prettamente informativo. Il percorso ha l'obiettivo di favorire lo sviluppo di un circuito in grado di valorizzare le eccellenze del settore finanziario, anche con la pretesa di intercettare le best practice e condividerle a beneficio dei professionisti del settore.



Katia Ricci



Dimitri Verdecchia



Gli Agenti in Attività Finanziaria e i Mediatori Creditizi che superano con successo il percorso sono inseriti in **un circuito di eccellenze visibile** in una sezione pubblica del sito Assilea, visibile dunque sia agli organi preposti al controllo, (per farsi, se vogliono, un'idea dei soggetti presenti), sia alle Banche Preponenti interessate ad avviare collaborazioni con professionisti virtuosi.

In parallelo, l'Associazione ha posto in essere anche il **Monitoraggio Agenti e Mediatori**, destinato agli intermediari che si avvalgono della collaborazione di reti finanziarie. Parliamo dunque di un vero e proprio supporto operativo e consulenziale finalizzato a un completo allineamento rispetto alla normativa in vigore.

Nel perimetro dei controlli previsti rientra, tra le diverse attività, l'analisi degli scostamenti delle posizioni riportate nella documentazione analizzata, oltre che la fotografia della situazione presente negli elenchi OAM e RUI, sia con riguardo ai titolari che ai rispettivi collaboratori della rete.

Nella stessa ottica si muove **"Agenti e Mediatori LAB"**, il nuovo format nato per favorire l'incontro di Intermediari finanziari, Agenti in Attività Finanziaria e Mediatori Creditizi con i Soci e gli Aggregati Assilea al fine di raccogliere le principali istanze e portarle all'attenzione dell'Associazione. Un'occasione privilegiata per intercettare, inoltre, best practice e favorire lo sviluppo di un circuito in grado di valorizzare le eccellenze del settore finanziario.

Per maggiori informazioni:

**Katia Ricci** - 346 1092255

[katia.ricci@assileaservizi.it](mailto:katia.ricci@assileaservizi.it)

**Dimitri Verdecchia** - 344 0507413

[dimitri.verdecchia@assileaservizi.it](mailto:dimitri.verdecchia@assileaservizi.it)

## Pagina pubblicitaria sulla rivista periodica associativa "La lettera di Assilea"

Tiratura: \_\_\_\_\_ n. 2000 copie circa

Pagina intera interna: \_\_\_\_\_ € 900,00 (+ IVA)

da n. 2 a n. 3 numeri: \_\_\_\_\_ sconto del 10%

da n. 4 a n. 5 numeri: \_\_\_\_\_ sconto del 20%

da n. 6 numeri: \_\_\_\_\_ sconto del 30%

## Banner pubblicitario sul portale internet associativo www.assilea.it

Contatti medi giornalieri: \_\_\_\_\_ n. 1.300 circa

## Banner pubblicitario sulla newsletter elettronica "Il robot di Assilea"

Destinatari: \_\_\_\_\_ n. 4000 circa (1 invio al giorno)

Singola settimana solare: \_\_\_\_\_ € 1.500,00 (+ IVA)

da n. 2 a n. 4 settimane solari: \_\_\_\_\_ sconto del 10%

da n. 5 settimane solari: \_\_\_\_\_ sconto del 20%

Abbonamenti e pubblicità: Lea Caselli, tel. 06 99703629, [editoria@assileaservizi.it](mailto:editoria@assileaservizi.it)



**ASSILEA - ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING**

Via d'Azeglio, 33 – 00184 Roma Tel 06 9970361

[www.assilea.it](http://www.assilea.it) • [editoria@assileaservizi.it](mailto:editoria@assileaservizi.it)