

LEASE news

SOSTENIBILITÀ ED EVOLUZIONE DEL RISCHIO
Il ruolo del lease

AUTO ELETTRICA
Alle origini del pensiero di mobilità motorizzata

VEHICLE EVALUATION SYSTEM
Le piattaforme per la gestione degli Asset

PORTALE STATISTICHE ASSILEA-SADAS
Funzionalità e opportunità per le Associate

CESSIONE NPL
L'operazione UBI

...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



Lease 2020

IL **SALONE DEL LEASING**
E DEL **NOLEGGIO**

**OPPORTUNITÀ
INNOVAZIONE
MERCATI**

28-29 APRILE 2020
MILANO

Sede Gruppo 24 Ore
Via Monterosa, 91


NEWTON

IN COLLABORAZIONE CON

 **assilea**

Sostenibilità ed evoluzione del rischio

IL LEASING A SUPPORTO DEI PROCESSI DI TRANSIZIONE DI IMPRESA PER LO SVILUPPO SOSTENIBILE

Perché possiamo parlare di rischi e opportunità collegati ad un approccio di sviluppo sostenibile?



Davide Parisse
ESG Risk Specialist
SCS Consulting

Il dibattito su modelli di sviluppo sostenibile acquisisce sempre più rilevanza in questo momento storico alla luce di una profonda evoluzione della natura dei rischi e dei programmi dell'Unione Europea. Anche nel 2020 (Figura 1), il **World Economic Forum** nel suo annuale Global Risk Report¹ - che riporta i principali rischi per probabilità di accadimento e impatto - conferma in maniera evidente il passaggio da rischi di natura economico-finanziaria verso *trend-topic* legati all'ambiente, in particolare ai cambiamenti climatici e alla dimensione sociale.

In coerenza con questo scenario, le Nazioni Unite avevano già espresso un chiaro giudizio sull'insostenibilità dell'attuale modello di sviluppo, non solo dal punto di vista ambientale, ma anche sul piano economico e sociale, in particolare attraverso la costituzione nel 2015 dell'**Agenda 2030 per lo Sviluppo Sostenibile**². Tuttavia, oggi sono i **rischi e le opportunità collegati al cambiamento climatico** ad essere al centro del dibattito, generatosi dalla crescente preoccupazione a livello globale degli impatti che questi rischi possano comportare alla stabilità finanziaria.

In questo scenario, si delinea anche sempre più chiaramente il ruolo che intende perseguire l'Europa. **L'Action Plan per finanziare la Crescita**

Sostenibile³ e **l'European Green Deal**⁴, entrambi della Commissione Europea, definiscono le nuove strategie rispettivamente per orientare gli investimenti verso "business sostenibili" e definire una politica climatica europea che non solo mira a ridurre le emissioni, ma anche creare nuovi posti di lavoro e dare impulso all'innovazione.

Le imprese pertanto si trovano a operare in un contesto complesso e in divenire, la cui competitività sui mercati non può più prescindere dall'implementazione di strategie che tengano in considerazione i fattori "ESG" (Environmental, Social and Governance).

Il settore finanziario può svolgere un importante **ruolo di fattore abilitante allo sviluppo sostenibile**, anche attraverso nuovi strumenti finanziari. I trend in corso evidenziano l'ascesa di nuove forme di "debito sostenibile", tra cui i cosiddetti "Sustainability-linked loan". Ad esempio, il **leasing**, che in Italia negli ultimi cinque anni è cresciuto ed ha visto aumentare il proprio peso sull'economia⁵, per sua natura, oltre a consentire alle imprese di identificare specifiche soluzioni volte a **perseguire la sostenibilità economica della propria posizione debitoria**, può favorire approcci sostenibili anche dal punto di vista ambientale: un bene non viene più acquistato ma



Simona Ceccarelli
Manager
SCS Consulting

1. <https://www.weforum.org/reports/the-global-risks-report-2020>

2. <https://unric.org/it/agenda-2030>

3. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/?uri=CELEX:52018DC0097>

4. https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/european-green-deal_it

5. Fonte: <https://www.assilea.it>

Figura 1 - World Economic Forum 2007-2020, Global Risks Report

utilizzato tramite un contratto, favorendo così **modelli di economia circolare**.

Pertanto, anche gli operatori del settore leasing, come gli istituti bancari, sono sempre più chiamati ad **avviare percorsi di integrazione dei fattori ESG** nelle proprie politiche e nei propri processi ai fini di una sempre più efficace gestione dei rischi e delle opportunità. Di seguito si intende mettere in evidenza:

1. **le principali milestone del contesto di sostenibilità**, per comprendere al meglio politiche e normative che influenzeranno lo sviluppo sostenibile nei prossimi anni;
2. **i principali trend in atto**, con particolare focus sugli strumenti che possono abilitare lo sviluppo sostenibile;
3. **riflessioni su opportunità e rischi** legati ad aspetti ESG per il business del leasing.

Principali milestone del contesto di sostenibilità

Dall'inizio degli anni 2000 ad oggi vi è stata un'evoluzione costante del quadro regolamentare e normativo, nazionale ed internazionale, nonché delle politiche pubbliche volte a favorire lo sviluppo sostenibile.

Nel 2014 è stata emanata la Direttiva⁶ che obbliga dal 2017⁷ gli **enti di interesse pubblico**⁸ a pubblicare le cosiddette "informazioni non finanziarie", ovvero in grado di **evidenziare il modo con cui sono stati raggiunti i risultati di tipo economico**. Aumenta così la "pressione" per le grandi imprese e istituti finanziari a presidiare le performance ESG, anche a livello di filiera.

Nel 2015 è costituito il **programma d'azione dell'Agenda 2030 per lo Sviluppo Sostenibile** da parte delle Nazioni Unite (Figura 2), con l'identificazione di 17 obiettivi, conosciuti anche come SDGs (Sustainable Development Goals) e avviene la conferenza sul clima di Parigi (COP21) che ha portato all'accordo di limitare il riscaldamento globale al di sotto di 2°C.

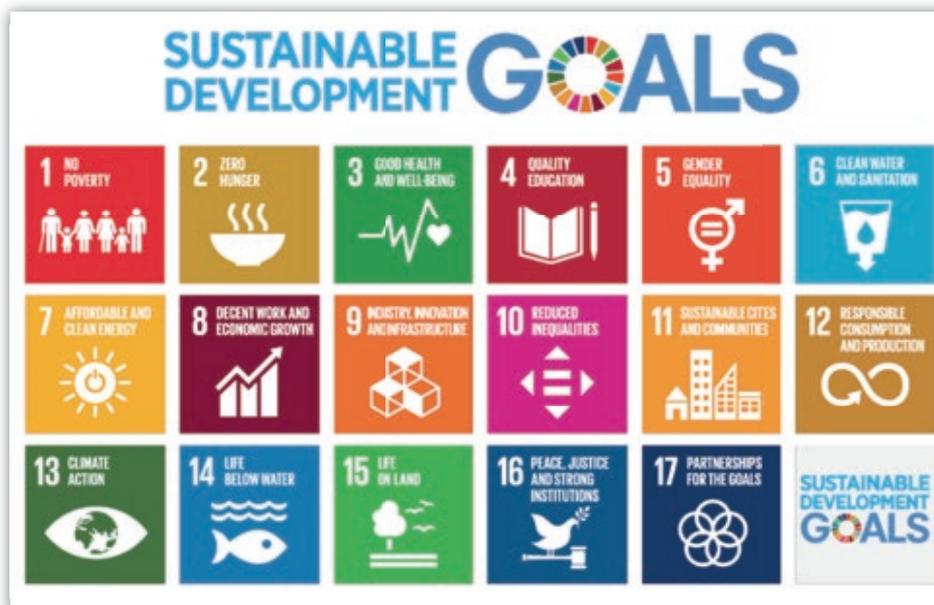


Figura 2 - Sustainable Development Goals, SDGs

6. Direttiva 2014/95/UE in materia di comunicazione di informazioni di carattere non finanziario

7. In Italia recepita del D. Lgs. 254/2016

8. I soggetti tenuti all'obbligo di redigere la Dichiarazione non Finanziaria sono gli enti di interesse pubblico che soddisfano i seguenti criteri:

- hanno un numero medio di dipendenti nell'esercizio superiore a 500 unità;
- alla data di chiusura del bilancio superano almeno uno dei seguenti parametri: 20 milioni di euro di totale di stato patrimoniale o 40 milioni di euro di ricavi

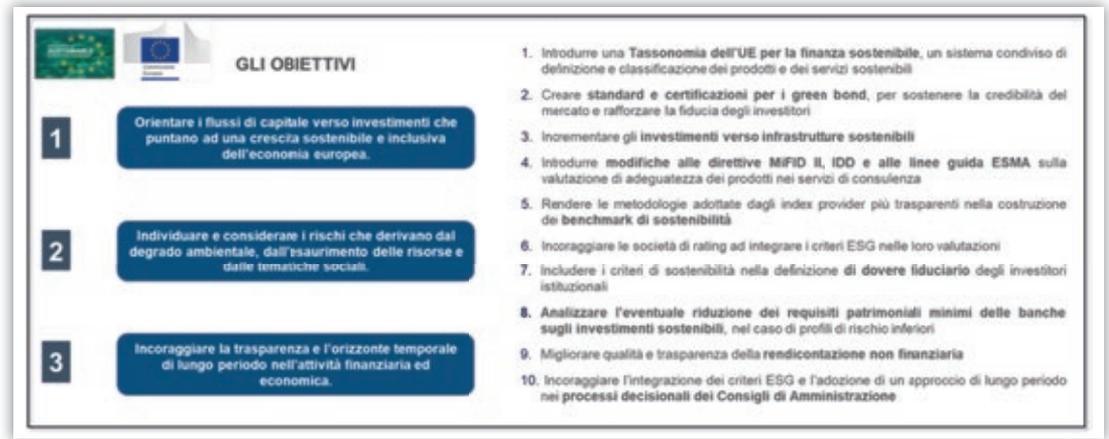


Figura 3 – Action Plan per Finanziare la Crescita Sostenibile

Nel 2016 la Commissione Europea ha costituito l'High Level Expert Group sulla Finanza Sostenibile (HLEG), a supporto della Commissione stessa, per lo sviluppo di una strategia volta a favorire lo sviluppo della finanza sostenibile in Europa. Grazie a questo lavoro, a marzo 2018, la Commissione Europea ha pubblicato l'Action Plan per finanziare la crescita sostenibile, articolato in 10 punti (cfr. Figura 3).

In sintesi, l'Action Plan mira a orientare gli investimenti in ottica di sostenibilità, integrando i rischi ambientali e sociali all'interno dei modelli di risk management e incoraggiando le aziende ad intraprendere decisioni con obiettivi o conseguenze di lungo termine. Con specifico riferimento al settore bancario, lo scorso 6 dicembre, l'Autorità Bancaria Europea (EBA), ha pubblicato l'EBA Action Plan on Sustainable Finance⁹, che

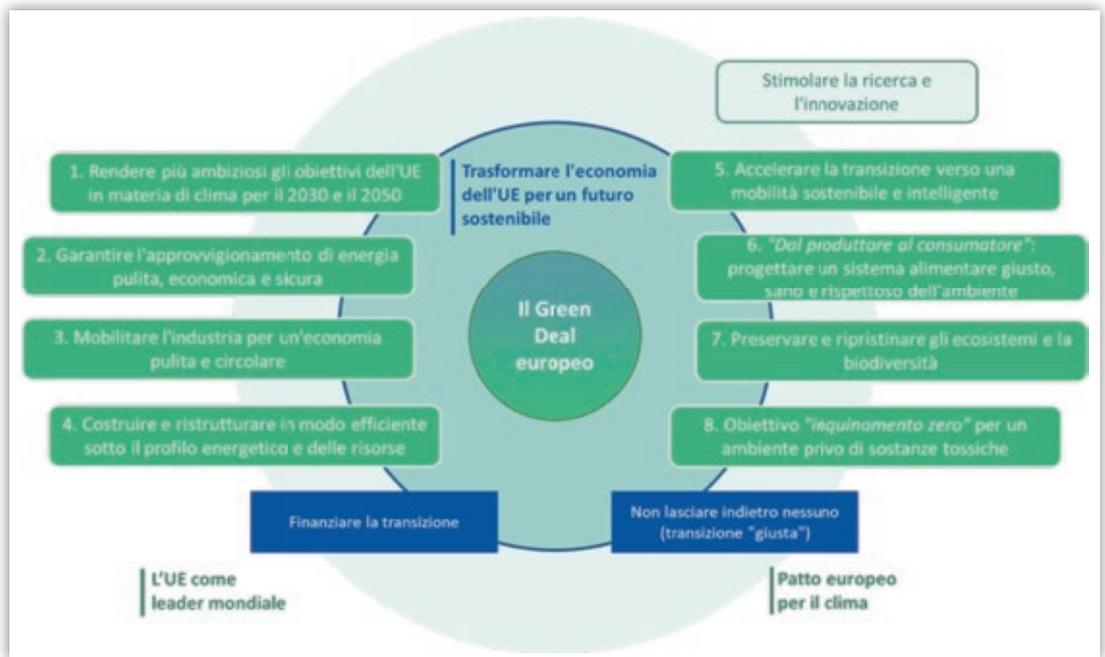


Figura 4 – Rappresentazione di sintesi dell'European Green Deal

9. <https://eba.europa.eu/financial-innovation-and-fintech/sustainable-finance>

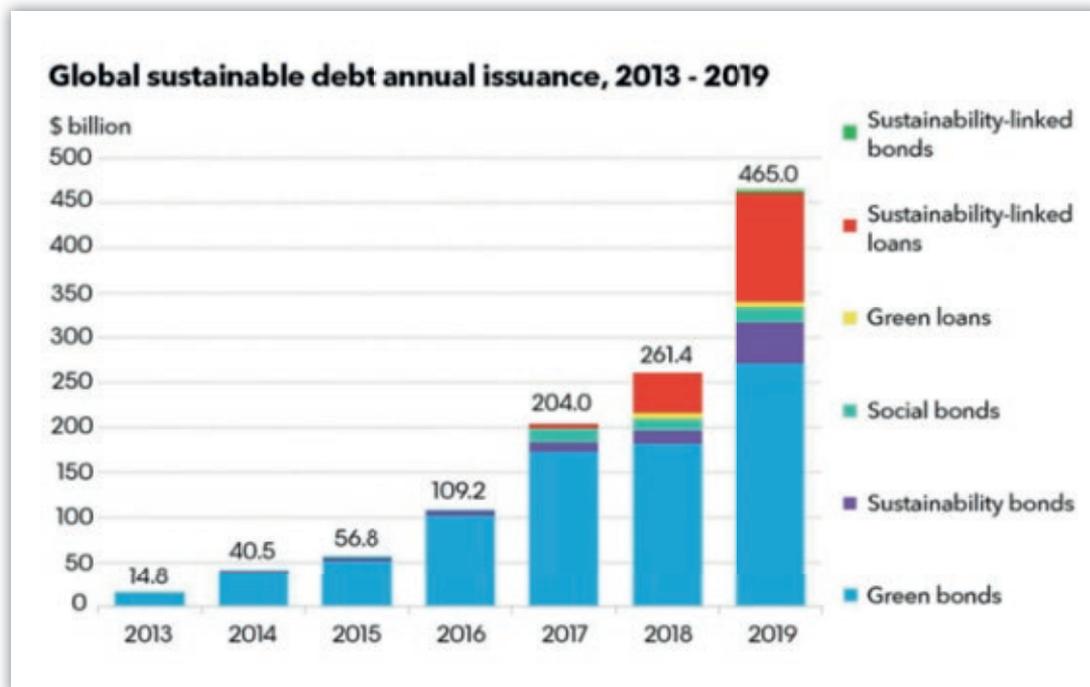


Figura 5 – Andamento del mercato globale del debito sostenibile, BloombergNEF, Bloomberg L.P.

illustra la programmazione normativa 2020-25, volta a valutare l'inclusione dei rischi connessi ai fattori ESG nei sistemi di gestioni del rischio e se sarebbe giustificato un trattamento prudenziale dedicato delle esposizioni relative ad attività associate sostanzialmente a obiettivi ambientali e/o sociali nell'ambito del pacchetto CRR 2 / CRD 5.

Oltre all'Action Plan per finanziaria la Crescita Sostenibile, il recente **European Green Deal**, la cui adozione è stata annunciata lo scorso 11 dicembre 2019, dalla Presidente della Commissione Europea Ursula von der Leyen, costituisce un'altra iniziativa di Policy da tenere in considerazione nello sviluppo di una strategia di impresa in chiave sostenibile. Il piano, come rappresentato in figura 4, infatti procede sul "doppio binario industria e clima", nell'ottica di una strategia di crescita e con un fondo da 100 miliardi di euro per garantire una transizione giusta e inclusiva.

Principali trend in atto: focus su strumenti abilitanti lo sviluppo sostenibile

Sempre più Istituti Bancari stanno realizzando percorsi di integrazione dei fattori ESG nelle proprie politiche, anche creditizie, e hanno sviluppato nuovi strumenti di debito volti a incentivare lo sviluppo sostenibile.

Con riferimento a quest'ultimo aspetto, i dati di BloombergNEF¹⁰ (Figura 5) mettono in evidenza che il livello di debito sostenibile emesso annualmente su scala globale presenti **importanti tassi di crescita**, tra cui spiccano nel 2019 i cosiddetti **sustainability-linked loans**.

Seppur non vi sia una definizione univoca e condivisa di **sustainability-linked loan**, questi finanziamenti incorporano un **sistema di "positive-incentive" che prevede riduzioni del tasso di interesse a fronte del raggiungimento di obiettivi collegati alle performance ESG del debitore**. Tali performance possono essere collegate al rating

10. Fonte: <https://about.bnef.com/blog/sustainable-debt-sees-record-issuance-at-465bn-in-2019-up-78-from-2018/>

ESG del debitore, o nel caso di finanziamenti “asset based” a specifici obiettivi di performance ambientale raggiunti grazie all’uso dell’asset finanziato. Questo ultimo tipo di prestito è tipicamente legato alla realizzazione di investimenti per innovazione di prodotto e/o di processo.

In ambito leasing, anche l’offerta di prodotti e servizi dei principali player in Italia presenta elementi di innovazione che vanno nella direzione di favorire lo sviluppo sostenibile, come ad esempio:

- Stipula di accordi con il Fondo Europeo per gli Investimenti (FEI) attraverso cui sono ottenute garanzie a copertura del 50% dell’importo finanziato, per soggetti impegnati a migliorare la propria efficienza energetica;
- Innovazioni del modello di offerta, in logica “product as a service”, con l’obiettivo di favorire modelli di economia circolare, dove la società di leasing diviene responsabile della gestione del ciclo di vita delle attrezzature;
- Pacchetti di servizi abbinati ai contratti di leasing volti a incentivare l’acquisto di un bene con impatti positivi sull’ambiente (es. auto elettriche/ibride).

Riflessioni su rischi e opportunità ESG nel mondo leasing

La comprensione dei rischi e delle opportunità derivanti dal contesto di sostenibilità per il business del leasing non può prescindere da un ulteriore approfondimento delle politiche definite nell’ambito dello European Green Deal. Ad esempio in materia di:

- **riqualificazione edilizia**¹¹, è prevista nel 2020 un’iniziativa intitolata “Avviare un’ondata di ristrutturazioni”. A questo fine la Commissione avvierà una piattaforma aperta che riunirà gli stakeholder del settore al fine di:

- sviluppare possibilità di finanziamento innovative;
- promuovere gli investimenti nell’efficienza energetica degli edifici;
- unire gli sforzi di ristrutturazione in grandi blocchi per beneficiare di economie di scala.

L’incremento degli interventi di riqualificazione edilizia, volti a perseguire l’efficienza energetica degli immobili, potrebbe contribuire ad accelerare la dinamica positiva che nel 2018¹² ha interessato il leasing immobiliare, con un tasso di crescita che si attesta ad un +9,9%.

Vi sono inoltre **possibili ulteriori effetti positivi** da tenere in considerazione, evidenziati da alcuni studi:

- **sul valore economico dell’immobile:** il valore, ad esempio, può essere quantificato in relazione a indicatori di prestazione energetica ed elementi di sostenibilità degli assets, quali gestione e riciclaggio dei rifiuti, fattori che supportano il risparmio idrico)¹³. Come regola generale, interventi migliorativi dell’efficienza energetica possono generare mediamente un aumento del 3-8% del prezzo di immobili residenziali mentre per gli edifici commerciali il vantaggio sembra essere maggiore (oltre il 10% e in alcuni studi anche oltre il 20% dell’aumento del prezzo di vendita) rispetto a proprietà simili¹⁴;
- **sul rischio di insolvenza del debitore:** la correlazione tra investimenti nell’efficienza energetica degli immobili e maggiore capacità di rimborso¹⁵.

- **filiera sostenibile**¹⁶, per cui si intendono perseguire **politiche industriali e agricole basate sull’economia circolare**. Saranno fissati requisiti minimi per evitare l’immissione sul mercato dell’UE di prodotti nocivi per l’ambiente. Per il

11. Fonte: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/it/fs_19_6725

12. Fonte: Assilea, To Lease 2019

13. Fonte: Cappelli, S. (2017). Energy Efficiency: Impact on real estate values and risks. CRIF

14. Fonte: JRC - “Energy efficiency, the value of buildings and the payment default risk” - Zancanella, P., Bertoldi, P., Boza-Kiss, B. (2018)

15. An, X., & Pivo, G. (2015). Default risk of Securitized Commercial Mortgages: Do Sustainability Property Features Matter?. RERI Working Paper.

16. Fonte: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/it/fs_19_6724; https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/it/fs_19_6727

settore industriale gli sforzi si concentreranno su **prodotti ad alta intensità di risorse** quali **prodotti tessili, edilizia, prodotti elettronici e plastica**.

Diventa sempre più strategico per le imprese incorporare nella propria strategia il perseguimento degli obiettivi dell'European Green Deal come fattore di innovazione e competitività. Un maggiore **accesso al leasing**, se ben pianificato e analizzato finanziariamente con cautela, **potrebbe accelerare i processi di innovazione delle aziende più dinamiche**, e al tempo stesso **rendere le aziende all'avanguardia dal punto di vista della loro performance ambientale**, in ottica di **miglioramento continuo**. Questo approccio potrebbe quindi da un lato, incrementare ulteriormente la domanda dei servizi di leasing e dall'altro migliorare il profilo di rischio di chi usufruisce di prodotti in grado di supportare o incentivare questo processo di transizione.

- mobilità sostenibile¹⁷, il Green Deal punta ad una riduzione del 90% delle emissioni entro il 2050. A questo fine, la Commissione presenterà una strategia ad hoc per una mobilità sostenibile ed intelligente.

In coerenza con le Politiche di Mobilità Sostenibile dell'European Green Deal, il mercato è attraversato da una serie di cambiamenti che possono costituire uno stimolo per le società di leasing nel **potenziare l'offerta di veicoli con prestazioni energetiche e ambientali migliori**. Infatti, la dotazione di una flotta sostenibile è destinata a diventare un motore di crescita, **poiché studi evidenziano che il valore dei veicoli elettrici aumenterà e il loro remarketing sarà più agevole nei prossimi 3-5 anni¹⁸**.

Se da un lato il contesto di sostenibilità può attivare **nuove opportunità in termini di mercato**, dall'altro è necessario **comprendere anche i potenziali rischi che le società di leasing possono correre, connessi ai temi ambientali e sociali**. Tenuto conto che l'esposizione a tali rischi varia in funzione dell'attività svolta e della tipologia di contratti e controparti presenti nel portafoglio, di seguito si riportano una **serie di aspetti che le società di leasing possono tenere in considerazione per gestire al meglio rischi e opportunità**:

- **Adozione di "politiche ESG" da parte della società di leasing**, per stabilire l'impegno nella gestione dei rischi ambientali e sociali a cui potrebbe essere esposta (es. non finanziare clienti che conducono determinati tipi di attività);
- **Analisi di "politiche ESG" dei clienti**, per individuare obiettivi (es KPIs ambientali e sociali) il cui raggiungimento potrebbero essere favorito anche tramite l'accesso al leasing o l'inserimento di specifici covenants nel contratto;
- **Supporto operativo alla controparte**: a partire dai KPIs di tipo ambientale e sociale che una società si propone di traguardare accedendo ad assets presi in leasing, la società di leasing potrebbe offrire un servizio di supporto al monitoraggio di tali risultati. In particolare, per le operazioni relative a veicoli, attrezzature e macchinari specializzati, la valutazione ambientale e sociale potrebbe includere una panoramica delle operazioni del cliente. La società di leasing potrebbe quindi supportare il cliente nell'identificazione dei potenziali impatti ambientali e sociali positivi prodotti dall'uso (leasing) di assets innovativi che permettano al cliente di migliorare la sua performance ESG.

17. Fonte: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/it/fs_19_6726

18. Fonte: Roland Berger - "Embracing the Car as-a-Service model – The European leasing and fleet management market" - Munich, January 2018

INDICE

- 2 IL LEASING A SUPPORTO DEI PROCESSI DI TRANSIZIONE DI IMPRESA PER LO SVILUPPO SOSTENIBILE**
Davide Parisse - Simona Ceccarelli
- 9 EDITORIALE**
Luigi Macchiola
- 10 MOBILITA' ELETTRICA**
Angelo Colombo
- 16 IL DOCUMENTO UNICO DI CIRCOLAZIONE MANDA IN PENSIONE LO STORICO "LIBRETTO DI CIRCOLAZIONE"**
Marco Viola
- 20 IL FONDO DI GARANZIA PIACE ALLE PMI**
Gianpaolo Pavia
- 22 PROPENSIONE ALL'EXPORT E GRADO DI INNOVAZIONE**
Antonio Angelino - Beatrice Tibuzzi
- 26 VES, UN'ANALISI CHE PUÒ FAR BENE AL PORTAFOGLIO!**
Andrea Beverini
- 29 INDICATORI PER LA PREVENZIONE DEL RISCHIO**
Alberto Nisticò - Giuseppe Terralavoro
- 32 IL NUOVO PORTALE STATISTICHE ASSILEA-SADAS**
Roberto Neglia
- 38 UN CONTRATTO TUTTO NUOVO PER I LAVORATORI DEL CREDITO**
Fabrizio Contenta
- 40 DAL WORLD CAFÈ ALLA COOKING CLASS: ASSILEA INCONTRA GLI HR**
Dimitri Verdecchia - Ilaria Nanni
- 42 CONOSCIAMO LE PERSONE DEL LEASE**
Katia Ricci
- 44 CESSIONE NPL, QUALI VANTAGGI?**
Attilio Seriola
- 46 "RETIDI PROTEZIONE FAMILIARE", LA NECESSITÀ FIGLI DELLA CRISI ECONOMICA**
AON
- 50 UNITA' DA DIPORTO E CANONE RAI**
Simona Coppola

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

Fabrizio Contenta, Responsabile Amministrazione e Controllo, Affari Generali e Societari

Michela Moruzzi, Responsabile Comunicazione

Chiara Palermo, Responsabile Area Relazioni

Istituzionali e Rapporti con i Soci

Danila Parrini, Responsabile Relazioni Interne e Area Editoria

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

studio 28do it - www.28do.it

Hanno collaborato a questo numero

Antonio Angelino, Andrea Beverini,

Simona Ceccarelli, Angelo Colombo,

Fabrizio Contenta, Simona Coppola,

Luigi Macchiola, Ilaria Nanni,

Roberto Neglia, Alberto Nisticò,

Davide Parisse, Gianpaolo Pavia,

Katia Ricci, Attilio Seriola,

Giuseppe Terralavoro, Beatrice Tibuzzi,

Dimitri Verdecchia, Marco Viola



Scarica la versione digitale della rivista direttamente sullo smartphone



Il Green Deal annunciato dalla Commissione europea non è solo una necessità per il nostro futuro, è anche una grande opportunità proprio per il mondo del Lease. Non a caso Bruxelles ha evidenziato il ruolo che il noleggio e il leasing avranno nella nuova economia circolare. Siamo nella posizione ideale per finanziare non solo gli investimenti produttivi di una vasta gamma di beni, ma ricerca e sviluppo, innovazione, infrastrutture, nuove tecnologie.

Anche in considerazione del fatto che il lease rimane lo strumento più duttile e preferito dalle PMI, ancora una volta di gran lunga il principale veicolo per l'erogazione dei benefici della Nuova Sabatini e della Sabatini 4.0.

Come tutte le opportunità è anche una sfida che deve trovare le aziende pronte - anche a una profonda trasformazione interna - e che però le coglie in un momento di grande incertezza. Ancor più che in passato, il ruolo dell'Associazione deve essere quello di aiutare a comprendere l'evoluzione della navigazione e a tracciare una rotta.

La maggior parte di questi temi sono approfonditi in questo numero, a cominciare proprio dal Focus sulla sostenibilità ambientale.

Non basta. Oltre a tutti i nuovi strumenti che Assilea si è data nell'ultimo anno di lavoro - dall'informazione di Leasenews.it alla nuova generazione di score per la prevenzione del rischio, dal Portale statistiche al Salone Lease2020, vogliamo essere più vicini alle imprese anche grazie a una nuova struttura interna.

La nomina di un Direttore operativo, Andrea Albensi, e di un nuovo Direttore commerciale, Andrea Beverini, cui vanno gli auguri di tutta la struttura, ci offrono maggiore incisività e lasceranno più spazio proprio al Direttore generale per il contatto diretto con le Associate.

Per cercare di essere sempre più vicini agli interessi che rappresentiamo.

MOBILITA' ELETTRICA

Il passato che guarda al futuro.



Angelo Colombo
Giornalista

Abbiamo scelto un titolo che può apparire una contraddizione in termini, ma non lo è, semplicemente perché il tema della propulsione elettrica è in realtà alle origini del pensiero di mobilità motorizzata.

Non è un caso se uno degli scienziati maggiormente attivi nello sviluppo di tecnologie tese a garantire soluzioni in tal senso, sia vissuto tra il 1856 e il 1943, così come non è un caso se uno dei veicoli di rottura con il passato a propulsione endotermica porti il suo nome, Tesla.

Senza entrare in argomenti tecnici che annoierebbero i più, lo scienziato serbo, vissuto e naturalizzato negli Stati Uniti, dove visse fino alla morte, collezionò ben 280 brevetti contribuendo attivamente con le sue ricerche alla seconda rivoluzione industriale. Tesla si concentrò in particolare sul sistema elettrico a corrente alternata, poi, la distribuzione elettrica polifase e i motori elettrici sempre a corrente alternata. Le sue ricerche contribuirono talmente allo sviluppo tecnologico che alcuni lo definirono "l'uomo che inventò il XX secolo", altri, "il santo patrono della moderna elettricità". Non fu l'unico scienziato che all'inizio del secolo - il secondo dell'età contemporanea, caratterizzato da eventi come la Rivoluzione Russa, due Guerre Mondiali, i regimi totalitari, la grande depressione del '29, la terza rivoluzione industriale e infine la globalizzazione - portò avanti ricerche lega-

te all'impiego di elettricità e campi magnetici, per ottenere sistemi che dalle comunicazioni via etere spaziavano fino a motori elettrici dalle doti allora impensabili. Tale circostanza è stata oggetto di rivendicazioni approdate addirittura nelle aule di tribunale per il riconoscimento della paternità delle scoperte, ma il dato importante è che come Nikola Tesla, anche Guglielmo Marconi, Thomas Edison, George Westinghouse, Galileo Ferraris e altri scienziati contribuirono a creare la tecnologia del cambiamento.

Con questa premessa, oggi, o meglio ormai da qualche anno, torniamo a considerare la propulsione elettrica come una soluzione per garantire mobilità su terra, acqua e anche in cielo, a fronte d'impatto ambientale ridotto e abbattimento della dipendenza dagli idrocarburi.

Naturalmente, tanto il ridotto impatto ambientale quanto la riduzione d'impiego d'idrocarburi dipendono da come si svilupperà la tecnologia per la produzione di energia da fonti rinnovabili, ma anche qui, siamo a buon punto e a venirci incontro è proprio lo sviluppo tecnologico dei motori elettrici e di altri sistemi normalmente impiegati nelle case, negli uffici e sui veicoli. I motori elettrici sono sempre più efficienti e compatti, in grado di assorbire meno energia a parità di potenza erogata e sostituire sistemi di altro tipo in modo sempre più efficace, poi, si pensi alle lampade con tecnologia LED, acronimo che sta per Light Emitting Diode, ossia,

diodo a emissione di luce, anche queste in grado di garantire consumi ridotti a parità di luce emessa. Se consideriamo che su un veicolo, di qualsiasi tipo esso sia, terrestre, marino o aereo, ciò che serve per un suo corretto funzionamento è affidato a motori elettrici e sistemi luminosi, che erano in passato importanti fonti energivore, è facile intuire che ottimizzandole si ottiene un'efficienza tale da ipotizzare un nuovo modo di interpretare la mobilità, pur creato con tecnologie nate nel passato.

Parlando di mobilità elettrica urbana, un esempio antico ma significativo è rappresentato dal tram e dal filobus. Entrambi sono dotati di motori elettrici ma vincolati da una rete di alimentazione, che garantisce l'energia necessaria sia in termini di potenza sia nella continuità. Allora qual è il nodo da sciogliere per lo sviluppo dell'impiego della propulsione elettrica nella mobilità? Un adeguato bilancio energetico da cui derivi la possibilità di essere svincolati da una rete di distribuzione costante via cavo, avendo al contempo un'adeguata autonomia. Questo significa sistemi meno energivori e di accumulo dotati di capacità sempre più elevata, inoltre, un'adeguata rete di distribuzione terrestre per la ricarica.

Fino a qualche anno addietro il bilancio energetico dei sistemi non garantiva un'adeguata risposta alle esigenze di mobilità più comune, non a caso abbiamo assistito alla nascita di sistemi ibridi, nei quali la presenza di motori endotermici sopprime al limite energetico dello sbilanciamento creato dalla richiesta dei motori elettrici e la capacità delle batterie.

In ambito marino i sistemi ibridi sono di diverso tipo, ma tutti hanno in comune la presenza di generatori con motori endotermici, che hanno il compito di fornire potenza per la ricarica o per alimentare direttamente i motori elettrici, o addirittura per entrambe le cose. Alcuni considerano la tecnologia ibrida di passaggio, in attesa del raggiungimento di quel bilancio energetico che



permetterà ai veicoli di avere prestazioni e autonomia in linea con le esigenze più comuni. La tecnologia sta correndo veloce sia nello sviluppo dei motori sia in quello delle batterie, sempre più compatte, leggere e performanti.

Inutile rammentare che tutte le aziende motoristiche mondiali sono impegnate nello sviluppo di veicoli elettrici e tecnologie capaci di arrivare al mezzo destinato a concorrere sui mercati del futuro. Tesla è stato uno dei precursori della tecnologia definita "full electric", ma BMW, tanto per fare un esempio europeo, ha sinora portato avanti una campagna di sviluppo in tal senso molto importante e con veicoli di grande interesse, Volvo sta facendo la stessa cosa, come Mercedes, Peugeot, Opel, FCA, Toyota si è ritagliata una nicchia di mercato nel segmento delle auto ibride molto importante e poi ci sono i francesi di Renault. Ma, nessuna esclusa, le aziende motoristiche hanno stretto alleanze con industrie specializzate nella produzione di sistemi elettrici come Siemens, Samsung, Mitsubishi e altri attori principali della scintillante scena dei motori elettrici e degli accumulatori.

Il tema della mobilità elettrica si apre poi a nuovi modi di interpretare la mobilità urbana, si pensi ai monopattini elettrici, le biciclette, piccoli veicoli a quattro ruote e motoveicoli. Tutto questo però, necessità di una rete in grado di soddisfare la crescente richiesta di energia e una sua di-



stribuzione capillare, perché il piccolo motore di un monopattino o di una bicicletta ha bisogno di una semplice rete casalinga, ma un autoveicolo o anche un mezzo da lavoro richiedono reti più complesse.

Indubbiamente è una rivoluzione che interessa il nostro modo d'interpretare la mobilità con la consapevolezza di ridurre l'impatto ambientale determinato dalle nostre esigenze di spostamento dentro e fuori le città, in mare e addirittura in volo, perché già si parla anche di velivoli a propulsione elettrica. Tanto per far comprendere meglio a chi legge quanto lo sviluppo dei motori elettrici abbia contribuito alla formulazione della nuova idea di mobilità, fino a 15 anni fa era quasi impensabile produrre velivoli leggeri dotati solo di motori elettrici, oggi, mezzi militari senza pilota sorvolano aree di interesse operativo spinti esclusivamente da un propulsore elettrico e comandati a distanza mediante attuatori e piccoli motori elettrici che gestiscono ogni singola manovra, come farebbe il pilota. Non solo, grazie alla riduzione delle dimensioni, del peso e degli assorbimenti energetici dei motori elettrici, oggi abbiamo droni di qualsiasi dimensione, in grado di sollevare e trasportare anche masse importanti.

Il settore della nautica nel suo insieme, anch'esso molto attivo nello sviluppo di soluzioni di questo tipo, rappresenta un banco di prova mol-

to importante. Il motivo risiede principalmente nella natura energivora dei mezzi, una barca dissipa molta energia per potersi muovere, dunque, la ricerca si spinge verso soluzioni multiple che passano dall'ottimizzazione idrodinamica fino alla proposta di carene mai viste in passato ma molto efficienti, dalla riduzione del peso, componente fondamentale per ridurre l'energia necessaria e poi, tutto il sistema elettrico. Abbiamo dedicato questo inciso alla nautica per un motivo fondamentale, perché forse più che in altri settori porta all'attenzione degli appassionati la possibilità di navigare in modo diverso da come hanno fatto sinora. La velocità è sempre stata una componente primaria nella valutazione dei diversi mezzi, ma in termini energetici questa costa molto in acqua, in quanto si fanno i conti con una resistenza idrodinamica il cui valore aumenta in modo considerevole proprio in funzione della forma dello scafo, della velocità e naturalmente del peso. Questo ha spinto alcuni armatori a considerare la velocità un dato sacrificabile in virtù della possibilità di navigare a impatto zero (quasi n.d.r.), nel silenzio assoluto e con valori di coppia che solo motori endotermici molto potenti sono in grado offrire. Inoltre, ha fatto scoprire a molti armatori che già adottano sistemi di propulsione ibridi, che i motori elettrici possono essere installati anche a ridosso delle cabine senza generare fastidiose vibrazioni e rumori. Un esempio tutto italiano ci è fornito dal Columbus Hybrid 40 metri, progettato da Sergio Cutolo e realizzato dal cantie-



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 - www.finarc.it
Sede Legale: Milano - Uffici di rappresentanza: Bologna - Foligno





re Palumbo di Napoli. Uno yacht che ha marcato lo sviluppo in tale ambito in modo molto deciso, perché è stato il primo motoryacht di 40 mt ad affidare la sua propulsione a un sistema ibrido evoluto, fermo restando che anche altri cantieri blasonati come Royal Huisman, olandese, su barche a vela di grandi dimensioni avevano già portato avanti soluzioni simili e molti altri ormai, stanno procedendo alacremenente verso soluzioni sempre più efficaci per prestazioni e autonomia. Anche l'italiano Gruppo Ferretti già nel 2012 aveva presentato il Mochi Craft 23m Long Range, un mezzo di rottura con il passato ma che non ha avuto molta fortuna per diverse ragioni, una su tutte, forse ha anticipato un po' i tempi dal punto di vista commerciale.

Sono numerosi gli eventi dedicati alla mobilità elettrica, che coinvolgono aziende impegnate nella produzione e nello sviluppo di tecnologie specifiche, Università presso le quali le attività di ricerca hanno per oggetto soluzioni sempre più capaci di portare la mobilità elettrica a sostituire quella affidata ai motori endotermici, rappresentanti delle istituzioni, ENEL-X, RePower, cantieri come Ernesto Riva con il suo progetto di barca elettrica presentata allo scorso salone di Genova e molto altro ancora. Il tema coinvolge una lunga catena produttiva e rappresenta indubbiamente un'opportunità di sviluppo tutta da esplorare.

La mobilità affidata a motori elettrici è una sfida tecnologica, commerciale e soprattutto, ambientale e culturale. Dicendo mobilità alternativa non ci riferiamo più solo alla presenza di un motore elettrico su un mezzo convenzionale, ma a mezzi dotati di questi motori e che grazie a questi sono oggi considerati un'alternativa alle auto private e al trasporto pubblico, come per esempio i monopattini o le biciclette. Sono sempre più numerose le persone che affidano le loro esigenze di mobilità a mezzi di questo tipo, non a caso sono nati servizi di sharing di scooter e microcar "full electric", che offrono una valida alternativa all'uso di mezzi privati, visti i costi contenuti e una presenza sempre più capillare ed efficace sul territorio. Se a questo aggiungiamo che per l'operatore chiamato a gestire le flotte di questi mezzi la soluzione elettrica garantisce una maggiore continuità operativa, manutenzioni ridotte al minimo, costi di gestione più contenuti sebbene includano l'efficiente servizio di sostituzione batterie e ricariche, non faticiamo a comprendere come l'elettrico e il suo sviluppo nella mobilità contribuiscano a consolidare il principio di utilizzo del mezzo e farlo prevalere su quello di possesso. Dunque, una rivoluzione tecnologica che implica un adeguamento sociale importante, dove tutti i coinvolti hanno l'opportunità di contribuire al cambiamento dettato da una tecnologia del passato che guarda al futuro grazie alla sua rapida evoluzione.



PARTI CON IL PIEDE GIUSTO

sadas

Assilea sceglie Sadas
per la realizzazione del
nuovo **PORTALE STATISTICHE**
a disposizione delle Associate

QUALI BENEFICI?

Controllo sulla **qualità dei dati** grazie alla razionalizzazione delle base dati del Sistema Statistiche di Assilea.

Nuova interfaccia web, intuitiva
e studiata per una facile consultazione.

Visione integrata di tutti i dati di mercato con un sistema di **storicizzazione** dei dati, orientato all'**analytics** e al supporto alle decisioni.



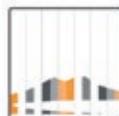
MILANO



ROMA



NAPOLI



PARIGI



Contatti

www.sadasdb.com

sales@sadasdb.com

Come cambia il Libretto di circolazione

IL DOCUMENTO UNICO DI CIRCOLAZIONE MANDA IN PENSIONE LO STORICO “LIBRETTO DI CIRCOLAZIONE”

Com'è noto, il decreto legislativo 29 maggio 2017 n. 98 – recante *Razionalizzazione dei processi di gestione dei dati di circolazione e di proprietà di autoveicoli, motoveicoli e rimorchi, finalizzata al rilascio di un documento unico* ha introdotto il nuovo Documento Unico di Circolazione e di Proprietà in attuazione della riforma della pubblica amministrazione.



Marco Viola

Secondo la ratio della novità **la carta di circolazione, redatta secondo le disposizioni contenute nella direttiva 1999/37/CE del Consiglio, costituirà il documento unico contenente tanto i dati di circolazione quanto di proprietà** degli autoveicoli, dei motoveicoli e dei rimorchi ricadenti nel regime dei beni mobili registrati¹, **eliminando pertanto il certificato di proprietà (sia digitale che cartaceo)**, fermo restando che rimarrà in essere il Pubblico Registro Automobilistico.

Dal 1° gennaio 2020, quindi, i dati relativi alla proprietà e alla situazione giuridica dei veicoli saranno annotati nella carta di circolazione che costituirà il **documento unico (DU)** di circolazione e di proprietà: da tale data, pertanto, per tutti i veicoli iscritti o che devono iscriversi al PRA (autoveicoli, motoveicoli e rimorchi) non sarà più rilasciato il certificato di proprietà.

Dal 1° gennaio 2020, il progetto di razionalizza-

zione e semplificazione dei procedimenti relativi alla immatricolazione, alla re-immatricolazione, al trasferimento della proprietà e alla cessazione dalla circolazione dei veicoli assoggettati al regime dei beni mobili registrati (autoveicoli, motoveicoli e rimorchi), già avviato agli inizi del 2000 con l'istituzione dello "Sportello Telematico dell'Automobilista" (STA), si avvierà verso una nuova e decisiva fase evolutiva segnando un cambiamento attraverso l'introduzione di questo nuovissimo documento.

Quali sono i principi fondamentali della riforma? Possiamo esemplificarli nei seguenti sintetici, ma chiari (ci auguriamo) punti elenco:

- è abolito il certificato di proprietà;
- i dati relativi alla proprietà e alla situazione giuridica dei veicoli (ivi compresi i fermi amministrativi),

1. Libro VI, titolo I, capo III, sezione I, del codice civile.

sono annotati nella carta di circolazione quale documento unico di circolazione e di proprietà;

- totale e costante allineamento, in tempo reale, dell'Archivio Nazionale dei Veicoli (ANV) e della banca dati del Pubblico Registro Automobilistico (PRA);

- competente al rilascio del DU è il Ministero delle infrastrutture e dei trasporti (MIT), quale "centro unico di servizio" attraverso il proprio sistema informativo gestito dal centro elaborazione dati (CED) della Direzione Generale per la Motorizzazione;

- ACI è responsabile per i dati relativi alla proprietà e, più in generale, per i dati relativi alla situazione giuridico patrimoniale dei veicoli; il MIT dei dati tecnico-amministrativi dei veicoli;

- l'intero procedimento sarà progressivamente informatizzato e, conseguentemente, le istanze e le documentazioni a corredo tenderanno ad essere totalmente dematerializzate; è altresì abolito l'obbligo per gli operatori professionali, ammessi all'utilizzo delle nuove procedure, di consegnare al PRA e all'UMC la documentazione cartacea (ad eccezione delle targhe in caso di radiazione per esportazione/demolizione e degli atti di vendita cartacei, che continueranno ad essere consegnati materialmente al PRA per la verifica di conformità);

- le richieste di rilascio del DU sono effettuate attraverso un'unica istanza rivolta, contestualmente, al MIT e al PRA;

- al PRA è assegnato il termine di 3 giorni, decorrenti dal ricevimento delle informazioni e delle documentazioni trasmesse in via telematica, per effettuare le iscrizioni e le trascrizioni ovvero per ricusare la formalità in caso di accertate irregolarità;

- le nuove procedure telematiche si applicano non solo a tutte le operazioni rientranti nello STA, ma anche alle restanti operazioni di immatricolazione, di re-immatricolazione, di trasferimento della proprietà e di cessazione dalla circolazione, che vengono gestite attraverso il cd. "Prenotaplus".

È il caso, tuttavia di precisare che a partire dal 1° gennaio 2020:

- le carte di circolazione e certificati di proprietà rilasciati anteriormente mantengono la loro validità;

- qualora sia necessario provvedere alla loro nuova emissione, vengono sostituiti dal Documento Unico (dal momento in cui lo stesso sarà effettivo).

Ricordiamo che il nuovo documento Unico di Circolazione sarebbe dovuto entrare in vigore originariamente il 1° luglio 2018, ma ha subito un primo differimento al 1° gennaio 2019 e, di recente, un secondo differimento al **1° gennaio 2020** ad opera della Legge di Bilancio per il 2020 (Legge 27 dicembre 2019, n. 160) che prevede, all'articolo 1, commi 687 e 688, dal punto di vista applicativo, un graduale inserimento delle novità nel tessuto operativo di settore; in altre parole, **il Ministero delle infrastrutture e dei trasporti (MIT) definirà con successivi decreti le modalità e i termini per la graduale utilizzazione delle procedure telematiche per il rilascio del documento unico di circolazione fino al completamento dell'operazione di progressivo passaggio entro il 31 ottobre 2020.**

Come cambia allora la "vita documentale" del settore del leasing e del noleggio alla luce di questa vera e propria rivoluzione?

Possiamo anticipare che le immatricolazioni

dei veicoli in leasing sono momentaneamente escluse da una prima fase sperimentale delle nuove procedure e, pertanto, vengono gestite con le consuete modalità, mentre i riscatti leasing, ad oggi, rientrano nella formalità generica dei trasferimenti di proprietà e come tali verranno gestiti con le nuove procedure (in base all'uso del veicolo come specificato nel seguito della circolare).

Aggiungiamo poi anche che da gennaio 2020 è a regime la nuova disciplina sulle **radiazioni per esportazione all'estero**: a tale ultimo riguardo, Ministero e ACI hanno precisato in un recente comunicazione che *"la radiazione per esportazione potrà essere effettuata a condizione che il veicolo sia stato positivamente sottoposto a revisione in data non anteriore a sei mesi rispetto alla data di richiesta della radiazione"*.

Per quanto riguarda i documenti di circolazione, durante la fase transitoria che si protrarrà fino ad ottobre 2020, continueranno ad essere emessi il certificato di proprietà digitale e l'etichetta adesiva di aggiornamento della carta di circolazione. Il procedimento di gestione delle pratiche sarà progressivamente informatizzato.

La richiesta di rilascio del Documento Unico avverrà previa presentazione di un'istanza unificata (rivolta contestualmente al Ministero dei Trasporti ed al Pubblico Registro Automobilistico), che sostituirà i precedenti modelli richiesti agli utilizzatori (ossia Istanza dell'acquirente, dichiarazione sostitutiva di atto notorio e modello TT2120).

Non può essere trascurato poi il fatto che la riforma non poteva non produrre una serie di modifiche al CDS che hanno introdotto ulteriori innovazioni di particolare rilevanza, non solo per i cittadini ma anche per tutti gli operatori del settore.

Infatti:

- Il rilascio del DU presuppone, necessariamente, la contestualità tra immatricolazione e prima iscrizione (e pertanto viene meno l'ipotesi di iscrizione al PRA entro i 60 giorni successivi all'immatricolazione);
 - in caso di trasferimento della proprietà del veicolo viene emesso un **nuovo DU** nel quale sono annotati gli intervenuti mutamenti della proprietà e dello stato giuridico del veicolo;
 - è **abolita la carta di circolazione provvisoria**; pertanto non è data la possibilità del rilascio delle targhe di immatricolazione disgiunto dal rilascio del DU; (al momento si ritiene che ancora tale procedura non sia operativa, ad es. l'emissione di una carta di circolazione su COC senza codice antifalsificazione si ritiene che verrà ancora emesso foglio di via);
 - nel caso di cessazione dalla circolazione per esportazione, **le targhe sono restituite direttamente al competente UMC** e non più al PRA; inoltre la cessazione è sempre disposta previa verifica, unicamente, che il veicolo sia stato sottoposto a revisione, con esito regolare, nei 6 mesi anteriori alla richiesta di cancellazione. Si ritiene l'art.103 cds non conforme alle norme che stabiliscono la libera circolazione di merci tra paesi dell'UE, inoltre esiste una circolare del Pubblico Registro Automobilistico che, al momento, viene interpretata in modo non omogeneo nelle province. Le associazioni di categoria della filiera dovrebbero sollevare la problematica, che non può e non deve limitare le transazioni commerciali tra Paesi UE ed extra UE.
- Da un punto di vista operativo per la richiesta di rilascio del DU è stata predisposta una apposita modulistica semplificata, denominata **"Modello unificato"**, attraverso la quale viene contestual-

mente rivolta istanza al MIT e al PRA e pertanto il ben noto modulo TT 2119 resta in uso esclusivamente per le operazioni di motorizzazione che non rientrano nel campo di applicazione della riforma (es. operazioni di aggiornamento tecnico a seguito di installazione di gancio traino, di impianto GPL, ecc.), anche se hanno ad oggetto veicoli iscritti al PRA, nonché per tutte le operazioni (immatricolazioni, re-immatricolazioni, passaggi di proprietà e cessazione dalla circolazione) dei veicoli non soggetti ad iscrizione al PRA (macchine agricole, macchine operatrici e rimorchi leggeri). Resta altresì salva la modulistica in uso presso il MIT per le operazioni che hanno ad oggetto i ciclomotori; d'altro canto le note PRA continueranno ad essere utilizzate per quelle operazioni che rimangono fuori dal campo di applicazione della normativa sul DU.

In conclusione, la nuova normativa sul DU introduce una vera e propria rivoluzione nei processi amministrativi inerenti le vicende giuridiche e tecniche dei veicoli, prevedendo una completa integrazione tra processi DT e Processi PRA che si sostanzia nell'emissione del documento unico di circolazione e di proprietà.

Tale integrazione e cooperazione applicativa è resa possibile attraverso la completa digitalizzazione del procedimento.

Possiamo anche osservare che sotto il profilo dei principi giuridici che governano le trascrizioni e le iscrizioni nel Pubblico Registro Automobilistico, rimangono fermi comunque i principi sanciti dal codice civile in materia di beni mobili registrati e dalla normativa speciale del PRA, anche se vi sono delle novità, sotto il profilo del PRA, che possiamo così sintetizzare:

- il Certificato di proprietà non viene più emesso a partire dal 1° gennaio 2020;

- le note PRA vengono sostituite dall'istanza unificata, tranne per alcune tipologie di operazioni rimaste fuori dal perimetro di applicazione del D. Lgs. n. 98/2017, per le quali dovranno essere utilizzati i modelli di nota PRA;

- per ogni singola operazione richiesta, condizione necessaria affinché possa essere emesso il DU è che i dati trasmessi e presenti nell'ANV siano coerenti con la situazione giuridico-patrimoniale del veicolo risultante nel PRA. Ne deriva che se, ad esempio, nell'ANV risulta proprietario un soggetto diverso da quello risultante nell'archivio del PRA, il sistema non consentirà di stampare il DU. Sarà quindi necessario procedere ad effettuare quelle operazioni necessarie (ad es. trascrivere il trasferimento di proprietà al PRA precedentemente non effettuato) a riallineare i due archivi;

- i titoli idonei per la trascrizione rimangono quelli previsti dal codice civile e dalle altre normative speciali, cioè: la scrittura privata autenticata dal notaio o dai titolari dello STA (o dipendenti a ciò delegati) o funzionari comunali o giudizialmente accertata; l'atto pubblico o la sentenza.

Tali atti, però, devono avere la forma digitale².

2. Non necessariamente l'atto deve avere la forma digitale. Il documento può essere infatti anche cartaceo. Lo stesso avrà un processo molto più articolato e di lunga gestione ma è attualmente ammesso dalla procedura.

Circa il record di 125 mila domande approvate nel 2019

IL FONDO DI GARANZIA PIACE ALLE PMI

Crescono del 6,7% le operazioni per investimento (23,5% del totale) e del 37% le start up garantite (14,8% del totale).



Gianpaolo Pavia
Business Unit
Strumenti di garanzia
e agevolazioni
Responsabile Garanzie

Nel 2019 il Fondo di garanzia per le Pmi ha approvato 124.954 operazioni a fronte di un importo garantito di 13,3 miliardi e finanziamenti attivati per 19,4 miliardi di euro. Sono numeri che nessun altro strumento agevolativo ha mai potuto vantare anche se non si tratta di cifre record per il Fondo di garanzia: rispetto al 2018, infatti, sono diminuite leggermente domande accolte e importi garantiti, rispettivamente del 3,4% e del 2,2%, mentre hanno registrato una crescita dello 0,9% i finanziamenti garantiti, a seguito di un aumento pari al 4,4% del finanziamento medio che si è attestato a 155 mila euro.

Questo andamento non sorprende affatto se si considera che dal 15 marzo è entrata in vigore la riforma del Fondo di garanzia, voluta dal Ministero dello Sviluppo Economico, che ha modificato in profondità l'operatività di questo intervento agevolativo, gestito da Mediocredito centrale in qualità di capofila di un raggruppamento temporaneo di imprese. Una delle principali novità della riforma riguarda dell'analisi

del merito di credito dei soggetti beneficiari con l'applicazione all'intera operatività del Fondo di un modello di valutazione basato sulla probabilità di inadempimento delle imprese, precedentemente utilizzato, a titolo sperimentale, solo per una specifica tipologia di operazione. Tra le altre novità di rilievo della riforma si segnala la ridefinizione delle modalità d'intervento che vengono articolate in garanzia diretta, riassicurazione e controgaranzia, l'introduzione delle operazioni a rischio tripartito, l'innalzamento dell'importo massimo garantito e la rimodulazione delle misure di copertura.

Di fronte a modifiche così rilevanti era scontato un periodo di assestamento da parte degli intermediari finanziari per prendere confidenza con la nuova normativa. Periodo che, in ogni caso, non è durato molto. Se nel mese di aprile 2019 si è registrata una diminuzione delle domande pervenute del 49,6%, nei mesi di maggio e giugno le variazioni sono più contenute (rispettivamente -19,5% e -7,9%). Nei mesi di luglio e settembre il

segno della variazione si inverte con un aumento rispettivamente del 12% e del 9%. Nel complesso del secondo semestre 2019, il livello delle domande pervenute si è assestato su un valore sostanzialmente identico a quello del corrispondente semestre del 2018 (per la precisione c'è stato un incremento dello 0,2%).

Tornando alle domande accolte, gli interventi di garanzia diretta rappresentano la quota prevalente (70,6% del totale, con 88.162 operazioni), seguite dalle domande di riassicurazione/controgaranzia (29,4% del totale, con 36.779 operazioni) e di cogaranzia (13 operazioni). Le operazioni a medio-lungo termine (con durata oltre 12 mesi) rappresentano la quota prevalente delle (76,4% del totale) sebbene registrino una contrazione del 13,2% rispetto al 2018 a fronte di un incremento del 52,4% delle operazioni a breve termine.

Venendo alle caratteristiche delle imprese garantite, la quota prevalente delle domande accolte riguarda imprese localizzate nel Nord (60.761 operazioni, pari al 48,6% del totale) e nel Mezzogiorno (39.941 operazioni, pari al 32%). Il Centro, con il 19,4% delle domande accolte, è l'area geografica che registra la maggiore contrazione rispetto al 2018, pari all'8,9%. La gran parte delle operazioni approvate riguarda inoltre imprese di micro dimensioni con 70.507 domande (56,4% del totale), cui seguono quelle di piccola dimensione con 42.472 domande (34%), le medie con 11.834 domande (9,5%) e le *mid cap* con 141 operazioni. L'industria, concludendo con le caratteristiche delle imprese garantite, presenta il numero più elevato di domande ammesse (52.157 operazioni, pari al 41,7% del totale), cui seguono il commercio (48.055 operazioni, pari al 38,5%) e i servizi (24.338 operazioni, pari al 19,5%).

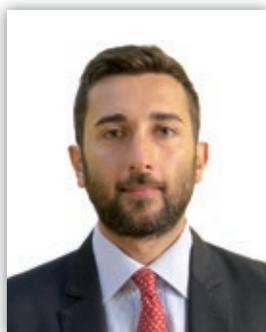
Due dati in crescita vanno infine menzionati per evidenziare come la riforma stia raggiungendo gli obiettivi prefissati, tra cui figura quello di favorire con percentuali di copertura più rilevanti le tipologie di operazione (gli investimenti) e di soggetti (p. es. start up innovative e ordinarie) in grado di incidere maggiormente sulla crescita del tessuto produttivo. Le operazioni a fronte di investimento segnano infatti un incremento del 6,7% rispetto al 2018, attestandosi sul 23,5% del totale (da 27.549 nel 2018 a 29.400 nel 2019) con un importo medio del finanziamento pari a 193 mila euro (143,4 mila euro per le altre finalità). Andamento positivo anche per le operazioni accolte relative a imprese start up (costituite da non più di 3 anni): risultano 18.436 (14,8% del totale) e segnano un incremento del +37,8% rispetto al 2018. I finanziamenti ammontano a 1,4 miliardi, con un incremento del 37,5% rispetto al 2018.



Dimensione, settore e localizzazione dall'analisi delle imprese che hanno fatto ricorso al leasing

PROPENSIONE ALL'EXPORT E GRADO DI INNOVAZIONE

Le principali tendenze emerse dall'incrocio delle statistiche BDCR Assilea con i dati Cerved 2019



Antonio Angelino
Ufficio Studi
Economici - Cerved
Group S.p.A.

Integrando le informazioni sullo stipulato leasing della BDCR Assilea con i dati dell'ecosistema Cerved è possibile analizzare un importante **set di informazioni aggiuntive** sulle imprese che ricorrono al leasing che, ad esempio, ci consente di investigare le caratteristiche della clientela in termini di dimensione, settore di appartenenza, propensione all'export, grado di innovazione, redditività.

La prima analisi embrionale sulle imprese che hanno fatto ricorso al leasing nella prima metà del 2019 è stata discussa nel corso del **Data Lab che si è tenuto il 29 gennaio** scorso, in occasione della presentazione del nuovo portale statistico Assilea - Sadas. Vi hanno partecipato circa 40 rappresentanti delle maggiori società di leasing, appartenenti alle aree marketing, risk management, rischio credito e controllo di gestione.

Il numero di imprese che hanno fatto ricorso al leasing è cresciuto del 2,5% su base annua, **superando le 52 mila unità**. La gran parte dei contratti di leasing è stipulato da società di capitale (82,7%), ma risulta in crescita in numero e in valore lo stipulato delle società di persone.

La quota più elevata (sia in numero che in va-

lore contratti) è **costituita da società di piccole dimensioni**. Al secondo posto troviamo le imprese di media dimensione nella ripartizione per valore e le micro-imprese (con fatturato inferiore a 2 milioni di euro) nella ripartizione in numero contratti. Più contenuta è la percentuale riferita alle imprese di grande dimensione (con fatturato maggiore di 50 milioni di euro).

(Vedi Figura 1 - a lato)

La ripartizione del campione è coerente con quella degli anni precedenti, tuttavia, dal confronto tra 2018 e 2019 emerge:

- un **incremento del numero dei contratti stipulati da parte delle micro-imprese;**
- un incremento del valore medio dei contratti stipulati dalle grandi imprese (pur a fronte di una contrazione dell'importo complessivo).

Nello specifico, cresce del 6,7% il numero dei contratti stipulati dalle "micro imprese", mentre le grandi imprese - a fronte di una flessione dello stipulato complessivo - registrano un incremento dell'importo medio dei finanziamenti superando la soglia dei 140 mila euro a contratto.

Osservando la distribuzione regionale dei con-



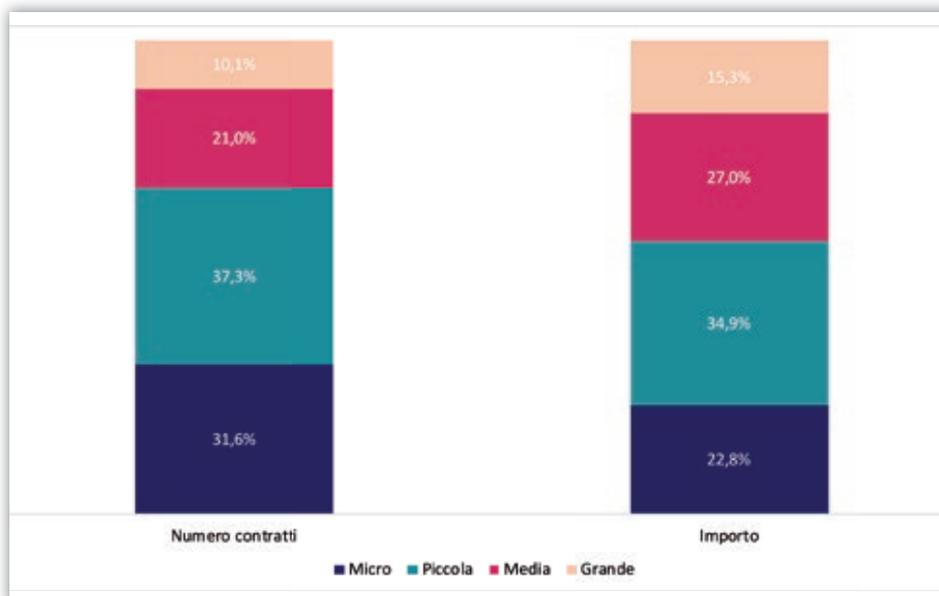
Beatrice Tibuzzi
Responsabile Centro
Studi Assilea

tratti di leasing in base alla dimensione di impresa emergono dati piuttosto eterogenei a livello territoriale: in regioni come Calabria e in Lazio è forte la concentrazione di imprese micro (43,5% e 43,3%), in Trentino le PMI costituiscono il 79% della clientela leasing, mentre l'Emilia-Romagna è la regione in cui l'incidenza di grandi imprese (con fatturato superiore ai 50 milioni di euro) sul totale dei contratti è più alta (28%).

Rapportando la quota di distribuzione regionale della clientela leasing alla quota delle imprese operative è possibile costruire una proxy del grado di specializzazione nel ricorso al leasing. L'incidenza della clientela leasing è più alta rispetto alla quota di distribuzione delle imprese operative, nelle tre regioni in cui si sono concentrate le percentuali più elevate di stipulato leasing, Lombardia, Veneto ed Emilia-Romagna nonché nelle regioni del Friuli Venezia Giulia, Valle d'Aosta, Toscana e Umbria. In tutte le altre regioni, soprattutto in quelle del Sud Italia, la penetrazione del leasing nel tessuto imprenditoriale è ancora contenuta ed offre ampi margini di crescita.

I settori di destinazione che fanno registrare i maggiori incrementi rispetto allo stipulato dell'anno precedente sono quelli **dell'agricoltura** e **dell'energia ed utility**, con tassi di crescita rispettivamente del 17,6% e del 9,5%.

(Vedi Figura 2)



Guardando ai sotto-comparti, è quello della distribuzione a pesare di più in termini di numerosità, mentre la logistica è quella che contribuisce di più per valore contratti. Ancora più elevata rispetto all'incremento riscontrato con riferimento alle aziende agricole, la crescita del leasing verso imprese che operano nel settore dei servizi finanziari e assicurativi.

Nel comparto della **distribuzione**, la categoria settoriale più diffusa a livello più disaggregato (4 digit) è quella dell'ingrosso prodotti per l'industria e l'agricoltura, seguita da concessionari,

Fig. 1 – Ripartizione delle società che hanno fatto ricorso al leasing nel 1° semestre 2019, per dimensione

Fonte: elaborazioni BDCR Assilea-Cerved

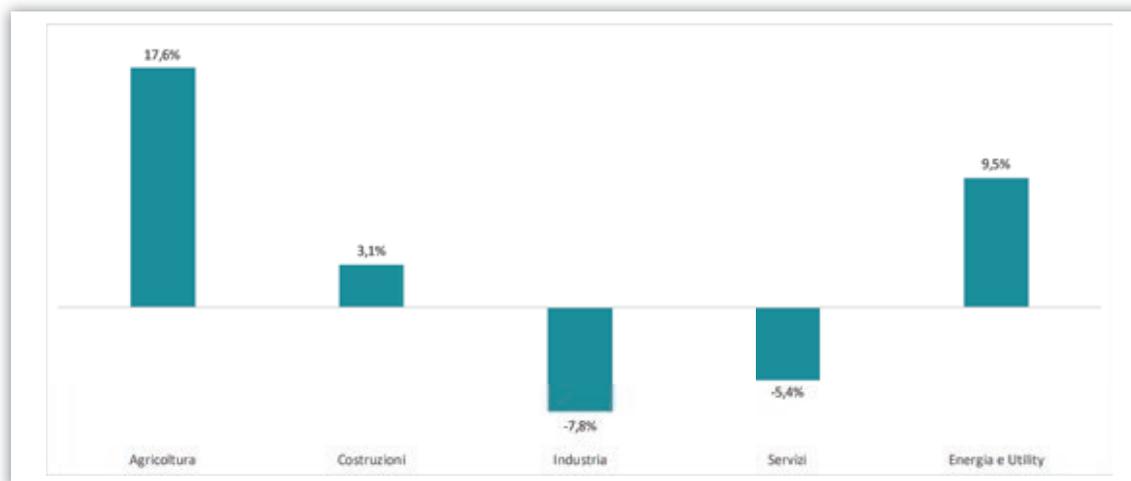


Fig. 2 – Dinamica dell'importo stipulato leasing tra i principali settori (primo semestre 2019/2018)

Fonte: elaborazioni BDCR Assilea-Cerved

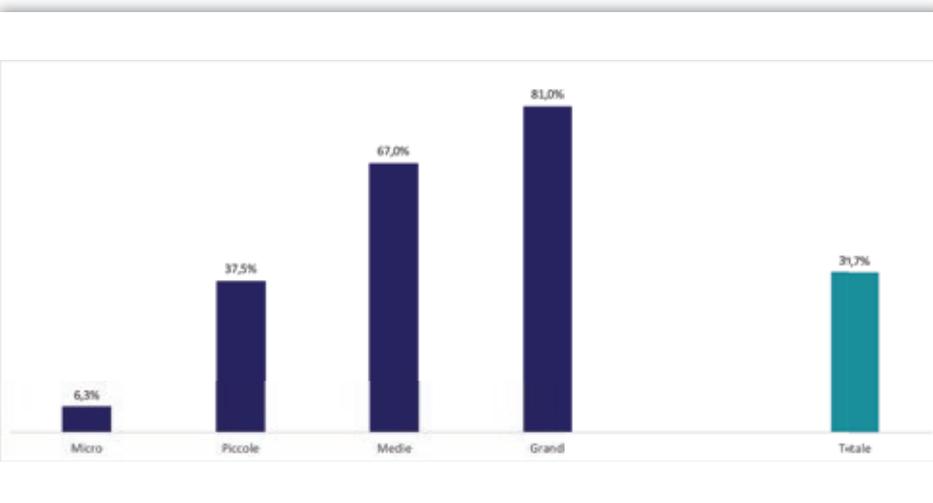


Fig. 3 – Incidenza delle imprese con forte propensione all'estero sull'importo complessivo per dimensione
Fonte: elaborazioni BDCR Assilea-Cerved

ingrosso alimentare, ingrosso costruzioni e dettaglio specializzato. I macro-cespiti più diffusi sono, nell'ordine, quello auto, in cui prevalgono le autovetture, e strumentale, in cui la quota maggiore è appannaggio degli altri beni strumentali e dei macchinari per l'elaborazione e trasmissione dati. Nell'ambito della logistica e dei trasporti, il sotto-settore più diffuso è quello degli autotrasportatori (70% dell'importo complessivo). Gli

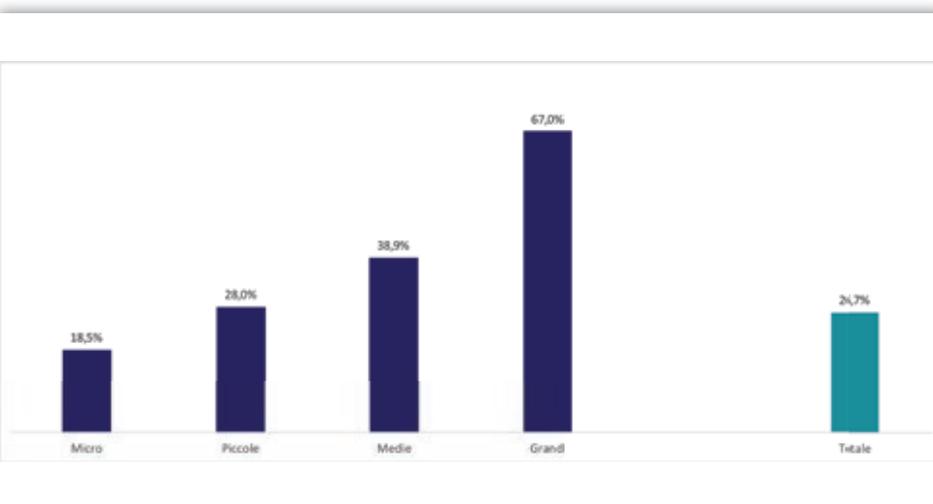


Fig. 4 – Incidenza delle imprese con alta capacità innovativa sul totale dei contratti per dimensione

importi medi contrattuali più elevati sono quelli osservati nel settore della gestione portuale e nel trasporto aereo, nonché - in coerenza con la dinamica osservata nel settore dei servizi finan-

ziari - nel sotto-comparto dell'intermediazione e gestione mobiliare.

Uno specifico approfondimento sul settore energia e utility consente di osservare come questo interessi soprattutto il mondo della gestione dei rifiuti (quasi 200 milioni di importo stipulato a metà 2019).

Focalizzandosi sull'età delle imprese della clientela leasing, si osserva che la quota più consistente di contratti si concentra nelle aziende con un'età inferiore ai 20 anni (58,3%) e, in modo particolare nelle aziende dai 2 ai 10 anni (27,0%). In termini di importo medio, è interessante notare come **le start-up (0-1 anno) facciano registrare valori relativamente più alti delle altre fasce di età inferiori a 10 anni**, paragonabili a quelli di aziende nettamente più anziane.

Andando a confrontare le dinamiche degli ultimi due anni, si osserva **un incremento importante della quota di stipulato verso imprese "start-up" che hanno visto crescere di oltre il 170% lo stipulato nel periodo di riferimento.**

Grazie al *foreign market score* e all'*innovation score*, due indici sviluppati da Spazio Dati, una società di Cerved specializzata nell'utilizzo di *big data* e strumenti di intelligenza artificiale, è possibile analizzare la propensione all'estero e la capacità innovativa della clientela leasing. Il *foreign market score* sulla base di dati ufficiali e informazioni tratte dal corporate web stima la propensione delle aziende ad operare sui mercati internazionali attraverso un modello di machine learning. Analizzando la distribuzione dello score sulla clientela leasing, emerge che quasi il **40% dell'importo stipulato è ad opera di imprese esportatrici o con una forte propensione all'export**, mentre il resto dell'importo è distribuito tra imprese con una propensione medio-bassa o minima.

A livello dimensionale, l'incidenza delle esportatrici sull'importo leasing è più elevata tra le grandi imprese (81%) e le medie (67%), più bassa tra le piccole (37,5%) e minima tra le micro (6,3%). (Vedi Figura 3)

L'*innovation score* è un indicatore che consente di stimare la capacità innovativa delle aziende italiane. Applicando dei sistemi di analisi semantica al corporate web italiano, Spazio dati ha classificato e mappato l'attività delle imprese italiane a partire dalla descrizione che le aziende offrono di loro stesse sui siti internet e sui social. Questa mappatura consente di integrare le informazioni ufficiali sulle start up innovative fornite dal registro delle imprese e di classificare le aziende in base alla loro capacità innovativa.

Concentrandosi sulla clientela leasing, **un quarto dei contratti è stipulato da imprese caratterizzate da un'alta capacità innovativa** (con uno score massimo o alto). In maniera analoga a quanto accade con riferimento alla propensione all'export, l'incidenza di imprese innovative è particolarmente alta tra le grandi imprese (67%) e le medie (38,9%) per poi calare con il ridursi della dimensione.

(Vedi Figura 4)

Il confronto tra il valore mediano del ROE delle imprese della clientela leasing e quello del resto delle imprese italiane mostra livelli di redditività più alti da parte delle prime (12,5% vs 10,2%). La dinamica si conferma in tutte le classi dimensionali, con un divario particolarmente elevato tra le microimprese (14,4% vs 10,1%), eccetto che nelle

grandi, dove le imprese della clientela evidenziano valori inferiori al resto delle imprese italiane. Le microimprese e le aziende di piccole dimensioni che ricorrono al leasing presentano mediamente anche indici di liquidità più alti rispetto al resto delle imprese italiane.

(Vedi Figura 5)

Da questa prima analisi emergono, in sintesi, una serie di elementi: è in crescita il numero di imprese che fanno ricorso al leasing e fra queste aumenta il numero delle start-up. Di pari passo, il leasing risulta in aumento nel settore agricolo e negli ambiti dell'economia circolare. Facendo riferimento alla clientela leasing, è possibile osservare che all'aumentare della dimensione di impresa cresce anche la quota di stipulato e di contratti ad opera di imprese con una forte propensione all'estero e un'alta capacità innovativa. Gli indici di penetrazione del leasing a livello territoriale confermano le dinamiche di specializzazione dello stipulato che si osservano nei dati di Assilea di fine 2019: il gap di diffusione del leasing rispetto al numero delle imprese presenti nel Mezzogiorno conferma come in quell'area del Paese siano ampie le potenzialità di sviluppo per il prodotto leasing.

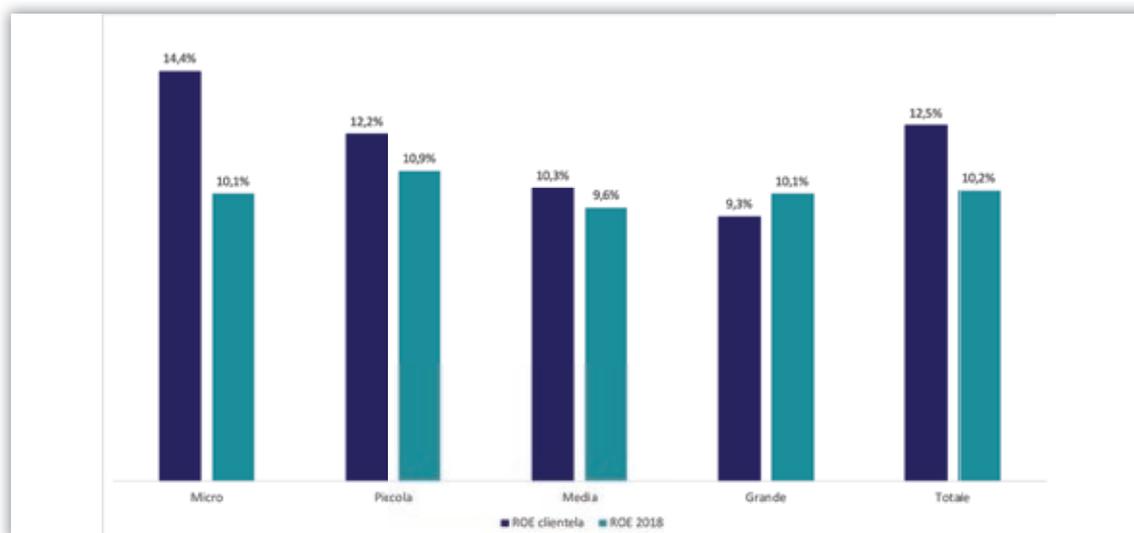


Fig. 5 – Redditività netta clientela leasing vs. resto dell'economia (valori mediani)
Fonte: elaborazioni BDCR Assilea-Cerved

Assilea scommette sulle piattaforme per la gestione degli Asset

VES, UN'ANALISI CHE PUÒ FAR BENE AL PORTAFOGLIO!

Assilea Servizi e Quattroruote Professional, player di riferimento del settore, insieme per una banca dati sulla quotazione del Nuovo e dell'Usato.



Andrea Beverini

Il set di servizi rivolti all'automotive Lease si arricchisce grazie a VES - Vehicle Evaluation System, il nuovo tool che Assilea Servizi ha realizzato per supportare il settore nella sempre più complessa e strategica attività di monitoraggio e valutazione degli asset finanziati.

VES va ad accrescere l'offerta di servizi dedicati alla Mobilità affiancandosi a BAT - Banca dati Telai Auto e Monitoraggio RCA, strumenti storici e irrinunciabili per gli operatori, gestiti con passione e serietà insieme ad AZ Holding, partner di Assilea Servizi nell'ambito della gestione di piattaforme auto; questi servizi rappresentano la base per una nascente piattaforma di gestione beni che interesserà anche i settori dello strumentale e dell'immobiliare.

Assilea Servizi, a supporto dell'operatività del settore del Lease, da tempo è impegnata in una dinamica attività di scouting di soluzioni che siano al passo con i cambiamenti epocali che stanno caratterizzando l'inizio di questo decen-

nio. Per l'auto, settore strategico per il leasing, ha sottoscritto un accordo con Quattroruote Professional, player di riferimento nel settore dell'automotive di indiscutibile affidabilità, per la fornitura dell'intera banca dati relativa alle quotazioni del Nuovo e dell'Usato. Un accordo che rappresenta solo un punto da cui Assilea e Quattroruote intendono partire per definire nuovi servizi e soluzioni a favore del sistema finanziario complessivo.

Vehicle Evaluation System in estrema sintesi consente all'operatore di valutare istantaneamente il singolo veicolo e di stimarne la futura svalutazione, ma anche di quantificare il valore attuale dell'intero portafoglio auto facilitando la comprensione della sua composizione, anzianità, ecosostenibilità.

Inoltre, supporta il lavoro degli operatori in fase di underwriting mettendo a disposizione un data base di listini prezzo ufficiali e le relative previsioni di deprezzamento fino a 60 mesi.

Il servizio si articola sostanzialmente in quattro moduli base ai quali l'operatore abilitato può accedere con estrema facilità grazie ad una user experience di immediata comprensione.

Quotazione Singola Targa - attraverso l'inserimento di una targa il sistema, dopo averne definito l'anzianità tramite la data di immatricolazione, espone la quotazione di tutti gli allestimenti del modello corrispondente a quello della targa inserita; vengono inoltre forniti dati relativi all'immatricolazione, la marca, il modello, l'alimentazione e la categoria Euro di appartenenza.

Previsione Singola Targa - tramite l'inserimento di una targa il sistema fornisce la decrescita del valore del veicolo ricercato, fino a 60 mesi dalla

data di prima immatricolazione.

Quotazione Flotta - inserendo un elenco di targhe il sistema restituirà l'elenco aggiornato con quotazione associata ad ogni singola targa del valore mediano di tutti i valori degli allestimenti che ciascun veicolo del portafoglio può avere. Sarà inoltre possibile creare automaticamente un report, personalizzato in base alla richiesta dello user, contenente informazioni relative al portafoglio veicoli dell'azienda: informazioni quantitative e qualitative (valore totale dell'asset veicoli, tipologia, distribuzione del valore per brand, per anzianità, per fasce di co2 etc.).

Preventivatore - il servizio, dedicato essenzialmente alla fase di underwriting, alimentato con



dati commerciali (marca, modello, allestimento) del veicolo da finanziare consente di ricavare il prezzo di listino e il suo valore prospettico futuro fino a 60 mesi.

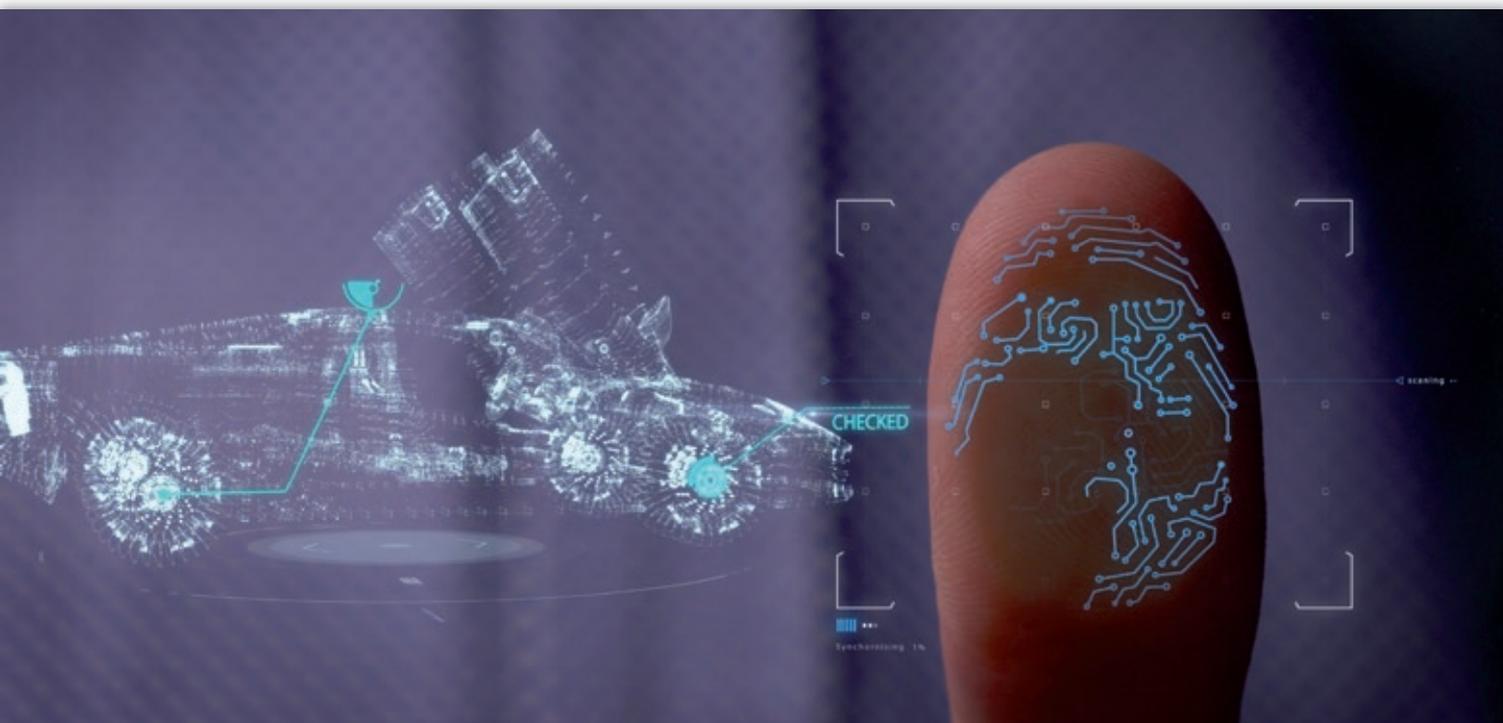
Grazie alla atomicità dei dati e delle informazioni disponibili circa le caratteristiche tecniche del veicolo o dei portafogli analizzati è inoltre possibile commissionare studi e analisi più approfondite o articolate che possono essere di supporto all'operatività decisionale di diverse funzioni aziendali. La conoscenza e la consapevolezza della consistenza del portafoglio può suggerire azioni commerciali verso la clientela in ottica ad esempio di sostituzione anticipata del veicolo aumentando la rotazione degli stock e fidelizzando il cliente, oppure definire strategie di posizionamento nei confronti di specifiche tematiche di attualità decidendo ad esempio di bilanciare la tipologia di alimentazione del portafoglio finanziato, oppure di avere una maggiore consapevolezza del valore del bene in caso di rivendita a seguito di risoluzione contrattuale e

così via.

Con Vehicle Evaluation System, Assilea Servizi risponde in questo modo alla sempre crescente necessità per gli operatori di conoscere puntualmente il "valore", parola che sempre più assume un'importanza e una centralità nelle scelte sull'esistente e sul futuro.

Bisogna essere consapevoli di ciò che "si ha in pancia" e approntare azioni e strategie volte a massimizzare responsabilmente le performance del capitale investito a tutela del sistema economico nel suo complesso. E questo può avvenire solo attraverso un costante e meticoloso monitoraggio di ogni aspetto che caratterizza il business.

D'altra parte, solo gestendo bene il presente, si può preparare bene il futuro!



Da Experian e Assilea una generazione di nuovi score per il “sistema leasing”

INDICATORI PER LA PREVENZIONE DEL RISCHIO

L'integrazione con banche dati esterne e con fonti innovative dei propri sistemi informativi è uno dei presupposti per migliorare la conoscenza e la valutazione dei clienti. Nel sistema Leasing, l'utilizzo degli indicatori di sintesi della BDCR è un elemento chiave per sviluppare soluzioni efficaci nella valutazione del merito creditizio con conseguenti impatti sulla qualità del portafoglio erogato o sulla gestione dei portafogli in essere.

Assilea ha promosso, sin dal 2001, la realizzazione di indicatori sintetici sviluppati sul patrimonio informativo della “Banca Dati Centrale Rischi” (BDCR), con lo scopo di rendere fruibile alle proprie Associate il profilo di rischio di ciascun cliente a livello di “Sistema Leasing”, ponendo gli aspetti relativi all'operazione come elemento fondamentale per la verifica del merito creditizio. Gli indicatori sono stati recentemente oggetto di ri-sviluppo per rivederne parzialmente la struttura e tener conto del profilo di rischio e di anagrafica più attuale osservato in BDCR. Il progetto è stato condotto attraverso la collaborazione di diversi profili e realtà, da Assilea al mondo delle Associate, con la consulenza di Experian.

Le nuove release degli indicatori di rischio di credito

Il ri-sviluppo ha riguardato gli indicatori ES2 e ES3 mentre ES1 è rimasto invariato nella struttura e nella classificazione, non trattandosi di uno score di tipo previsionale.

In figura 1 (vedi pag. seguente) la descrizione degli indicatori.

I nuovi indicatori si affiancheranno in BDCR agli

esistenti - ES2 Min, ES2 Max, ES3 - nel corso del 2020, dopo essere stati aggiornati su un portafoglio recente per essere rappresentativi del profilo di rischio attuale della Banca Dati.

Le precedenti versioni, pur rimanendo disponibili, non saranno invece oggetto di revisioni e aggiornamenti nel tempo.

Nuovo score di rischio comportamentale - ES3

L'approccio metodologico per il ri-sviluppo di ES3 ha previsto l'utilizzo di sole informazioni andamentali con lo scopo di sviluppare un indicatore di rischio basato esclusivamente sul comportamento osservato in BDCR, diversamente dalla versione attualmente in produzione che include anche informazioni di anagrafica o prodotto.

Questo permetterà, oltre ad ottenere una valutazione più specifica sull'andamento delle relazioni attuali e passate del conduttore rispetto al mondo leasing, di non avere correlazioni con l'indicatore ES2 o con eventuali moduli di anagrafica interni ai sistemi di valutazione dell'Associata interrogante.

La valutazione del rischio attraverso ES3 è il risultato dell'applicazione di un algoritmo stati-



Alberto Nisticò
Senior Analytics
Consultant Experian
Italia



Giuseppe Terralavoro
Senior Data Scientist
Experian Italia



Figura 1

stico, per cui non è relativa al cliente in quanto “soggetto individuale” ma si basa sull’osservazione delle informazioni di diversa tipologia:

- Ammontare finanziamenti leasing per tipologia di prodotto e stato del contratto;
- Consistenza degli impegni futuri;
- Regolarità dei pagamenti nei mesi precedenti il momento della valutazione;
- Informazioni sul numero contratti garantiti sul totale contratti;
- Presenza di sinistri o contenziosi nei mesi precedenti.

Nuovo score di rischio anagrafica e operazione - ES2

Per ogni cliente censito in BDCR Assilea, ES2 fornisce una valutazione statistica del rischio creditizio associato ad alcune caratteristiche anagrafiche del conduttore e dell’operazione stipulata.

La nuova versione dell’indicatore ha una strut-

tura diversa dalla precedente e viene restituita in output con 3 campi distinti, tutti a livello conduttore:

- 1. Rischio di Anagrafica:** score parziale basato su sole informazioni relative al conduttore, come ad esempio la Forma giuridica, Codice Ateco o Provincia di residenza;
- 2. Rischio di Prodotto:** score parziale basato su sole informazioni relative all’operazione (in presenza di più contratti per lo stesso conduttore, viene restituito lo score peggiore), come ad esempio Importo Locazione, Durata, Tipologia del bene;
- 3. Rischio Integrato:** integrazione dei due score precedenti, di conseguenza tiene conto di entrambi i set informativi.

La proposta di nuovi indicatori

La proposta di score a valore aggiunto si arricchirà di un indicatore previsivo del rischio c.d. di

“never pay”, con l’obiettivo di intercettare comportamenti assimilabili a sospetta frode, poiché gli indicatori tradizionali del rischio di credito non sono ottimizzati per prevedere questa tipologia di evento.

L’indicatore sarà disponibile con la nuova interfaccia della Banca Dati durante il secondo semestre del 2020 e in fase di interrogazione si renderà necessaria, da parte delle Associate, la fornitura di alcune informazioni sull’operazione in richiesta. Queste, opportunamente modellate con quelle del flusso di BDCR per i conduttori già censiti, porteranno alla valutazione della richiesta.

L’implementazione e l’utilizzo del nuovo indicatore permetterà inoltre di ampliare la base informativa della BDCR, storicizzando le precedenti richieste di finanziamento, e di poter essere calcolato anche sui clienti non censiti in Banca Dati

grazie alla disponibilità delle informazioni di input su tutte le richieste.

Nell’ottica di massimizzare il potere informativo, elemento chiave per la conoscenza di una controparte, Experian ha sviluppato la soluzione “Web Data Insights”: questa consiste in un motore di calcolo in grado di raccogliere dal Web un ampio set di dati pubblici non strutturati, analizzarli tramite apposite metodologie di data science (ad esempio text mining e sentiment analysis), e infine tradurli in informazione grazie a modelli avanzati di machine learning.

Tale soluzione consente così di aggiungere alla gestione del rischio di credito del cliente azienda una dimensione del tutto innovativa e finora inesplorata, i cui principali benefici sono riassunti nella figura di seguito.

 <p>Dati innovativi</p>	<p>Una nuova sorgente dati Il dato web non è correlato con i dati tradizionalmente impiegati per il credit scoring</p>	 <p>+ 20% predittività</p>	<p>Boost rispetto agli score tradizionali Il dato Web contribuisce a migliorare la performance dei modelli basati sui soli dati "classici"</p>
 <p>40% Gini con soli dati Web</p>	<p>Mitigazione rischio di credito I modelli di Web Scoring ottengono ottimi livelli di predittività anche stand-alone, lavorando particolarmente bene nell'isolare la parte "bad" della distribuzione</p>	 <p>Response <1sec</p>	<p>Insights in tempo reale Processazione dei dati e calcolo dello score in meno di un secondo</p>

Funzionalità e opportunità per le Associate

IL NUOVO PORTALE STATISTICHE ASSILEA-SADAS

Tibuzzi: “le nostre parole d’ordine che hanno guidato la definizione degli obiettivi e dei principali passi del progetto sono state: razionalizzare, ottimizzare, integrare”.

Intervista di Roberto Neglia



Roberto Neglia

Il 29 gennaio 2020 si è tenuto a Milano il Data LAB sul Nuovo Portale ASSILEA-SADAS delle Statistiche del sistema italiano del Leasing, con la partecipazione di 40 rappresentanti di 18 società Associate. Il portale è stato reso disponibile a tutte le Associate a partire dallo scorso febbraio in concomitanza con la pubblicazione dei dati di chiusura 2019 (cfr. Circ. Studi e Statistiche n.1/2020). Si tratta di una grande opportunità di cui approfondiamo le funzionalità con **Luigi Macchiola** e **Beatrice Tibuzzi**, rispettivamente Direttore generale e Responsabile Centro Studi e Statistiche e Area Vigilanza di Assilea, e con **Roberto Goglia** e **Luca De Rosa**, CEO e Project Manager di Sadas.

Macchiola, ci racconta la genesi e finalità del progetto?

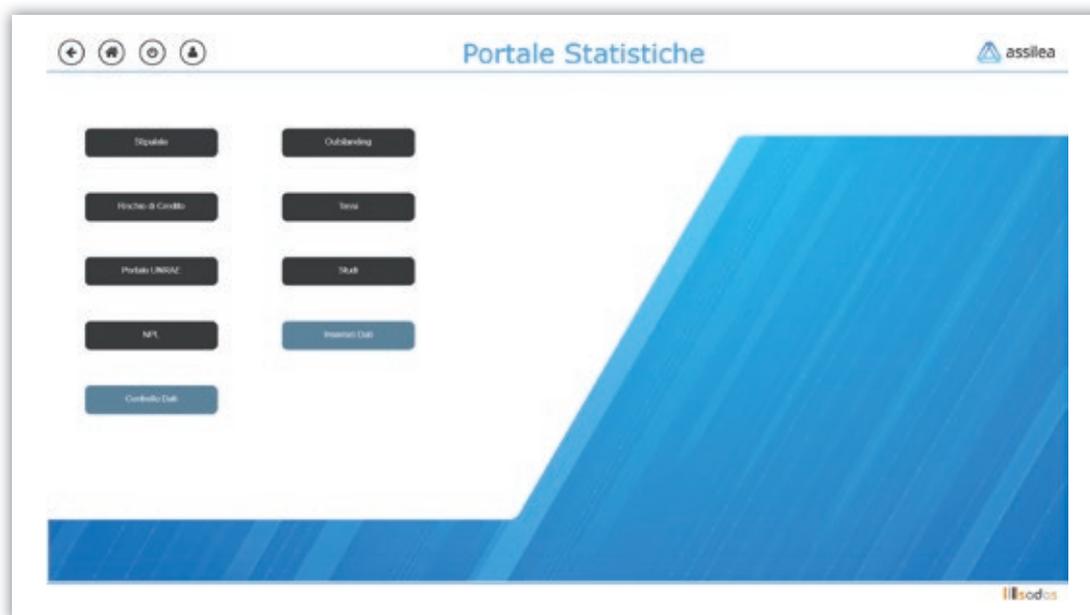
A fine 2018 l'Associazione ha deciso di riprogettare il proprio portale delle Statistiche che comprende sia l'interfaccia di fruizione e conferimento dei dati, sia la struttura informatica che memorizza e rende disponibili alle Associate i dati da esse conferiti nell'ambito di diversi processi

informativi.

Una delle motivazioni principali alla base di questa decisione risiedeva nella grande mole di dati, conservati su differenti basi dati e tecnologie progettate in diversi periodi temporali. Ciò non li rendeva pienamente sfruttabili per produrre informazioni utili alle Associate (a livello di controllo operativo e di supporto alle decisioni), al management Assilea (per indirizzare al meglio le iniziative a supporto e sviluppo del mercato), alle istituzioni **e all'intero sistema economico italiano.**

SADAS S.r.l. - socio aggregato dal 2015 - si è proposta come partner dell'iniziativa, mettendo a disposizione l'infrastruttura tecnologica proprietaria (SADAS Suite: database colonnare specializzato per l'analytics e interfaccia di fruizione web) ed un team di esperti che aveva già avuto l'opportunità di misurarsi con le tematiche analoghe in varie società di leasing e, più in generale, presso intermediari finanziari.

Le nostre parole d'ordine che hanno guidato la definizione degli obiettivi e dei principali passi del progetto sono state: razionalizzare, ottimizzare, integrare.



Tibuzzi, come si è articolato il progetto e come queste parole d'ordine sono state declinate?

La prima fase progettuale, l'assessment della situazione in essere, ha contribuito a definire le linee guida del progetto. È subito emersa la necessità di **razionalizzare** le varie basi dati del sistema statistiche Assilea, unificandole e cambiando al tempo stesso approccio sull'organizzazione dei dati, ovvero passando da un criterio per *fonte*, ad uno per *tipo di informazione*.

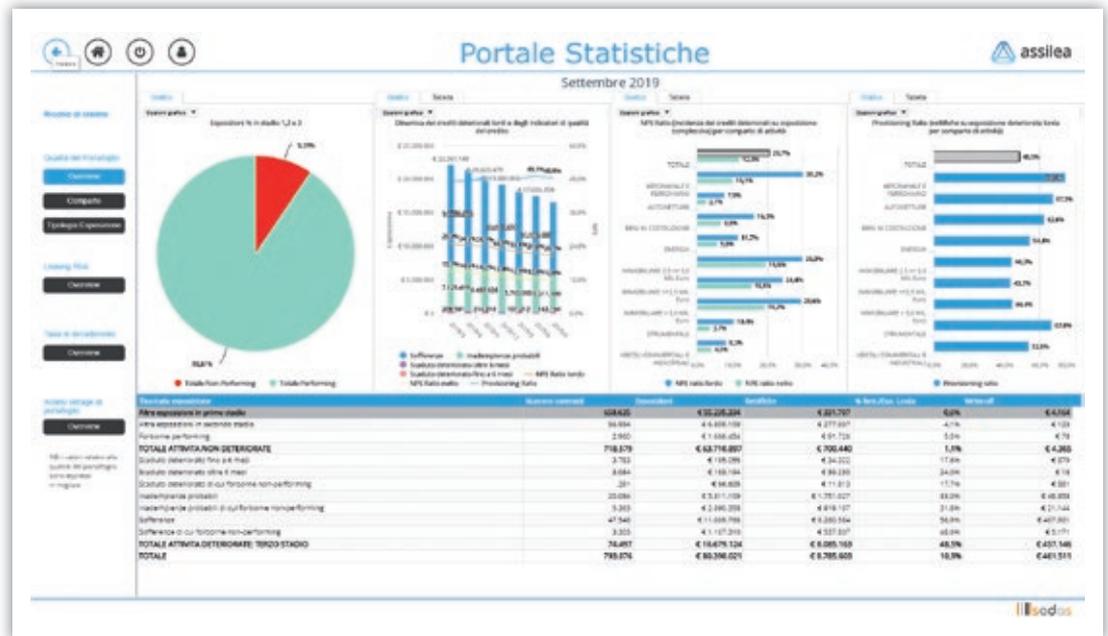
Inoltre, i Data Scientist di SADAS hanno introdotto processi di Data Quality e Data Governance non solo per garantire un livello di qualità del dato conferito dalle Associate adeguato al tipo di utilizzo, ma anche per **ottimizzare** l'uso dei dati, fornendone una visione unica su più dimensioni (temporale, per associata e/o mercato, per comparto e/o settore, per territorio) e da punti di vista diversi (business e rischio)

La definizione del modello dei dati ha permesso anche di acquisire la conoscenza necessaria a raggiungere l'altro obiettivo del progetto, quello di **integrare** le diverse fonti dati e quindi, da

un lato arricchire l'offerta all'utenza con nuove funzionalità e rendere disponibili online, e con maggior flessibilità, le informazioni che vengono elaborate dal Centro Studi (ad esempio le serie storiche, l'LGD, i beni ex-leasing e altro). Dall'altro, facilitare le prossime operazioni di integrazione dei dati del sistema Statistiche Assilea con fonti dati esterne, quali OMI, Motorizzazione, ACI-PRA, dati socioeconomici, ecc.

De Rosa, come si è proceduto nella definizione dell'interfaccia?

Innanzitutto, la fase di progettazione dell'interfaccia di fruizione web si è "incontrata" con la revisione del progetto grafico di Assilea e Assilea Servizi: quindi il nuovo portale è stato disegnato secondo le indicazioni prodotte dal progetto di restyling corporate secondo una logica grafica seamless-site per restituire all'utente un'esperienza di consultazione gradevole. Abbiamo utilizzato un mix costante di rappresentazioni tabellari e grafiche dei dati che consentisse la più immediata comprensione dei fenomeni rappre-



sentati, a partire da rappresentazioni di sintesi che consentono un rapido confronto tra risultati dell'Associata e quelli del mercato, per scendere a un dettaglio che può essere personalizzato tramite una serie di filtri specifici.

Inoltre, durante le fasi di lavoro il team di progetto Assilea-SADAS ha percepito l'importanza di confrontarsi con i principali fruitori delle Statistiche, ovvero con il personale degli uffici Studi, Pianificazione e Controllo, e Risk management delle Associate, coinvolti in un gruppo di lavoro che si è riunito per analizzare i primi risultati dello sviluppo e contribuire con suggerimenti, richieste e indicazioni ad indirizzarne le successive attività.

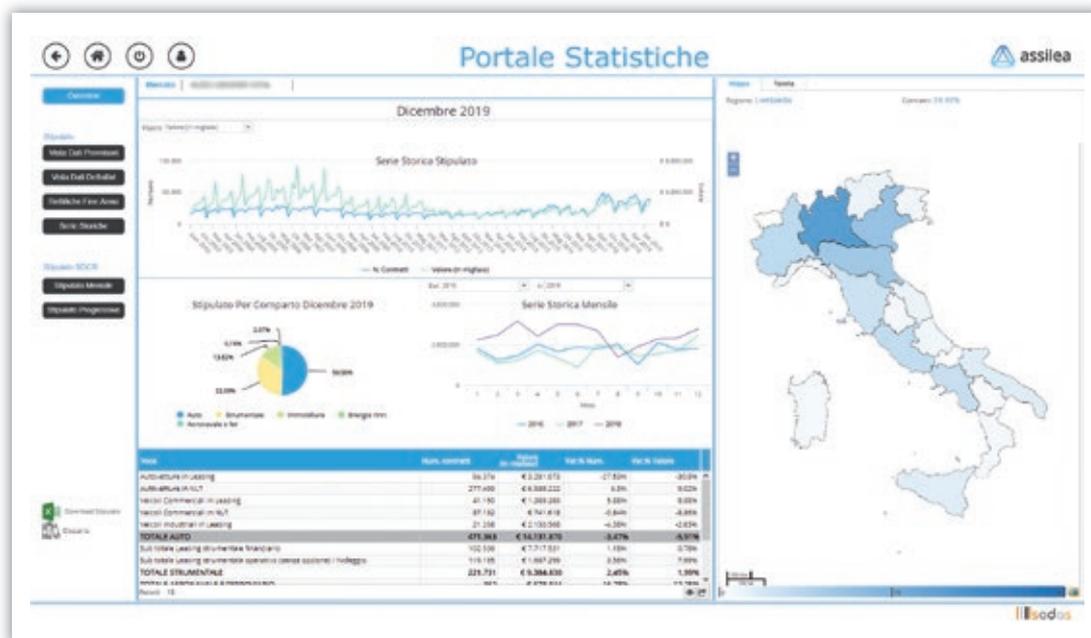
Un obiettivo collaterale di Assilea è stato anche quello di liberare risorse dell'Associazione da attività non centrali rispetto ai propri compiti e specificità, quali ad esempio la gestione dei sistemi informatici e dei processi specifici delle base dati: per questo SADAS ha implementato la soluzione su un cloud privato presso un data

center certificato. Così l'Area IT si è liberata della gestione dell'infrastruttura e dei processi relativi al database delle statistiche, mentre il Centro Studi concentra i propri compiti alle fasi monitoraggio dei processi di alimentazione e potrà pertanto dedicare maggiori risorse alle attività di effettivo studio e produzione di analisi e rapporti.

Tibuzzi, in concreto cosa offre di nuovo il Portale Statistiche?

Come accennato in precedenza, l'intero sistema delle statistiche Assilea è stato riorganizzato e presentato in un formato maggiormente intelligibile e fruibile da parte delle Associate e quindi consente la visione integrata e omogenea di informazioni determinanti per guidare il business di una società di leasing. Nel dettaglio:

- sono state aggiunte nuove funzionalità (quali: la creazione di un cruscotto di overview mensile sui dati del settore e della propria società, la visualizzazione e la possibilità di download delle serie storiche, la distinzione tra leasing operati-



vo e leasing finanziario anche nelle statistiche di fonte BDCR);

- sono state aggregate e distinte le diverse tipologie di statistiche non più per fonte, ma per natura del dato presentato (stipulato, rischio di credito, NPL, immatricolazioni auto ecc.);
- è stata ampliata la sezione riferita ai dati della rischiosità del portafoglio e degli NPL, mettendo on-line statistiche quali la serie storica delle rilevazioni: beni ex-leasing, LGD, Leasing Risk - geografica dei settori (contenzioni per regione e provincia, con dettaglio per comparto e settore).

Goglia, ci precisa in cosa la scelta di SADAS è stata abilitante nella realizzazione del progetto?

Le competenze dei data analyst SADAS e le esperienze maturate presso società di Leasing hanno permesso di analizzare i dati sotto l'aspetto funzionale con un'attenzione specifica al governo del dato anche in ottica di data quality. Inoltre, da quanto descritto in precedenza, si

percepisce come dietro ad una così ampia ricchezza di informazioni ci sia una mole di dati importante che ha richiesto l'impiego di una tecnologia potente, capace di elaborare in tempi rapidi le richieste di interrogazione alla base dati e i processi di alimentazione dei dati. Grazie al DBMS COLONNARE Sadas Engine, quello che spesso è stato un problema nel passato, è stato superato brillantemente e anzi diviene un fattore abilitante per le prossime implementazioni del servizio Portale Statistiche, come per esempio, per un progetto già definito per l'applicazione di tecniche di Machine Learning per l'analisi predittiva dei dati finalizzata a modelli di scoring e valutazione del merito creditizio.

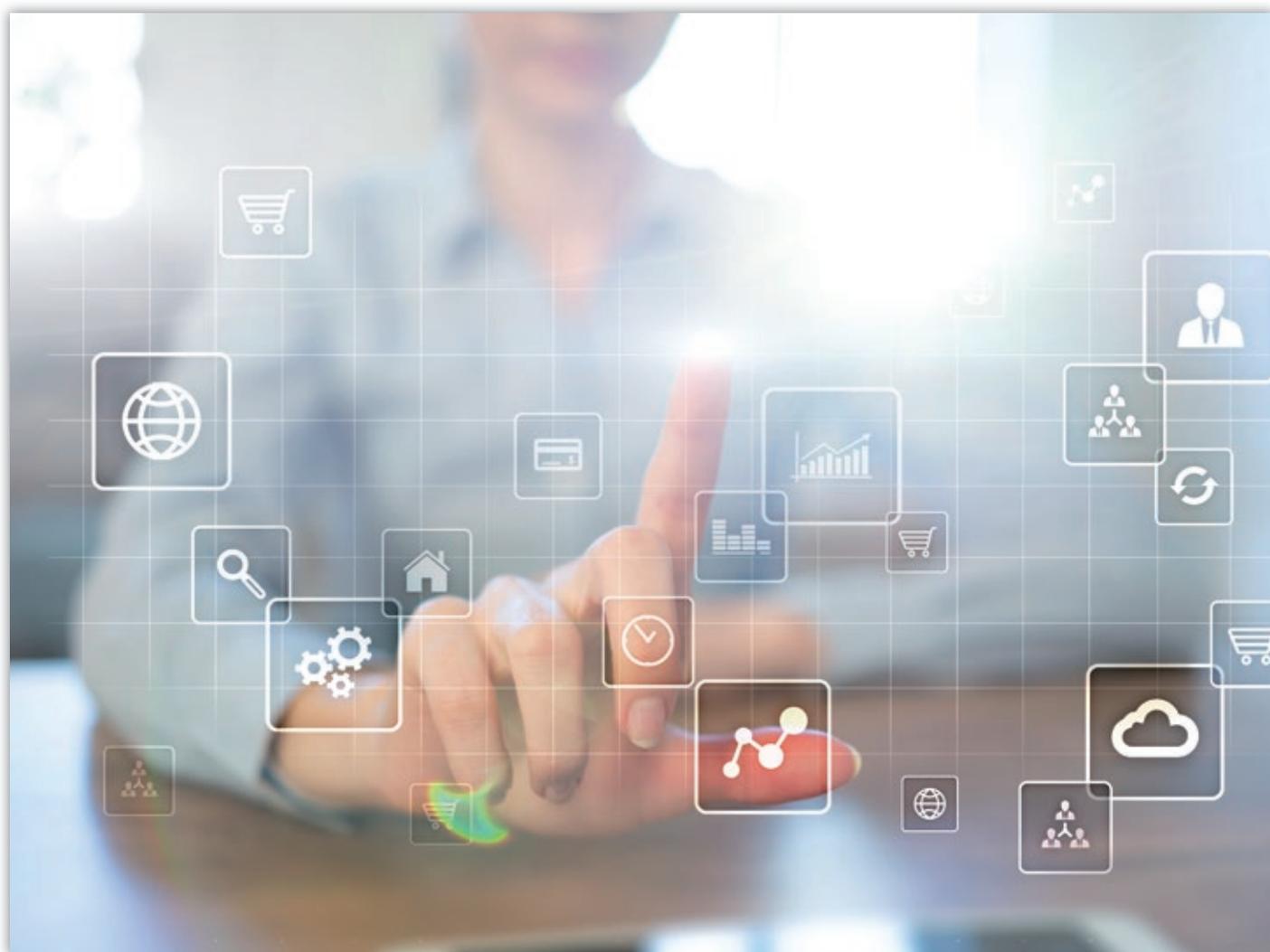
Tibuzzi, quale sarà invece il contributo delle Associate all'evoluzione del Portale?

Come già ripetuto la soluzione è aperta ad implementazioni e all'integrazione con fonti di dati interne o esterne; voglio anche sottolineare che già nel Data LAB i rappresentanti delle Associate

hanno manifestato interesse a nuovi sviluppi e altri suggerimenti potranno venire dal Gruppo di Lavoro che si riunirà nei prossimi mesi per guidare l'evoluzione funzionale del portale.

In conclusione, i vantaggi concreti per le società di Leasing associate Assilea sono evidenti, ma la reale forza di questo servizio è la sua flessibilità, poiché è aperto all'arricchimento di nuove esigenze informative delle Associate con l'ulteriore possibilità di integrazione con i sistemi delle

stesse. Considerare il dato come asset è la chiave di lettura per un sistema mirato a migliorare efficienza e efficacia delle singole Aziende e del sistema Leasing nel suo complesso.



LE PRINCIPALI FUNZIONALITÀ DEL PORTALE STATISTICHE ASSILEA-SADAS

Stipulato: dati mensili dei nuovi contratti stipulati di leasing e noleggio a lungo termine; visualizzazione del mercato del leasing nel suo complesso e dati afferenti alla società di appartenenza con la ripartizione per prodotto, regione, tipologia di clientela.

Outstanding: per numero e valore del portafoglio contratti attivi delle società di leasing, con la ripartizione per prodotto, regione, tipologia di clientela.

Rischio di Credito: rischiosità dei contratti di leasing in portafoglio, e nello specifico per

- Qualità del portafoglio: dati del portafoglio leasing, in termini di qualità del credito, rettifiche e cancellazioni (write-off);
- Leasing Risk Geografia dei settori: contenziosi per comparto, regione e settore della clientela.

Tassi di decadimento: servizio on demand che presenta le matrici di transizione sullo status dei contratti della propria società e raffronta il numero ed il valore dei contratti entrati in contenzioso rispetto ai contratti in essere nel periodo precedente con il dettaglio per tipo bene. Il tasso di decadimento annuo è una proxy della PD.

Tassi vintage: servizio on demand che presenta, per ciascuna generazione di contratti, la dinamica in numero e valore degli ingressi in contenzioso in rapporto alla generazione iniziale (sia per il mercato che per la società di appartenenza).

Portale UNRAE: servizio statistico on-line volto ad offrire un monitoraggio continuo sull'andamento delle immatricolazioni ufficiali. I dati sono ripartiti per tipologia di proprietario, utilizzatore, veicolo e sono visualizzabili a livello territoriale.

NPL - Statistiche sui recuperi da chiusura di posizioni in default

- *LGD*: indagine annuale sull'“Archivio delle perdite storicamente registrate” ai sensi della Circ. 284/2013 di Banca d'Italia sulle azioni di recupero per inadempienza del locatario "chiuse" nell'anno di riferimento, al fine di stimare l'LGD media del leasing per comparto, portafoglio di clientela, modalità di chiusura della posizione e qualità del credito.
- *Beni ex-leasing*: statistiche relative alle “rivendite dei beni recuperati” a seguito risoluzione contrattuale per inadempienza del locatario. Tale indagine ha cadenza annuale ed è volta a determinare la probabilità di recupero, il tasso di recupero (in rapporto al costo iniziale e al valore dell'esposizione al momento del default), nonché i tempi di recupero e vendita associati alle diverse tipologie di beni.

Tassi: informazioni ufficiali relative ai tassi di riferimento del settore (tassi soglia, saggio legale, TUR, transazioni commerciali e costo del Funding) e le relative serie storiche.

Studi: documenti di analisi e sintesi del Centro Studi e Statistiche Assilea per un puntuale aggiornamento sulle dinamiche di settore.

Cosa è cambiato da gennaio 2020?

UN CONTRATTO TUTTO NUOVO PER I LAVORATORI DEL CREDITO

Il 19 dicembre 2019 è stato rinnovato il CCNL, il cui ultimo aggiornamento risale al 2015 e aveva validità a tutto il 2018.



Fabrizio Contenta

Un regalo di Natale inaspettato, ancorchè atteso, per i lavoratori delle imprese che adottano il contratto collettivo nazionale delle imprese creditizie, finanziarie e strumentali (anche detto CCNL del credito) sia nelle tempistiche che nei contenuti.

L'ultimo aggiornamento di questo contratto infatti risale al 2015, ed era valido fino a tutto il 2018. Da quest'ultima data, era partito il confronto tra l'Associazione di categoria di riferimento (ABI) e le principali sigle sindacali. Nulla lasciava presagire una così rapida intesa: sorprendentemente invece, il 19 dicembre 2019 è stato siglato l'accordo con importanti aggiornamenti, operativo già a partire dal mese di gennaio 2020 e valido fino al 2022.

Le principali novità riguardano:

- **Salario:** Prendendo come valore di parametro la terza area, livello 4, nel triennio 2020-2022 l'incremento del salario minimo mensile sarà pari a 190 € lordi. Tale importo sarà suddiviso in tre tranches con decorrenza annuale nel mese di gennaio 2020, 2021 e 2022 che distribuiranno nell'ordine circa il 43% dell'aumento nel 2020, il 37% nel 2021 ed il restante 20% circa nel 2022.
- **Inquadramenti:** Viene creato il "macro livello" denominabile "Ex Area 1 e 2", che raggruppa sia il livello di inserimento ed apprendistato che le

aree 1 e 2. Nel caso della gestione di Npl e Utp, viene esplicitato il mantenimento del contratto del credito al personale esternalizzato a società al di fuori del settore.

- **Smart Working:** Viene definito contrattualmente il lavoro agile / smart working, introducendo anche nel contratto collettivo nazionale quanto già utilizzato in diverse realtà del settore, Assilea inclusa, come abbiamo avuto modo di vedere, con un articolo dedicato, nello scorso numero di Lease News.
- **Maternità e paternità:** Viene introdotta la possibilità di usufruire in occasione della paternità di 7 giorni di permesso retribuito fruibili fino al quinto mese dalla nascita, adozione o affidamento del figlio.
- **Banca del tempo:** Viene istituita la "Banca del Tempo": un bacino annuale di ore di assenza retribuita a favore dei lavoratori / delle lavoratrici che, per far fronte a gravi e accertate situazioni personali e/o familiari, abbiano necessità di un'ulteriore dotazione di permessi. Tali ore saranno donate volontariamente dalle eccedenze dei colleghi.
- **Diritto alla disconnessione:** Viene stabilito l'ob-



bligo di utilizzare esclusivamente le apparecchiature aziendali fornite in dotazione, salvo “temporanee ed eccezionali esigenze”. Si invita ad una comunicazione sintetica e ad evitare invio massivo di comunicazioni telematiche e viene fissato, fatte salve eventuali specifiche esigenze, il diritto alla disconnessione al di fuori degli orari lavorativi.

Viene naturale sottolineare come in un periodo di forte stagnazione economica l'Associazione Bancaria Italiana abbia approvato un incremento salariale superiore alle previsioni inflazionistiche: la variazione di 7 punti percentuali in aumento (sempre prendendo come riferimento la terza area, livello 4) è quasi doppia rispetto al +3,6% di inflazione programmata: ecco un bell'esempio di stimolo dell'attività economica!

Visto anche l'articolo nel numero precedente di Lease News nel quale veniva descritto lo stato dell'arte della diffusione del lavoro agile, non può che essere accolta favorevolmente l'introduzione “istituzionale” dello Smart Working nel contratto collettivo nazionale. Vengono infatti normate le definizioni e, salvo accordi aziendali differenti, i limiti di applicazione.

Tema legato a doppio filo al precedente, che include anche un'altra previsione normativa legata alla richiesta di istituzione di una cabina di regia sull'innovazione tecnologica e le nuove figure professionali, è quello del diritto alla disconnes-

sione. Qui va sottolineato come il tema venga trattato non solamente in relazione al canale adottato (dotazioni esclusivamente di proprietà aziendale) ma soprattutto si opera un tentativo di calmierare le modalità di comunicazione, evitando invii massivi di comunicazioni e spingendo l'acceleratore sulla sintesi, ove possibile. Così facendo si adottano sul piano contrattuale nazionale alcune best practices diffuse a livello di regolamento interno nelle realtà del settore e non solo.

La “Banca del tempo” si può considerare, anche in questo caso, come un tentativo volto alla condivisione, in senso utile, di valorizzazioni spesso di difficile gestione da parte degli uffici del personale.

L'obiettivo è chiaramente quello di permettere una gestione *più solidale* nei confronti di colleghi in particolari condizioni che non abbiano già usufruito di tutti i permessi a loro disposizione.

È probabilmente la novità più delicata che andrà seguita con particolare interesse, poiché potrebbe fare da apripista per una riorganizzazione dell'orario di lavoro in linea con le evoluzioni organizzativo - tecnologiche in atto.

Si può concludere considerando questo rinnovo importante soprattutto per quanto lascia intravedere, ovvero una previsione di modalità di svolgimento del lavoro ancora tutto da definire, il cui impatto non sarà semplice da prevedere soprattutto negli effetti a lungo termine ma certamente più attento a creare il migliore connubio possibile tra lavoro e vita privata con ricadute senza dubbio positive in termini di abbassamento dello stress aziendale e quindi di migliore qualità della produttività.

Assilea vuole mettere a fattor comune le esperienze organizzative delle Associate. Come preannunciato al LAB formazione tenutosi a Milano il 28 novembre 2019, vogliamo rendere le Associate protagoniste, per poter condividere uno sviluppo reciproco e collettivo! Inviateci quindi le vostre segnalazioni di disponibilità inviando una mail ad amministrazione@assilea.it

HR & Formazione LAB all'Eataly Smeraldo

DAL WORLD CAFÈ ALLA COOKING CLASS: ASSILEA INCONTRA GLI HR

Attraverso i LAB, Assilea ha avviato il confronto con le Associate promuovendo la relazione tra le persone, lo scambio delle idee e la circolazione delle best practices. È stato proprio questo il *leitmotiv* di “HR & Formazione LAB”, tenutosi lo scorso 28 novembre presso “Eataly Smerando – Milano”.



Dimitri Verdecchia

La giornata, organizzata da ASSILEA grazie al contributo dell'Area Formazione e Servizi di Audit e dell'Area Amministrazione, è iniziata con la prestigiosa testimonianza di Salvatore Giuliano (ex Sottosegretario di Stato del MIUR) sul tema della “**flipped classroom**”, con la finalità di aprire il confronto con le Associate sulla possibile applicazione nel mondo finanziario della cd. “lezione capovolta”. Parliamo di un approccio metodologico che ribalta il tradizionale processo di apprendimento basato sulla lezione frontale e che si propone, invece, di rendere maggiormente produttivo il tempo trascorso in aula dai discenti grazie all'ausilio di strumenti e metodi innovativi.

Protagonista del prosieguo della giornata è stato il progetto “**Interscambio ASSILEA - Associate**”, largamente discusso nel corso del “world café” condotto da Patrizia Cinti (Docente e ricercatrice dell'Università La Sapienza di Roma) e Antonio Querzoli (docente ASSILEA) e a cui hanno preso parte tutti i presenti. Gli spunti emersi sono stati numerosi e tutti volti all'individuazione di soluzioni finalizzate al rafforzamento delle sinergie

tra Soci e Associazione, principalmente mediante il supporto delle figure operanti in ambito *Human Resources*.

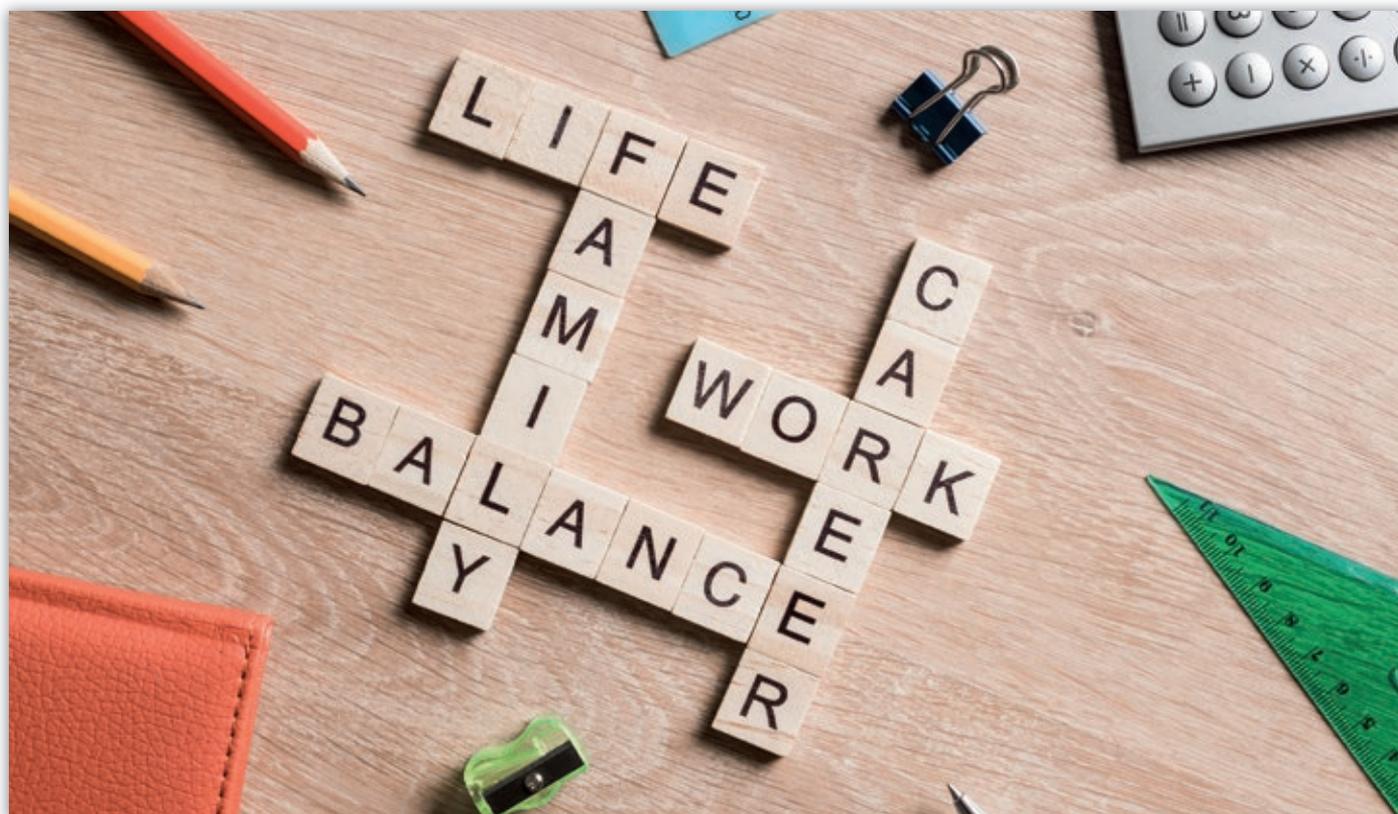
Il tema della “formazione” non si è però esaurito con i contributi della prima parte di giornata e si è protratto con un momento di didattica esperienziale (cd. “**cooking class**”), durante la quale, insieme agli chef di Eataly, sono stati preparati e degustati due tipi di pasta. Il tutto a sottolineare quanto la convivialità e la tavola siano due tra le più grandi passioni della nostra cultura.

“Abbiamo trasformato un contesto aziendale in un'esperienza di stimolo, confronto e motivazione. La soddisfazione nel condividere e degustare i piatti preparati sono stati sicuramente il modo migliore per rafforzare lo spirito di gruppo.” (cit. Ilaria Nanni)

La seconda parte della giornata ha continuato a offrire interessanti spunti e approfondimenti sulle “persone” e, più in particolare, sul tema del “work life balance” e del “lavoro agile”. Prezioso,



Ilaria Nanni



in quest'ottica, è stato il contributo di Alessandra Gangai del Politecnico di Milano con un focus specifico sulla nuova edizione dell'**Osservatorio Smart Working**.

Ultime, ma non per questo meno importanti, la presentazione dell'**indagine retributiva del settore del credito** condotta da ABI e la panoramica sul tema del "**welfare aziendale**", con un confronto approfondito tra i vantaggi e le criticità connesse al suo utilizzo nelle imprese.

Al centro dell'Azienda c'è chi ci lavora

CONOSCIAMO LE PERSONE DEL LEASE

Prima dei bilanci, dei budget, delle strategie aziendali ci sono le *Persone!*



Katia Ricci
Assilea Servizi
Responsabile Area
Formazione e Servizi
di Audit

Avete mai visto un'azienda senza Persone? Sono certa che la vostra ovvia risposta sia "no"! Come sono del tutto sicura che un'azienda che non ascolta e non conosce i propri dipendenti, e non parlo solo di prestazioni, difficilmente potrà beneficiare di un clima sereno e funzionale agli obiettivi.

L'impresa dell'era digitale, per risultare competitiva nel contesto di velocità e di *ri-evoluzione* che la caratterizzano, deve partire dai propri dipendenti...Saranno loro a fare la differenza!

Promuovere il giusto equilibrio tra vita professionale e privata, anche attraverso un'attenta politica di employee retention, avrà dei risvolti positivi sulle prestazioni professionali e, a cascata, sulla redditività e longevità dell'azienda stessa.

Queste, in teoria, sono considerazioni note e universalmente riconosciute dai famosi "addetti ai lavori"! Allora mi chiedo *"perché, durante le scorse vacanze di Natale, una coppia di amici, brillanti ingegneri aerospaziali di una delle più grandi aziende produttrici di aerei, lamentava la mancanza di considerazione da parte dei vertici e mi chiedeva consigli su come cambiare lavoro?"* E di certo non sono gli unici validi professionisti che conosco ad ambire al work life balance.

Da anni presentiamo dati statistici sull'andamento del mercato, sul numero dei contratti e sullo stipulato leasing ma, mentre stiamo lavorando alla creazione di strumenti predittivi in grado di suggerire le future strategie di business, riflettiamo sull'utilità di capire qual è il *sentiment* che muove gli operatori del Lease. Sapere quanto essi siano 'affezionati' al prodotto, avere un'idea del loro livello di soddisfazione lavorativa, della loro predisposizione all'innovazione e al digitale, nonché le intenzioni e le aspettative future, potrebbe restituire dati a cui ispirarsi nella creazione di modelli di gestione delle risorse umane nel nostro singolare contesto Lease.

Queste considerazioni sono alla base del progetto ASSILEA "Conosciamo le Persone del Lease", nato dall'esigenza di creare modelli di gestione delle risorse umane funzionali allo sviluppo del settore e in grado di favorire la lettura dei trend futuri. Realizzare tutto ciò è possibile, ma non senza il fondamentale coinvolgimento degli HR delle Associate e degli Aggregati ASSILEA. *Stay tuned!*



REUNIO

WE SOLVE, YOU GAIN

© 2018/2019



**Remarketing
internazionale**



**Credit management
per il leasing**



**100 anni
di esperienza**

UBI Leasing sceglie di liquidare il portafoglio

CESSIONE NPL, QUALI VANTAGGI?

L'importante operazione di cessione di sofferenze immobiliari verso Credito Fondiario realizzata nel corso del 2019 è l'occasione ci ha permesso di incontrare Attilio Seriola, Direttore Generale della Società, per farci raccontare l'esperienza progettuale.



Attilio Seriola
Direttore Generale
UBI Leasing

Direttore come mai avete messo in campo un'operazione di cessione così massiva?

Un'operazione di cessione massiva rappresenta un'interessante opzione per la liquidazione a titolo definitivo di una parte consistente dei crediti NPL, nel nostro caso riferibili al comparto leasing immobiliare. Tale portafoglio rappresenta infatti una delle asset class con maggiore complessità ed onerosità sotto il profilo gestionale, con la necessità di disporre di strutture specialistiche dedicate agli asset immobiliari; da non dimenticare, inoltre, i benefici derivanti dalla mancata esposizione prospettica a potenziali rischi di natura legale o reputazionale connessi alla gestione degli immobili rimpossessati.

Qual è la stata la genesi del progetto? E come si è sviluppato?

Siamo partiti a fine 2018 con un'attività di scouting preliminare del mercato, condotta su base confidenziale attraverso il coinvolgimento di un

panel di operatori istituzionali qualificati, che ha portato qualche mese dopo ad individuare in Credito Fondiario il soggetto istituzionale con cui perfezionare l'operazione. Sono stati conseguentemente avviati i filoni progettuali finalizzati a garantire il completamento dell'eventuale cessione del Portafoglio, diventata certa con la ricezione di un'offerta vincolante da parte di Credito Fondiario nel mese di Giugno 2019, al termine della *Due Diligence* effettuata dalla controparte sul portafoglio in cessione. Le attività più rilevanti hanno riguardato:

- la definizione della struttura dell'operazione e le analisi dei relativi profili anche di natura fiscale;
- la predisposizione di una *data room* a supporto della *due diligence*, gestendo oltre 1.000 domande e richieste di documentazione della controparte;
- le verifiche tecnico/ambientali degli immobili e le relative regolarizzazione/messa a norma;
- la produzione della documentazione di rogitiabi-

lità e di composizione dei fascicoli delle singole posizioni cedute;

- la migrazione informatica e operativa del Portafoglio.

Come avete strutturato il progetto?

Stante la rilevanza strategica dell'operazione, è stato definito un organigramma progettuale con corresponsabilità fra UBI Leasing e la Capogruppo UBI Banca. Abbiamo previsto un forte *link* di *governance* con le strutture di UBI deputate alla gestione delle operazioni straordinarie sia in ambito Chief Financial Officer, sia in ambito Chief General Counsel. Il Program Management è stato assegnato alla nostra Organizzazione e ai nostri Crediti, con l'importante supporto di un *advisor* esterno, mentre i cantieri operativi lato UBI Leasing sono stati guidati dai Crediti e dall'Asset Management, con il coinvolgimento a chiamata del Legale e il costante supporto delle strutture Amministrative sia interne sia di gruppo. Le valutazioni di impatto in ambito Risk Management sono state effettuate dalla struttura del Chief Risk Officer UBI. Infine, la migrazione informatica è stata realizzata da UBI Sistemi e Servizi, sotto il coordinamento della nostra Organizzazione. Il progetto operativo si è sviluppato da febbraio a dicembre, con SAL direzionali su base settimanale e un costante aggiornamento al nostro Consiglio d'Amministrazione.

Che risultati avete raggiunto?

Abbiamo completato l'operazione a fine dicembre 2019, dopo una prima tranche di cessione realizzata nel mese di settembre. Complessivamente, abbiamo ceduto 1.036 contratti trasferendo all'acquirente la titolarità dei crediti e la proprietà degli immobili mediante gli atti notarili, per un Gross Book Value di 696 mln €, pari al 94% del perimetro potenziale dell'operazione (le residuali esclusioni sono dovute ad aspetti di carattere tecnico sugli immobili - sostanzialmente riconducibili a regola-

rizzazioni urbanistiche/catastali la cui definizione non era compatibile con la data di chiusura del progetto fissata a dicembre 2019). Lo riteniamo un risultato straordinario, che ha contribuito in modo decisivo all'abbattimento del portafoglio di sofferenze della società (con esposizione lorda diminuita di oltre il 60% rispetto al dato di chiusura del 2018).

C'è qualche altro aspetto che ritiene importante segnalare?

Una curiosità: quando abbiamo avviato il progetto, lo abbiamo denominato NIKE, con accezione greca...dea della vittoria! Direi che la scelta del nome è stata davvero di buon auspicio. I colleghi coinvolti hanno svolto un lavoro incredibile: la straordinarietà del progetto, come spesso accade, ha fatto emergere il meglio da parte di tutti - quasi 50 risorse - senza al contempo dimenticare che tutte le attività "ordinarie" sono state portate avanti dall'azienda senza alcun ritardo rispetto agli obiettivi assegnati. Ci siamo davvero aiutati vicendevolmente: è stato un ottimo esempio del gioco di squadra e dell'eccellenza che caratterizza le nostre persone.

Team UBI Leasing



Promuovere efficaci politiche di Welfare Aziendale: la sfida globale e l'opportunità identificata da Aon in Italia

“RETI DI PROTEZIONE FAMILIARE”, LA NECESSITÀ FIGLIA DELLA CRISI ECONOMICA

La recente crisi economica ha reso più impellente la necessità di ridefinire nuovamente i parametri del welfare state pubblico. Gli Stati Europei spingono su politiche di contenimento dei costi, politiche che tuttavia si scontrano con l'aumento diffuso dei bisogni sociali. A livello globale, nell'ultimo ventennio, la popolazione in media è diventata più longeva, sono aumentate le aspettative di vita e le malattie croniche, mentre sono diminuite le "reti" di protezione familiare.

La fotografia attuale ritrae la popolazione dei paesi sviluppati e non, più anziana e più bisognosa di cure anche prolungate nel tempo. I bilanci pubblici, specialmente quelli dei paesi occidentali, che sono - e saranno sempre più - sottoposti a forti pressioni nel corso dei prossimi anni (crescita economica generale asfittica, bolle speculative, flussi migratori in costante au-

mento, materie prime in forte diminuzione etc.) non solo non saranno in grado di rispondere alle maggiori richieste ma non riusciranno nemmeno a mantenere il livello attuale delle prestazioni erogate.

Il Welfare Aziendale è dunque più che mai una necessità contemporanea e globale. La sfida da vincere è quella di essere in grado di rendere i programmi di welfare, attuali e futuri, sostenibili sotto un profilo finanziario (in particolare nel lungo termine) ma al tempo stesso adeguati in termini di prestazioni garantite. L'erogazione dei servizi non potrà non passare da una collaborazione più attiva tra pubblico e privato e in l'Italia sappiamo che il nostro sistema di welfare è in crisi da tempo anche perché da sempre basato sul debito. Da noi la spesa sociale è al di sopra della spesa media dei paesi dell'OCSE nonché

fortemente impegnata sul versante pensionistico (16% del PIL).

Potenziare il ricorso al Welfare Aziendale, quest'ultimo, inteso come espressione di una Corporate Social Responsibility che crea relazioni efficaci con tutti gli stakeholder del sistema: dipendenti, management, azionisti, associazioni di categoria, scuole, università e territorio, significa attuare un sostanziale cambiamento delle politiche di benefits da parte delle aziende.

I Flexible Benefits oggi sono considerati come la nuova frontiera dei benefits tailor-made, distinti in funzione del ciclo di vita professionale del

dipendente e intesi come un valore e non come un costo da ridurre, capaci di ridare potere d'acquisto ai lavoratori e di trasmettere l'attenzione delle aziende verso il Capitale Umano che le compone.

Aon, parte attiva di questo cambiamento, sta seguendo e supportando le primarie aziende italiane nell'attuare nuove politiche retributive aziendali (con la leva di un composito sistema di Total Reward Compensation), orientandole ad affiancare alla tradizionale remunerazione monetaria una gamma di prestazioni e benefits che ricomprende servizi di tipo socio-sanitario,



	Fascia 20-30	Fascia 31-40	Fascia 41-50	Fascia 51-65
Spese scolastiche	0,0%	29,0%	47,0%	28,0%
Ricreazione & Sport	18,0%	20,0%	13,0%	30,0%
Previdenza	0,0%	0,0%	0,0%	7,0%
Assistenza Sanitaria	63,0%	41,0%	31,0%	33,0%
Voucher	19,0%	10,0%	9,0%	3,0%

ricreativo, sportivo, assistenziale e previdenziale, oltre a iniziative riguardanti il trasporto, il sostegno all'istruzione, l'acquisizione di beni di consumo e rimborsi per finanziamenti e mutui.

L'Osservatorio di Aon evidenzia come oggi le aziende stabiliscono il budget aziendale da destinare al finanziamento di una serie prescelta di Flexible Benefits studiando le esigenze delle diverse categorie di lavoratori. I dipendenti poi, autonomamente, definiscono come utilizzare la propria quota, scegliendo tra diversi benefits o menù di benefits predefiniti che maggiormente rispondono ai propri bisogni personali/familiari.

Analizzando le percentuali di utilizzo dei Flexible Benefits in base delle fasce di età dei lavoratori si può notare come il rimborso delle spese scolastiche è il servizio maggiormente utilizzato dai lavoratori con figli in età scolare; la popolazione dipendente più giovane richiede invece prevalentemente servizi di assistenza sanitaria (ad esempio spese dentistiche e/o oculistiche); infine, i dipendenti più anziani risultano maggiormente sensibili alla previdenza complementare (ad esempio i fondi pensione) rispetto ai colleghi

più giovani.

Per compensare la crescente riduzione del welfare pubblico e rispondere alle diverse esigenze e aspettative del dipendente i Flexible benefits si sono dimostrati uno strumento efficace ed apprezzato.

Soluzioni a portata di mano



GRANDANGOLO - ph. Janncon028/Freepik



TREBI Generalconsult
Full Service Software

SOFTWARE FINANZIARIO E CONSULENZA
Dal 1980 leadership, competenza, flessibilità, innovazione

www.trebi.it

UNITA' DA DIPORTO E CANONE RAI

Un tema molto dibattuto negli ultimi anni, e fonte di non pochi problemi per le società di leasing, riguarda le richieste di pagamento dei canoni di abbonamenti Rai piovuti a pioggia sulle società di leasing proprietarie di unità da diporto.



Simona Coppola
Partner Studio Legale
Garbarino

Una volta tanto, da una normativa che appare chiara e, invero, ben richiamata dalla circolare serie fiscale Assilea n. 5/2012 a cui si rimanda, emerge chiaramente che è tenuto al pagamento del canone Rai solo chi detiene l'apparecchio, ciononostante la Rai ha letteralmente sommerso le società di leasing di richieste di pagamento del tributo. Per far luce sul tema si deve partire necessariamente dalle definizioni. Esistono due tipi di canone TV, uno per uso definito "ordinario", dovuto da chi detiene apparecchi radiotelevisivi in ambito familiare, e uno definito "speciale", dovuto da chi detiene uno o più apparecchi radiotelevisivi in locali aperti al pubblico o comunque fuori dall'ambito familiare.

Il canone ordinario RAI, è previsto all'articolo 1 del regio decreto-legge 21 febbraio 1938, n. 246, convertito dalla legge n. 880 del 1938, che contiene la disciplina tuttora vigente del canone di abbonamento alla televisione e stabilisce che chiunque detenga uno o più apparecchi atti o adattabili alla ricezione delle trasmissioni radiotelevisive è tenuto al pagamento del canone di abbonamento.

Il canone "speciale" di abbonamento alle radiodiffusioni è, invece, dovuto da *"coloro che detengono uno o più apparecchi atti o adattabili alla ricezione delle trasmissioni radiotelevisive in esercizi pubblici, in locali aperti al pubblico o comunque fuori dall'ambito familiare, o che li impiegano a scopo di lucro diretto o indiretto"* (Regio decreto-legge n. 246 del 21 febbraio 1938 e decreto legislativo luogotenenziale del 21 dicembre 1944, n. 458).

Per quanto riguarda il canone ordinario alcune importanti modifiche sono state apportate con

la legge num. 223 del 1990, in seguito più volte modificata, da ultimo nel 2005, che ha soppresso il canone di abbonamento suppletivo dovuto dai detentori di apparecchi atti o adattabili alla ricezione di trasmissioni televisive prevedendo che, in caso di abbonamento per uso privato il canone è unico e copre tutti gli apparecchi detenuti dal titolare nella propria residenza o in abitazioni secondarie, o da altri membri del nucleo familiare risultante dallo stato di famiglia. In sintesi, non esistono più i canoni ordinari per le seconde case e per le imbarcazioni da diporto (L.27/12/1997 n. 449). Diversa situazione si delinea se le imbarcazioni sono adibite a noleggio o ad altre attività a scopo di lucro, per cui è dovuto il canone "speciale", in quanto, svolgendo attività commerciale, sono equiparate agli esercizi pubblici, Bar, Ristoranti, ecc.

Ebbene, è molto spesso accaduto che, a fronte di accertamenti condotti dalla Guardia di Finanza a bordo delle imbarcazioni, le società di leasing proprietarie delle medesime, abbiano ricevuto dall'Agenzia delle Entrate atto di accertamento di violazione ex R.D.L. 21 febbraio 1938 n. 246 con richiesta di pagamento del canone speciale dall'anno di accertamento in poi. È invero assai consueto che, a prescindere da accertamenti condotti dalla Guardia di Finanza, la Rai abbia, di propria iniziativa, inviato alle società di leasing proprietarie di unità da diporto, i bollettini di pagamento dei canoni speciali relativi agli strumenti di radiodiffusione installati a bordo. In molti casi le società di leasing, letteralmente investite da enormi quantitativi di richieste, non sono riuscite ad evaderle, trovando poi in cartella esattoriale gli importi richiesti dalla Rai con relative

maggiorazioni.

È evidente che, ad un certo punto, dopo inutili tentativi di risolvere per le vie bonarie la questione, le società hanno dovuto difendersi nelle sedi opportune, ovvero davanti alle Commissioni Tributarie competenti. Anche il nostro studio ha affrontato due ricorsi relativi alle richieste di pagamento di circa venti unità da diporto.

Le nostre difese si possono sintetizzare come segue:

- è principio noto che nel contratto di *leasing* finanziario il detentore del bene oggetto del contratto è, in via esclusiva, l'utilizzatore (conduttore) del bene stesso. Ne consegue che la qualità di detentori degli apparecchi radio TV presenti a bordo delle unità concesse in *leasing* non può che essere riconosciuta, in via esclusiva, in capo ai conduttori-utilizzatori. Presupposto oggettivo necessario per l'applicazione del canone speciale radio TV è, pertanto, che tra contribuente e apparecchio sussista un rapporto di mera detenzione e non di proprietà. In carenza del presupposto impositivo previsto dalla legge - detenzione dell'apparecchio - le società di *leasing* non sono soggetti tenuti a pagare l'abbonamento Rai per le apparecchiature di cui sono dotate le unità da diporto di loro proprietà.

- Devono pagare il canone speciale coloro che **detengono** uno o più apparecchi atti o adattabili alla ricezione delle trasmissioni radio televisive in esercizi pubblici, in locali aperti al pubblico o comunque fuori dell'ambito familiare, o che li impiegano a scopo di lucro diretto o indiretto". Il canone speciale pertanto non è dovuto dall'utilizzatore quando questo usi il bene a fini privati. A nulla sono valse le difese dell'Agenzia delle Entrate, infatti, con sentenze n. 882/2/18 del 24 settembre 2018 e n. 166/02/2019 del 28 gennaio 2019 la commissione Tributaria di Torino ha deciso che:

- la legge 4 giugno 1938 n. 880 e successive modificazioni dispone che devono pagare il canone i soggetti che "detengono" uno o più apparecchi atti o adattabili alla ricezione delle trasmissioni radio televisive. La società ricorrente, avendo



concesso in locazione finanziaria finalizzata all'acquisto alcune imbarcazioni da diporto non è tenuta al pagamento in quanto proprietaria del bene e non soggetto che lo utilizza.

A ciò si aggiunga che, una successiva pronuncia della Commissione Tributaria Regionale del Piemonte del 25 ottobre 2018 in merito al pagamento del canone speciale, statuiva che *"a nulla rileva che la società di leasing proprietaria della imbarcazione la noleggi a scopo di lucro, ossia la conceda in leasing, essendo rilevante unicamente la finalità perseguita dall'utilizzatore in quanto unico detentore del bene"*. Pertanto, concludeva, nessun canone speciale è dovuto per l'utilizzo di apparecchi radiotelevisivi installati a bordo se l'imbarcazione a lui concessa in locazione finanziaria è usata senza finalità di lucro. Tutte le pronunce su richiamate hanno visto la condanna dell'Agenzia delle Entrate.

Alla luce della normativa e delle sentenze su richiamate è evidente che quanto versato dalle società di *leasing* a titolo di pagamento dell'abbonamento Rai non è mai stato dovuto non essendo la società di *leasing* debitore di imposta; è pertanto legittimo e consigliabile richiedere il ristoro di quanto versato e non dovuto dalle società di *leasing* o dagli utilizzatori che abbiano versato un canone speciale pur utilizzando e l'unità da diporto a fini privati.

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[®]
collection lab

www.servicecredit.it
info@servicecredit.it



www.metodafinance.it

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**



assilea
AGGREGATO

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.



ASSILEA - ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING

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

www.assilea.it • editoria@assileaservizi.it