

# LEASE news

**FOCUS**  
L'IFRS 16 trova le regole

**ATTUALITA'**  
Lease, nasce la prima digital news agency dedicata

**MERCATO**  
Le dinamiche del leasing in Europa

**STRUMENTALE**  
La piattaforma che valuta il valore del bene

**BREAKING  
NEWS**

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

Partner di fiducia per il tuo BPO

## Servizi di Outsourcing

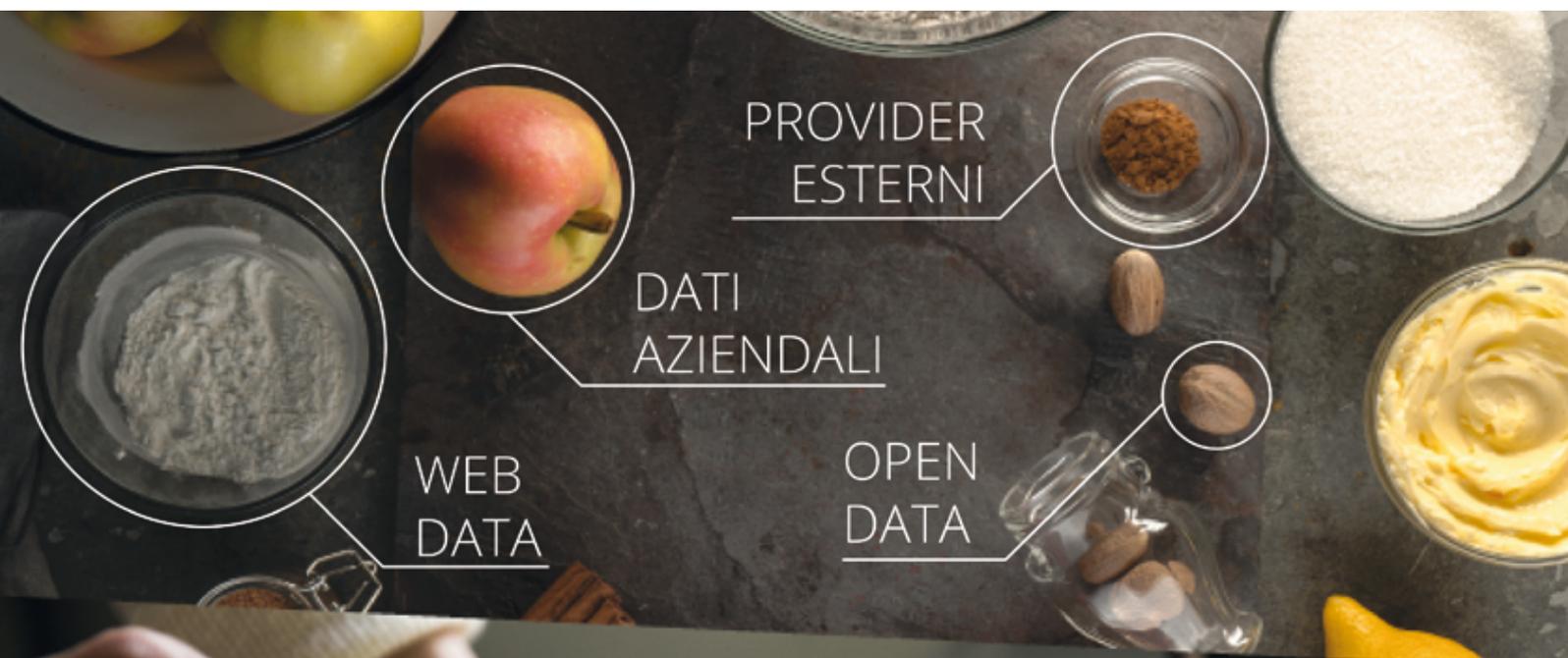
per Banche e Società di Leasing  
Servizi e soluzioni su misura per la gestione vincente  
di attività in BPO

## 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



PROVIDER  
ESTERNI

DATI  
AZIENDALI

WEB  
DATA

OPEN  
DATA



COMPETENZE E  
TECNOLOGIA

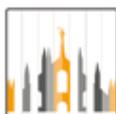
LE INFORMAZIONI MIGLIORI PER  
ORIENTARE IL TUO BUSINESS

 **sadas**

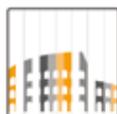
Per saperne di più visita il nostro sito  
[www.sadasdb.com](http://www.sadasdb.com)

 **assilea**  
AGGREGATO

MILANO



ROMA



NAPOLI



PARIGI



Contatti

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

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

# Le cinque norme che danno vita alla rivoluzione per gli IAS adopters

## L'IFRS 16 TROVA REGOLE FISCALI CERTE. MA NON TUTTE!

Il tanto atteso decreto con le disposizioni di coordinamento del nuovo impianto contabile con le regole fiscali italiane attenua il principio di “derivazione rafforzata”.



Marco Viola

Il decreto di endorsement fiscale dell'IFRS 16 – il nuovo, **rivoluzionario standard internazionale del Lease** per gli IAS adopters – si è fatto attendere, ma alla fine è arrivato (Gazzetta Ufficiale il 16 agosto 2019). Un tema scottante perché, com'è noto, - in base al nuovo impianto contabile gli utilizzatori riconoscono **tra le immobilizzazioni in Attivo dello Stato Patrimoniale il proprio diritto d'uso (Right of Use, o RoU)** del bene sottostante il contratto di lease, per la sua durata, e contestualmente registrano nel passivo dello Stato Patrimoniale il corrispondente debito verso il lessor (concedente), che rappresenta l'obbligazione a pagare i futuri canoni di lease.

Pochi, sintetici, ma molto densi articoli (5 in tutto) rappresentano l'impianto complessivo di quella che potremmo definire la “derivazione ragionata” e cioè quel necessario e indispensabile intervento normativo per attenuare il principio di “derivazione rafforzata”, per il quale invece avrebbero piena rilevanza fiscale le registrazioni contabili effettuate in ossequio a quanto dettato da un principio contabile internazionale. Potremmo quindi guardare al decreto - come a un intervento sartoriale per modellare l'abito (il principio di derivazione rafforzata) alle esigenze di vestibilità del suo cliente (il fisco italiano) rendendolo comodo da indossare.

Non è passata tuttavia inosservata agli addetti ai lavori la scelta del legislatore di non trattare alcuni temi estremamente importanti come ad esempio il regime fiscale degli oneri finanziari e l'estendibilità anche ad essi delle regole di deducibilità limitata, nonché **il regime tributario della transizione delle operazioni pregresse**. In quest'ultimo caso il silenzio del legislatore ha obbligato gli operatori a rispolverare integralmente il patrimonio di norme già pubblicate in materia negli anni passati, impegnandoli in un complesso lavoro di integrazione.

Vediamo insieme inizialmente quanto il decreto effettivamente “dice” e successivamente invece estrapoliamo dal diritto tributario italiano l'applicazione pratica di quanto ha trascurato.

### **Il Right of Use Model e il processo di ammortamento del diritto d'utilizzo**

Il decreto del 5 agosto - disciplinando in capo agli utilizzatori IAS *adopter* le conseguenze fiscali del nuovo assetto contabile - ha chiarito quale sia il corretto processo di ammortamento di questo nuovo elemento dell'Attivo, tema che ha interessato molti tavoli di lavoro prima della pubblicazione delle norme che qui commentiamo.

A tal proposito il decreto detta **differenti modalità**

**di ammortamento del diritto d'uso** diversificando in base alla diversa natura che tale elemento dell'attivo può avere e lo fa rinviando proprio a quanto già disposto dal principio contabile IFRS 16. Possono infatti esistere due differenti tipi di contratti di Lease:

- "leases" che trasferiscono la proprietà dell'attività sottostante al locatario al termine della durata del leasing o in cui il costo dell'attività consistente nel diritto di utilizzo riflette il fatto che il locatario eserciterà l'opzione di acquisto;
- "leases" diversi dai precedenti.

Per i primi opera la completa assimilazione sotto il profilo fiscale (ai fini IRES e IRAP) tra il *RoU* e l'attività sottostante, quindi l'ammortamento del diritto d'uso sarà deducibile nei limiti e con i criteri previsti dalle disposizioni fiscali con riguardo all'attività materiale o immateriale sottostante e saranno pertanto applicabili gli artt. 102, 102-bis e 103 del TUIR, e cioè le norme di deduzione dell'ammortamento dei beni rispettivamente materiali in genere, strumentali per l'esercizio di alcune attività regolate, immateriali.

Per i secondi, invece, le quote di ammortamento del diritto di utilizzo saranno **deducibili dal locatario ai sensi dell'art. 103, comma 2 del TUIR**, e

cioè in misura corrispondente alla durata di utilizzazione prevista dal contratto o dalla legge. È interessante osservare però che la durata lungo cui dedurre il corrispondente costo non è esattamente la durata contrattuale (e cioè la durata *tel quel* in contratto), ma piuttosto la c.d. "durata contabile", cioè quella durata "calcolata" tenendo conto della ragionevole certezza rispettivamente di esercitare ovvero non esercitare opzioni di rinnovo o risoluzione.

Declinando nel tessuto produttivo italiano quanto finora detto solo teoricamente, possiamo ricondurre la casistica dei primi (quelli cioè di cui al par. 32 primo periodo) ai **contratti di locazione finanziaria** accompagnati da una c.d. *bargain option* e cioè una opzione di acquisto estremamente vantaggiosa (di talché è ragionevole aspettarsi che l'opzione di riscatto finale sia esercitata dall'utilizzatore alla scadenza del contratto), ovvero anche a quei **contratti di noleggio e locazione semplice/operativa** la cui durata esaurisce integralmente la vita residua utile del bene che di essi costituisce l'oggetto; la casistica dei secondi (quelli cioè di cui al par. 32 secondo periodo), invece, è riconducibile ai contratti di noleggio e locazione semplice in cui l'utilizzo ha una scadenza (la durata del contrat-





to, appunto) tale da lasciare presumere ulteriori futuri utilizzi del bene medesimo.

Di particolare importanza è osservare poi – **relativamente ai contratti della prima casistica** – che non solo la procedura di ammortamento è riconducibile ai citati artt. 102, 102-bis e 103 del TUIR (a seconda che il sottostante sia materiale ovvero immateriale) ma – in ragione della completa assimilazione sotto il profilo fiscale (ai fini IRES e IRAP) tra il *RoU* e l'attività sottostante – che sono altresì applicabili le ulteriori specifiche seguenti norme fiscali:

- le limitazioni di deducibilità ex art. 164 TUIR per taluni mezzi di trasporto o ex art. 102, comma 9 del TUIR per apparecchiature terminali per servizi di comunicazione elettronica, ovvero quella ex art. 36, comma 7 d.l. 223/2006 relativa allo scorporo del costo aree sottostanti i fabbricati;
- l'art. 102, comma 6 del TUIR relativo ai limiti di deducibilità delle spese di manutenzione. A tal proposito osserviamo che il costo fiscale del *RoU* concorrerà alla formazione del plafond previsto dalla norma in parola ed il *RoU* stesso troverà inclusione nel registro dei beni ammortizzabili;
- l'art. 86 del TUIR valevole per le cessioni di beni, anziché l'art. 88, comma 5 del TUIR, qualora – a seguito della cessione del contratto di leasing – emergessero plusvalori dalla differenza tra il

corrispettivo pattuito ed il costo non ammortizzato.

Tanto per i *lease* del primo tipo, quanto per quelli del secondo - con riferimento a quei costi che seguono un principio di deducibilità non legato al processo di ammortamento, ma piuttosto corrispondente alla imputazione a bilancio nel periodo di imposta di riferimento come ad esempio i cc.dd. *non lease components* (cioè i servizi accessori al *lease*) ovvero tasse e imposte tra cui l'IVA indetraibile - le corrispondenti **voci di costo saranno deducibili secondo il principio di competenza** nell'esercizio di imputazione nel prospetto utili/perdite di bilancio.

Per ovvi motivi di spazio non è possibile in questo articolo trattare tutti gli aspetti del decreto, rinviando alla consultazione della circolare Assilea, consultabile sul sito [assilea.it](http://assilea.it), tuttavia un'ultima notazione va fatta in questa sede con riferimento al tema della transizione delle **operazioni pregresse tra il 31.12.2018 e il 1.1.2019**.

Come detto, il decreto tace al riguardo, appare pertanto ragionevole applicare l'impianto normativo in materia vigente secondo il quale sono alternativamente applicabili i due seguenti regimi: il c.d. regime transitorio (di neutralità fiscale) ovvero quello del riallineamento ai fini dell'IRES e dell'IRAP delle divergenze tra valori contabili e

valori fiscali formatesi in sede di prima applicazione dello standard internazionale.

Volendo esemplificare al massimo con il **primo regime** in pratica si tratterebbe di gestire un vero e proprio doppio binario: uno contabile sulla base dell'IFRS 16, ed uno fiscale sulla base dello IAS 17.

L'ammortamento del RoU e gli oneri finanziari generati dal *lease* (anche da noleggio o leasing operativo) sarebbero indeducibili, risultando, invece, deducibile il canone di *lease* come da vecchio IAS 17. Si tratta di una soluzione che consente pertanto di proseguire fiscalmente come se non fosse accaduto nulla contabilmente (è una sorta di deroga al principio di derivazione rafforzata).

Con il **secondo regime** - invece - al fine di evitare di dover gestire un doppio binario, è consentito di "trasformare" i componenti reddituali relativi a operazioni/contratti in corso (quindi operazioni pregresse) alla data di FTA in valori che - parimenti alle operazioni iniziate post transizione, quindi nuove operazioni - possono assumere rilevanza fiscale secondo il "nuovo" trattamento contabile (quindi riconoscendo - anche per le

"operazioni pregresse" - valenza fiscale alle qualificazioni, alle imputazioni temporali e alle classificazioni previste dal nuovo principio IFRS).

Il riallineamento fattivamente consiste nell'esercizio di una **opzione in dichiarazione dei redditi** e conseguente versamento di una imposta sostitutiva. L'opzione deve essere esercitata nella dichiarazione dei redditi (Quadro RQ, sezione X) per il 2018 di prossima scadenza (proroga a regime dal 30 settembre al 30 novembre 2019; la scadenza sarà il 2 dicembre in quanto il 30 novembre cade di sabato).

Concludiamo facendo osservare che - proprio a tale ultimo proposito - essendo stato consentito dall'IFRS 16 di riaprire i conti al 1° gennaio 2019 secondo un metodo estremamente semplificato (il c.d. metodo retrospettivo-modificato o cumulative catch-up method), tale da generare nessuna differenza tra attivo e passivo, **il riallineamento** di cui al capoverso precedente **avverrebbe senza pagamento di imposta sostitutiva** proprio perché a fronte di un imponibile da affrancare pari a zero (diversamente occorrerebbe effettuare il versamento entro il termine di versamento del saldo delle imposte dell'esercizio 2018).



LA VISIONE DEI PROFESSIONISTI DEL SETTORE

**Si può accedere, ed eventualmente con quali modalità, al regime di riallineamento di cui all'art. 15 del decreto-legge n. 185/2008 in occasione della prima applicazione del principio IFRS 16?**

Come per ogni transizione ai (nuovi) principi contabili internazionali IAS/IFRS, anche in relazione alla prima applicazione dell'IFRS 16 è possibile attivare, su opzione da esercitare entro la data di presentazione della dichiarazione dei redditi per il 2018 (quindi entro il 30 nov. 2019), il regime di riallineamento previsto dall'art. 15 del D.L. n. 185/2008.

Il riallineamento rappresenta la "via alternativa" all'ordinaria regola di neutralità generalmente valida per ogni transizione agli IAS/IFRS; esso consente di "trasformare" i componenti reddituali relativi a operazioni/contratti in corso alla data di FTA in valori che - parimenti alle operazioni iniziate post transizione - possono assumere rilevanza fiscale secondo il "nuovo" trattamento contabile (quindi riconoscendo, anche per le "operazioni pregresse", valenza fiscale alle qualificazioni, alle imputazioni temporali e alle classificazioni previste dal nuovo principio IFRS).

*Dott. Guerino Russetti, Of Counsel - Studio Tributario e Societario Deloitte*

**Come sono calcolate le quote ammortamento fiscalmente deducibili del Diritto d'uso all'interno di una grande azienda di ristorazione autostradale e aeroportuale?**

Come ben noto, le quote di ammortamento coincidono con quelle normalmente applicate per il bene sottostante se 1) il leasing trasferisce la proprietà dell'attività sottostante al locatario al termine della durata del leasing oppure 2) se il costo dell'attività consistente nel diritto di utilizzo riflette il fatto che il locatario eserciterà l'opzione di acquisto. In caso contrario, sono deducibili le quote consistenti nell'ammortamento del diritto d'uso dalla data di decorrenza alla fine della vita utile dell'attività consistente nel diritto

di utilizzo o, se anteriore, al termine della durata del leasing.

In una grande azienda di ristorazione autostradale e aeroportuale possiamo trovare due tipi di leasing. Il primo, finalizzato all'acquisto delle attrezzature per le cucine. In questo caso l'aliquota di ammortamento sarà pari all'aliquota fiscale prevista per le attrezzature per tale attività. Nel secondo caso invece, la società stipula un contratto di affitto per la durata, poniamo, di 10 anni, per gli spazi in un'area di servizio. In questo caso la durata dell'ammortamento sarà di 10 anni, pari alla durata del contratto.

*Dott. Fabrizio Nardi, Dottore Commercialista, Milano*

**Col passaggio all'Ifrs16 quale sarà - a regime - l'impatto più rilevante sul piano fiscale?**

Da un punto di vista generale, con riferimento a quei contratti di noleggio/leasing operativo/locazione semplice che erano contabilizzati come *operating lease* secondo il vecchio IAS 17 e per i quali oggi troverà applicazione il Right of Use model, l'impatto fiscale più rilevante è la "trasformazione contabile" dei vecchi canoni nelle nuove voci di ammortamento del ROU e di interessi passivi, di talché per gli utilizzatori IAS adopter (diversi dalle banche):

- pare ineluttabile **uno "svantaggio" fiscale ai fini IRAP** dato che i nascenti interessi passivi risulteranno in deducibili, mentre in precedenza i canoni risultavano interamente deducibili;
- parimenti, detta riquilificazione potrebbe es-



sere riconosciuta con ogni probabilità anche ai fini IRES e questo di converso potrebbe generare un "vantaggio" fiscale, in quanto a fronte dei maggiori interessi passivi che sarebbero soggetti alla disciplina del c.d. ROL di cui all'articolo 96 TUIR, l'altra parte del canone (che prima abbattava il ROL riducendo il basket di deducibilità) si "trasformerebbe" di fatto in ammortamento (che essendo escluso dalla determinazione del ROL non ridurrebbe più il basket di deducibilità).

*Dott. Alberto Trabucchi, Equity Partner, SCGT Studio di Consulenza Giuridico-Tributaria, Presidente Commissione ODCEC Roma "Imposte dirette - Reddito d'Impresa IAS adopter"*

**Per effetto della transizione al nuovo principio contabile una parte degli oneri per canoni di locazione/noleggio, che sino al 31.12.2018 erano contabilizzati dagli intermediari finanziari tra le "altre spese amministrative" (e pertanto deducibili al 90% ai fini IRAP), sarà riclassificato tra gli interessi passivi; tale componente sarà pertanto deducibile in misura piena o resta ferma la deducibilità limitata già prevista per le "altre spese amministrative"?**

Per gli intermediari finanziari di cui all'art. 6, comma 1, del D.Lgs 446/1997, gli oneri per interessi passivi che emergono per effetto della applicazione del nuovo principio contabile saranno pienamente deducibili ai fini IRAP in quanto ricompresi nel margine di intermediazione; la

deducibilità piena riguarda anche gli interessi che si riferiscono ai contratti già in essere al 1° gennaio 2019, a condizione che si proceda con il cosiddetto "riallineamento" delle divergenze contabili nell'ambito della dichiarazione Redditi 2019.

**Per le banche e gli altri soggetti di cui all'art. 6 del D. Lgs 446/1997 l'indeducibilità prevista dal comma 8 del citato art. 6 in relazione alla "quota di interessi dei canoni di locazione finanziaria desunta dal contratto" torna applicabile agli interessi passivi che emergono per effetto della applicazione del nuovo principio contabile ai canoni di locazione/noleggio?**

La transizione al nuovo principio contabile non modifica i criteri di applicazione dell'art. 6, comma 8, del D. Lgs. 446/1997 in relazione alla indeducibilità ai fini IRAP della quota interessi dei canoni di locazione finanziaria. Come previsto testualmente dalla norma, che costituisce una deroga al criterio di presa diretta dell'imposta dalle risultanze del conto economico, l'indeducibilità ricorre nelle sole ipotesi in cui gli interessi passivi impliciti nei canoni di locazione emergano dalle risultanze contrattuali; si ritengono pertanto esclusi dall'applicazione della norma i contratti di locazione e noleggio in cui la componente di interessi passivi non costituisce un elemento del contratto.

*Dott. Ivan Guerci, Head of Corporate Taxation Intesa Sanpaolo*

**Gli interessi passivi rilevati in bilancio in conformità all'IFRS 16 sono deducibili nei limiti dell'art. 96 del TUIR anche in caso di leasing "non" traslativo?**

Sì, è da ritenere che anche tali interessi passivi ricadano nell'ambito di applicazione dell'art. 96 del TUIR.

*Dott. Bruno Izzo, Dipartimento delle Finanze - Direzione legislazione tributaria e federalismo fiscale, Dirigente Ufficio II*



# INDICE

- 2 **L'IFRS 16 TROVA REGOLE FISCALI CERTE. MA NON TUTTE!**  
Marco Viola
- 9 **EDITORIALE**  
Luigi Macchiola
- 10 **É LEASE NEWS**  
Roberto Neglia
- 14 **DINAMICHE E PROSPETTIVE DEL LEASING IN EUROPA**  
Beatrice Tibuzzi
- 16 **UNA PIATTAFORMA ON-LINE PER IL LEASING**  
Roberta Campanelli
- 18 **LA FORZA DEL LEASING**  
Anna Addis
- 22 **NUOVA IMMAGINE, NUOVA MISSION**  
Michela Moruzzi
- 24 **LEASE2020, L'EVOLUZIONE**  
Roberto Neglia
- 26 **ASSILEA: SI RAFFORZA L'ATTIVITÀ ISTITUZIONALE IN EUROPA**  
Andrea Albensi
- 28 **BDCR, 30 ANNI DI STORIA**  
Antonio Querzoli
- 30 **CERVED E BDCR ASSILEA, UN MATRIMONIO DI SUCCESSO**  
Valerio Momoni
- 31 **IL PORTAFOGLIO FORNITORI DEL LEASING IN ITALIA**  
Piero Biagi
- 34 **STRUMENTALE ALLO STRUMENTALE**  
Andrea Beverini
- 38 **LEASING E "RETI"**  
Federico Luchetti
- 42 **QUANTO COSTERANNO GLI NPL?**  
Beatrice Tibuzzi - Nadine Cavallaro
- 46 **YARD RE: UN ALLEATO NEL RIPOSIZIONAMENTO DEGLI IMMOBILI  
DISTRESSED**  
Simone Bosi

## **Direttore Generale Assilea**

Luigi Macchiola

## **Direttore Responsabile**

Roberto Neglia

## **Comitato di redazione**

Andrea Albensi, *Responsabile Area Consulenza*

Alessandro Berra, *Responsabile Area Tecnica*

Andrea Beverini, *Responsabile Area Commerciale*

Chiara Palermo, *Responsabile Area Relazioni*

*Istituzionali e Rapporti con i Soci*

Danila Parrini, *Responsabile 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**

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

## **Hanno collaborato a questo numero**

Anna Addis, Andrea Albensi,

Andrea Beverini, Piero Biagi,

Simone Bosi, Roberta Campanelli,

Nadine Cavallaro, Federico Luchetti,

Luigi Macchiola, Valerio Momoni,

Michela Moruzzi, Roberto Neglia,

Antonio Querzoli, Beatrice Tibuzzi,

Marco Viola



Scarica la versione  
digitale della rivista  
direttamente  
sullo smartphone



## RIEVOLUZIONE

*"Quella che stiamo vivendo non è solo una rivoluzione tecnologica fatta di nuovi oggetti, ma il risultato di un'insurrezione mentale. Niente piú confini, niente piú élite, niente piú caste sacerdotali, politiche, intellettuali. Uno dei concetti piú cari all'uomo analogico, la verità, diventa improvvisamente sfocato, mobile, instabile".* Questo è *The Game* secondo Alessandro Baricco, che ricostruisce nel suo ultimo libro la trasformazione come quella da una vecchia a una nuova civiltà. Dal calcio-balilla, al flipper, fino al videogioco, il mondo nuovo è "leggero, veloce, immateriale". Dal punto di vista sociologico resta tutto da provare se l'assunto dello scrittore che questo mutamento epocale dell'uomo sia *"la nostra assicurazione contro l'incubo del Novecento"*. E qualche inquietudine le cronache recenti ce la riservano. Tuttavia è un fatto che è una "riEvoluzione".

Leggero, veloce e immateriale - piaccia o no - sono i canoni cui ciascuno di noi plasma le scelte della quotidianità. Anche

inconsapevolmente. Impensabile che ciò non cambi velocemente anche il mondo del business e il nostro mondo del lease. Che non a caso, ce lo diciamo da tempo, sta mutando pelle, transitando dal finanziamento di un bene all'offerta di un servizio. Forse può sembrare che l'abbia presa da lontano, ma indagare tutto questo è esattamente lo sforzo che Assilea sta compiendo al servizio dei propri associati. Così, in questo numero della nostra rivista trovate, fra l'altro, il lancio di una piattaforma di news on line fruibile anche via app (veloce), il backstage del nuovo logo associativo (leggero), che si collega a un nuovo modo di comunicare, nuovi servizi per rendere agli associati la sfuggente (ma dovrei dire, a questo punto, immateriale) valutazione dei beni.

Più in generale, il tema di come cambia il nostro business è al centro di Lease2020, il Salone del leasing finanziario, operativo e del noleggio, al via il 28 aprile, di cui vi sveliamo alcune anteprime. Buona lettura.

## Nasce la prima digital news agency dedicata al settore

### É LEASE NEWS

Agile, fruibile con app dagli smartphone, aggiornata con i dati di mercato, le notizie di settore, i commenti, le analisi economiche, gli approfondimenti tematici verticali.



Roberto Neglia

*"Volevamo stupirvi con effetti speciali, ma noi siamo scienza, non fantascienza". Molti ricorderanno lo storico spot di una marca di televisori; "del resto, il Palcolor lo abbiamo inventato noi!", recitava con orgoglio nell'era della definizione della codifica del colore tv. "Televisione" e "analogica", due parole su cui torniamo fra un attimo. Anche Assilea non ritiene di dover ricorrere agli "effetti speciali", ma alla tecnologia sì e con lo stesso orgoglio orientato all'innovazione presenta LeaseNews, la prima *digital news agency*. Una piattaforma dedicata al mondo del leasing finanziario, del leasing operativo, del noleggio a lungo termine, delle reti vendita, ma anche della frontiera dei servizi on-demand, del leasing flessibile, delle nuove modalità di pagamento. In poche parole, Mercato, Corporate news, Economia, Dati di settore, Normativa, Formazione ed eventi, Innovazione, che sono le aree tematiche in cui LeaseNews è articolata.*

*"Il motivo per cui abbiamo ritenuto necessario procedere a questo passo è presto spiegata facendo riferimento proprio al vecchio spot, che ho utilizzato per presentare l'iniziativa alle Associate", spiega il Direttore Generale, Luigi Macchiola. "Sono passati è vero trent'anni, ma quella che*

*allora era la frontiera tecnologica oggi appare un qualcosa di museale, insieme a tutto il mondo che la circondava. E con esso i tempi e i modi della comunicazione". "Televisione", dicevamo, un canale non più utilizzato dai giovanissimi e anche i meno giovani come primaria fonte di informazione, lasciando sempre più spazio ai social. "Analogico", un modus integralmente sostituito dal digitale, ormai in ogni aspetto della nostra vita. LeaseNews risponde quindi all'esigenza di un flusso di notizie continuo, facilmente fruibili, ricercabili per materia, parole chiave, fonte. Capace di coprire l'orizzonte informativo di banche, operatori non bancari, produttori dei beni e, più in generale, aziende costruttrici, società di servizi, vendor e clienti, che utilizzano il lease.*

La piattaforma è organizzata come un'agenzia di comunicazione web e presenta le news secondo il flusso temporale, mettendone in evidenza la fonte. L'ultima si colloca in cima e fa scendere verso il basso le altre. Fino a un massimo di tre notizie di particolare rilievo possono essere tenute in evidenza a discrezione dell'editore e queste saranno inoltrate anche sui canali social, moltiplicando la loro visibilità. A differenza

LeaseNews.it

TRENDING TOPICS: IMMOBILIARE | BANCHEFIN | LEASING | SOG. STRUMENTALI

**Intervista a Luigi Macchiola**  
27/01/2019

**Legge Stabilità 2018**  
27/01/2019  
Nel disegno di legge di stabilità 2018 è contenuta una disposizione finalizzata a...

**AUTO IN LEASING - 40,4% NEL PRIMO QUADRIMESTRE 2019**  
27/01/2019  
Nel primo quadrimestre del 2019 le autovetture immatricolate in leasing...

**banner 970x250 px**

**NEWSLETTER**  
Tavoli aggiornati sul mondo del Leasing  
Your email:  **Sign up**

**Intervista a Enrico Duranti**  
27/01/2019  
L'alternativa 4.0 è l'ultima frontiera di...

**Leasing 2019 si è aperta oggi la seconda edizione del Salone del leasing e del noleggio**  
27/01/2019  
Una finestra sull'economia del futuro. Ita...

**Chiusura lease 2019**  
27/01/2019  
Si è chiusa oggi la seconda edizione di lea...

**banner 300x250 px**

**banner 728x90 px**

**Leasing immobiliare 2018/19**  
27/01/2019  
Dopo anni di contrazione, nel 2018 il leasing...

**Il ricorso al leasing continua a crescere rispetto al finanziamento bancario**  
27/01/2019  
Il ricorso al leasing continua a crescere...

**Auto in leasing - 40,4% nel primo quadrimestre 2019**  
27/01/2019  
Nel primo quadrimestre del 2019 le autovetture...

**CATEGORIES**

- Economia 5
- Dati di Settore 5
- Immobilier 1
- Finanziarie ed Enti 2
- Finanziarie 2
- Mercato 2
- Corporate News 4

**banner 728x90 px**

**banner 300x250 px**

**LATEST NEWS**

**NUOVA SARATINI: E' BOOM LEASING, CHE RAGGIUNGE IL 8% DELLE PRENOTAZIONI**  
27/01/2019  
Ad aprile segnali positivi, ma l'auto continua a penalizzare il totale dello stipulato

**Mercato immobiliare non residenziale in crescita anche nel 2017**  
27/01/2019  
Una flessione per i contratti di leasing, ma l'finale del 2018 è positivo

**24,5 mlrd di euro di proclerente per il paese che innova e investe**  
27/01/2019  
Leasing: nei primi dieci mesi del 2018 erogati 24,5 mlrd di euro di proclerente per il paese...

**LEASING NAUTICO: COL MANCANONE NON C'E' "ABUSO DEL DIRITTO"**  
26/01/2019  
La Corte di Cassazione ha respinto la tesi Agenzia delle Entrate per la quale un mancanone...

**LEASING 2018: ASSILEA, PREVISIONI POSITIVE**  
26/01/2019  
I trend registrati nel primo trimestre 2018 ci fanno essere più che fiduciosi sull'and...

# ATTUALITÀ

La schermata della piattaforma LeaseNews mostra il fluire delle notizie secondo l'ordine temporale di arrivo. Le principali news del giorno possono essere "bloccate" dall'editore nella posizione top.

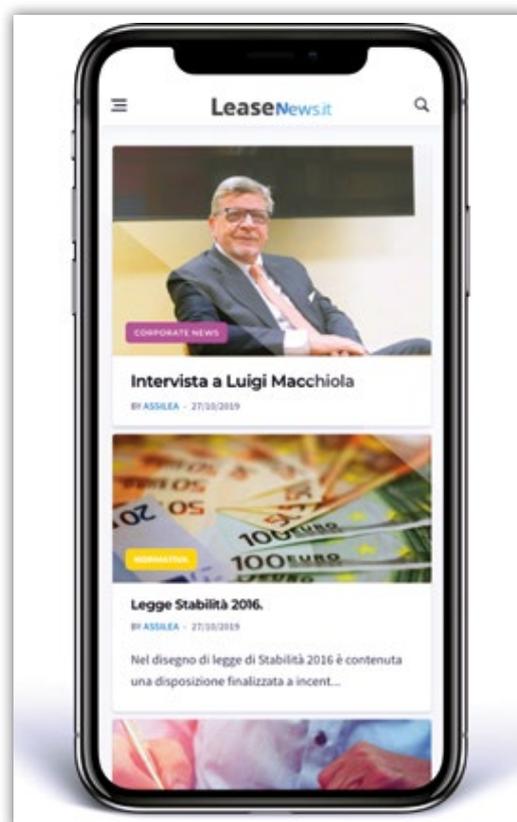


Sopra, in dettaglio ogni notizia riporta la fonte, la categoria e la data e potrà essere ricercata con questi elementi, oltre con i "tag".

Accanto, come LeaseNews viene visualizzato sugli smartphone tramite l'app.

di qualsiasi altra piattaforma di news, è previsto un canale privilegiato per i Soci ordinari e corrispondenti di Assilea, gli operatori bancari e non bancari del lease, i quali possono caricare direttamente comunicati e note stampa dopo essersi accreditati. Per tutti gli altri soggetti è a disposizione la casella mail comunicati@leasenews.it per l'invio del materiale editoriale, inclusi in questo caso anche articoli di commento, analisi economiche, approfondimenti su normative, ecc.

Confindustria contribuirà con la pubblicazione delle proprie analisi economiche, l'Ufficio Studi Assilea con i dati di mercato, Cattaneo & Zanetto, prima società italiana nella rappresentanza istituzionale, con le novità da Bruxelles, mentre sono in via di definizione i contatti con ordini professionali e centri di studio. Ma cosa è possibile pubblicare? Qualsiasi tipologia di supporto. Comunicati e note stampa, ovviamente, editoriali e articoli, dunque testi. Oppure infografiche, immagini, gallerie foto, video Youtube, mappe (connesse ad esempio ad eventi). La struttura come accennavamo è costruita da "card" che con-



tengono il titolo - indicizzato SEO per il miglior posizionamento web - l'autore/fonte della news, un'immagine, il link a eventuali allegati pdf o altre immagini o video. Sarà anche possibile utilizzare le card destinate alle news per mandare on line video o interventi in diretta in occasione di convegni ed eventi. Infine, come logico, i banner pubblicitari, con un pacchetto speciale dedicato agli Aggregati Assilea. Come si vede si tratta un'offerta completa capace di rispondere alle più diverse esigenze di comunicazione degli operatori del settore e di acquisizione di conoscenza da parte di imprese, partite IVA e consumer, che dopo l'avvio a fine novembre vedrà dispiegare tutte le proprie potenzialità in occasione del prossimo Salone del leasing finanziario, operativo e noleggio operativo, in programma i prossimi 28-29 aprile 2020 presso il Sole24Ore.

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



Credit Management  
& Collection Awards

**StopSecret**  
MAGAZINE • TV • EVENTI



Credit Management  
& Collection Awards

**ECCELLENZA**

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

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

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



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

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

# Tra rivoluzione digitale e green economy

## DINAMICHE E PROSPETTIVE DEL LEASING IN EUROPA

I dati presentati e discussi nel corso del Convegno Leaseurope di Budapest nella sessione “Leasing in Europe and Beyond – State of Play and Outlook”



Beatrice Tibuzzi

Il 2018 è stato un anno di crescita per il leasing. L'unico segno negativo si è registrato in Sud America, mentre Usa ed Europa, i mercati più importanti, si sono attestati su di una progressione rispettivamente del 7% e dell'8% dei nuovi volumi di business. L'Ungheria, che ha visto lo scorso anno una crescita a due cifre dello stipulato, ha ospitato il 10 e 11 ottobre a Budapest circa 400 rappresentanti del mondo del leasing e del credito al consumo al convegno annuale Leaseurope-Eurofinas. Un evento in cui gli Italiani ormai da qualche anno sono meno presenti, insieme ai delegati della Spagna e degli altri paesi del Sud Europa.

Con un +8%, il vecchio continente ha replicato la performance degli ultimi quattro anni, raggiungendo un volume complessivo di 386 miliardi di euro nel 2018, superiori ai 263 degli USA, dove l'incertezza per le elezioni potrebbe frenare l'economia nei prossimi mesi.

In Europa le performance migliori si sono registrate in Olanda (+31%) e in molti paesi del nord ed est europeo, mentre tra i “big” pesa la modesta dinamica della Germania a fronte di una cre-

scita brillante in Francia e Spagna ed intermedia in Italia e Regno Unito.

Guardando ai singoli comparti, è stato il leasing di macchinari quello che ha visto la crescita maggiore nel 2018, con un +9,8%, seguito a breve distanza dal comparto ICT (+8,4%). Positive anche le performance del leasing nel comparto auto, che da solo rappresenta circa il 71% del leasing business europeo: +7,9% il leasing di veicoli commerciali e +7,2% il leasing di autovetture. Il peso di quest'ultimo comparto (ampiamente superiore al 40%) si riflette sul mercato di destinazione del leasing in Europa. A fronte di un 69% di utilizzatori “business”, i privati consumatori rappresentano ben ¼ del mercato di destinazione del leasing in Europa. Gli ultimi dati disponibili danno una prevalenza del canale di vendita vendor, rispetto al canale diretto e quello bancario, anche se quello bancario risulta prevalente per le società che dichiarano di farne uso.

Nel vecchio continente il leasing finanzia circa il 28% degli investimenti, pur con penetrazioni molto differenti nei vari Paesi: superiori al 30% nei mercati più “maturi” di Regno Unito, Francia,

Olanda e Paesi scandinavi; tra il 20-25% in paesi quali Germania e Belgio; più contenute, tra il 15-20% in Italia e Spagna.

Alta e in crescita la penetrazione del leasing sugli investimenti delle PMI, soprattutto fra quelle più efficienti ed innovative. Guardando al futuro ed al ruolo giocato dal leasing nel finanziamento delle PMI, dall'indagine SAFE (periodo set 18 – mar 19) emerge che sono state di più le PMI che hanno previsto una crescita dei propri fabbisogni di leasing (24%), rispetto ad altre fonti di finanziamento. Ancora maggiore il ricorso al leasing da parte delle PMI innovative (27%), che raggiunge il peso più alto per le c.d. "gazzelle" (32%), quelle imprese cioè che sono cresciute a ritmi elevati per quattro anni consecutivi.

Quali sono state le dinamiche del leasing nella prima metà del 2019 e quali sono le attuali prospettive per il 2020? I dati di metà anno mostrano un dato mediamente positivo: un +4,4%, che riflette però realtà fortemente differenziate. Francia, Spagna e Germania mostrano i trend migliori, a fronte della flessione in Italia e della dinamica più modesta del Regno Unito, dove la Brexit fa già vedere i suoi effetti negativi sulle dinamiche del leasing di inizio anno e potrebbe rallentare ancora l'economia per quello a venire. Quali le sfide in termini di crescita e mobilità? Senz'altro l'evoluzione verso forme di alimentazione alternativa offre nuove prospettive per il mondo del leasing auto, anche se fortemente differenziate e vincolate dalle differenti normative incentivanti, da un lato, e i vincoli strutturali, dall'altro, esistenti nei diversi Paesi. L'auto vista come un "servizio" non più come un "asset" da finanziare rappresenta l'evoluzione del futuro, così come il mercato dei privati in questo settore sembra quello ancora parzialmente da aggredire alla luce delle nuove esigenze di mobilità. Ancora molte sono le tematiche da gestire a livello strutturale sulle auto elettriche, per quanto in alcuni paesi nordici già per le auto aziendali

esistono vincoli ed incentivi mirati alla diffusione dell'elettrico e/o all'ibrido. Le differenti normative agevolative possono guidare verso forme di leasing finanziario, ove non includano il leasing operativo tra i prodotti ammissibili; la revisione della normativa sui requisiti patrimoniali delle banche costringe ad una gestione sempre più efficiente del capitale. In generale, forme di leasing operativo volte a gestire l'alto valore residuo, la seconda vita dei beni, l'estensione della penetrazione nel mercato dei privati possono offrire sbocchi importanti per la futura evoluzione del settore. Un filone importante della nuova crescita è senz'altro quello della "green economy", con un 83% di risposte affermative in questo senso date dagli operatori presenti in sala, volte a massimizzare la "second life" dei prodotti leasing e a creare quell'economia circolare di cui il leasing può essere parte.

Nell'indagine "live" tra gli operatori, l'80% dei presenti ha dichiarato che ancora le società di leasing non stanno investendo abbastanza nella digitalizzazione. Tema, questo, che risulta centrale, sia nel processo di creazione di valore del cliente, attraverso la gestione ottimale e distribuita di dati e servizi in tempo reale, sia in termini di piattaforme di vendita multi-tasking rivolte ai vari attori del processo (clienti, fornitori, dealer). L'intelligenza artificiale potrà essere una minaccia per i posti di lavoro attualmente più qualificati dell'industria del leasing? "No", è la risposta data dal 74% dei presenti. Certamente la crescita passerà attraverso una riorganizzazione del lavoro e, come è stato da più parti sottolineato in varie sessioni del convegno, ruoli come quelli del "data scientist" diventeranno sempre più strategici per lo sviluppo di nuovi prodotti e servizi.

# L'esperienza di BCC Lease

# UNA PIATTAFORMA ON-LINE PER IL LEASING

Intervento al Convegno Leaseurope di Budapest nella sessione  
"Making Online Platforms Works"



**Roberta Campanelli**  
Direttore Generale  
BCC Lease

Cos'è una piattaforma on-line? Perché ne abbiamo bisogno? Ma soprattutto, la prima domanda che ci siamo posti è: quali sono i nostri clienti? BCC Lease propone i propri contratti di leasing tramite "vendor", agenti e banche, e non con un approccio diretto al cliente, dunque il nostro primo cliente è il canale di vendita. Altra domanda cruciale è: "make or buy"? Ogni società di leasing ha o deve avere vari sistemi on-line, oggi l'IT ed il digitale sono il core business di qualsiasi realtà aziendale e necessitano di un approccio personalizzato strettamente legato ai modelli di business. La risposta alla domanda dipende dall'importanza che rivestono la specificità del proprio modello di business ed i processi che ne derivano.

La nostra società è specializzata in un approccio al leasing *small ticket*, prevalentemente strumentale, dedicato a PMI, imprese e professionisti e opera attraverso due canali: quello vendor rivolto principalmente a piccoli fornitori/dealer prevalentemente gestiti da agenti in attività finanziaria, e quello bancario verso le Banche di Credito Cooperativo aderenti al Gruppo Bancario Cooperativo Iccrea, che è costituito da un numero molto elevato e capillare di piccole filiali di banche locali, distribuite su tutto il territorio nazionale.

Il "Triangolo del leasing", quello che caratterizza il nostro business ovvero il legame tra cliente,

fornitore e società di leasing, non è mai un triangolo equilatero. Quando il "lato corto" del triangolo, ovvero il legame stretto è tra la società di leasing ed il cliente, si tratta di un approccio diretto, ovvero il cliente si rivolge direttamente alla società di leasing. Nella nostra esperienza e nel nostro mercato tale modello è quello più difficile da mantenere, perché - come sappiamo - dietro quel rapporto ci sono "asset" e fornitori che vendono quegli asset. Quando invece il lato più corto, e dunque il legame più stretto, è tra la società di leasing ed il vendor, quest'ultimo diventa centrale nel rapporto tra la società di leasing e il cliente. Questo è il modello che cerchiamo di perseguire e nel quale crediamo. In particolare, ci rivolgiamo a fornitori e dealer anche di medie dimensioni, con i quali sigliamo delle convenzioni finalizzate a proporre i nostri prodotti ai loro clienti.

Nel vendor leasing le esigenze sono: velocità di esecuzione, semplicità documentale, capacità di decisione in tempi brevi e con informazioni ridotte; a tali esigenze conseguono delle necessità organizzative e dei processi rapidi, snelli ed efficaci. In poche parole, per il nostro business abbiamo bisogno di tre cose: tecnologia, tecnologia e tecnologia! Non a caso il primo investimento IT fatto circa 10 anni fa è stata la creazione di un'applicazione di front office on line che

consentisse ai nostri agenti di gestire on line le domande di leasing provenienti dai nostri fornitori, e di gestire contemporaneamente il rapporto con il fornitore. Tale applicazione è naturalmente integrata con il sistema di scoring e con i sistemi di back office, per far sì che tutto il processo sia integrato e lineare.

All'incirca cinque anni fa, abbiamo realizzato un portale dedicato ai vendor che abbiamo chiamato V-Lease. È un portale necessariamente semplice da usare, perché rivolto a soggetti non specializzati nel settore finanziario, ed è finalizzato ad aiutare i fornitori a generare preventivi ad hoc per i propri clienti. È integrato con il sistema di *scoring* e con il portale degli agenti in modo che questi ultimi possano seguire l'attività dei vendor ed esserne da supporto.

Stiamo per lanciare la versione 2.0 di V-Lease, che avrà un layout moderno e "responsive", che ci servirà come base per l'evoluzione della firma digitale sulla quale stiamo lavorando intensamente.

Grazie al progetto di firma digitale, attualmente in fase pilota, cliente e vendor potranno firmare on-line la documentazione contrattuale e tutto sarà ancora più veloce e semplice.

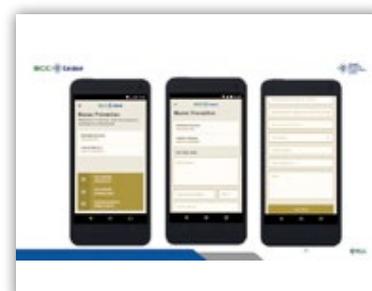
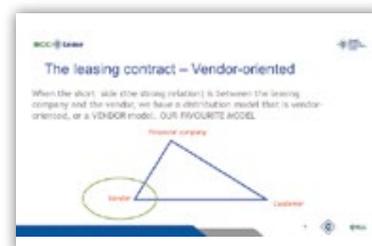
Ultima novità è l'APP BCC Lease. La versione pilota che abbiamo lanciato lo scorso anno aveva due sole funzionalità: l'*upload* dei documenti e la possibilità di farci inviare le fotografie degli asset geolocalizzate, utile dunque sia per la fase di stipula contrattuale che per la fase del recupero del credito. Ora nella nuova versione i vendor avranno la possibilità di realizzare quotazioni e preventivi, di seguire il work-flow delle pratiche, avere informazioni sui propri contratti, ecc.

Passiamo ora a parlare del canale Bancario, in questo caso è la Banca di Credito Cooperativo il nostro "cliente". Per aiutare le filiali delle BCC a gestire le domande di leasing da veicolare,

abbiamo sviluppato uno specifico portale chiamato "Smatik". In questo caso il portale è ricco di informazioni sulla natura e le peculiarità del contratto di leasing, perché non sempre le filiali conoscono nel dettaglio questa tipologia di finanziamento. È necessario dunque che il portale le aiuti nella proposizione di valore verso i loro clienti.

Per la clientela leasing abbiamo creato infine il portale "MyLease", al quale il cliente può accedere con un'area riservata, che gli consente di gestire alcune attività successive alla firma del contratto. Ad esempio, ciascun cliente è abilitato a consultare e scaricare i propri documenti contrattuali, le fatture, l'estratto conto, i documenti di sintesi, ecc., ed accedere ad alcuni servizi post-vendita.

Tutti questi portali sono stati sviluppati internamente con una logica di sviluppo "*agile-incrementale*". Nella nostra organizzazione, che conta circa 40 dipendenti, abbiamo un'importante percentuale di persone dedicate all'IT ed alla gestione ed analisi dei dati, che è centrale nel nostro business. Ci piace pensare a noi come ad una società di software che vende leasing. Il dilemma da affrontare nei prossimi passi verso la digitalizzazione a nostro avviso è il seguente: "È meglio adattare il nostro *business model* all'evoluzione della tecnologia, o aggiornare la tecnologia attualmente a nostra disposizione in funzione dell'evoluzione del nostro *business model*?"



# Sostenibilità, green economy ed economia circolare nell'esperienza di Sardaleasing

## LA FORZA DEL LEASING

Due stabilimenti connessi tra di loro per una completa tracciabilità, dalla materia prima alla fase di confezionamento, e la ristrutturazione completa di un campeggio, entrambi resi possibili dal leasing.



**Anna Addis**  
Responsabile Ufficio marketing e prodotti di BPER Leasing Sardaleasing

Ogni imprenditore che richieda supporto finanziario dalla società di leasing ha una storia a sé e ogni volta lo sforzo del finanziatore è rivolto a soddisfare al meglio le richieste, assicurando un supporto che sia adeguato e sostenibile. Tuttavia, fra le tante, ci sono operazioni che assumono un valore particolare, per la natura del bene da finanziare, oppure perché esprimono esattamente il rapporto che si immagina debba instaurarsi fra un imprenditore e il suo partner finanziario.

Sono le case history che fa piacere raccontare, come i due tipi di operazioni, immobiliare e strumentale recentemente realizzate da BPER Leasing-Sardaleasing, per le quali abbiamo chiesto anche ai diretti interessati di fare i propri commenti.

### **Florim: leasing e sostenibilità**

I termini "ambiente", "sostenibilità", "green economy" sono ormai sulla bocca di tutti, ed è sempre più diffusa l'idea che ogni attività, soprattutto produttiva, debba necessariamente tenere conto degli effetti che produce sulla qualità della vita del nostro pianeta in generale, ma soprattutto di quella di coloro che ci lavorano e del territorio in cui è insediata.

Florim è una realtà con oltre 50 anni di storia,

1.400 dipendenti, oltre 400 milioni di euro di fatturato e di questa sensibilità ha fatto una propria bandiera. Infatti, l'azienda già da 11 anni pubblica il Bilancio di Sostenibilità, il rendiconto annuale che documenta in modo trasparente e sintetico i risultati e le strategie dell'azienda sul piano economico, sociale e ambientale.

I "numeri verdi" raccontano, tra l'altro, di 10.573 tonnellate di CO<sub>2</sub> non emessa dal 2011, di due impianti di cogenerazione, del 100% di acqua riciclata negli stabilimenti produttivi in Italia e negli USA, fino al 100% di energia elettrica autoprodotta. Florim è stata la prima ceramica al mondo ad ottenere la certificazione UNI EN ISO 50001 per l'attenta politica di gestione energetica. A questa si aggiunge la UNI EN ISO 14001 per la gestione ambientale e la certificazione del sistema di gestione della qualità ISO 9001.

"Per un settore energivoro come la ceramica, è molto importante controllare i consumi per evitare gli sprechi" - spiega il Presidente, Claudio Lucchese, figlio del fondatore, ingegner Giovanni -. "Oggi il mercato ci chiede di modificare strategie e prodotti per diventare industria sostenibile. Questo stimola l'introduzione di nuove tecnologie per creare valore ottimizzando le risorse disponibili

necessarie: materie prime, energia, acqua. Noi abbiamo impostato la nostra strategia su due *driver* tanto importanti quanto inscindibili: innovazione e sostenibilità".

Questo è lo spirito che ha condotto alla realizzazione di due stabilimenti 4.0, entrambi con il supporto finanziario di BPER Leasing per la parte immobiliare. Il primo, di 56 mila mq, si trova a Mordano. È stato realizzato in soli 6 mesi. Agli inizi di aprile 2017 si è avviata l'installazione di 800 pali funzionali all'antisismica e in ottobre le prime lastre ceramiche di grandi dimensioni - fino a 160x320 cm in tre spessori, 6/12/20 mm - erano già pronte per essere stoccate all'uscita del forno, in un ambiente studiato anche per apparire bello da guardare e da vivere, grazie a una vetrata alta 5 metri e lunga 130.

La partnership con BPER Leasing-Sardaleasing è continuata nel 2018 con il nuovo stabilimento di Fiorano, dedicato esclusivamente alla lavorazione, packaging e spedizione delle grandi lastre Florim Magnum Oversize (con dimensioni che superano i tre metri di altezza e 1,6 di larghezza), prodotto in cui l'azienda vanta un primato importante per ampiezza della gamma e presenza sul mercato. L'immobile si estende su una superficie di 48 mila mq e, grazie a una sofisticata infrastruttura informatica è integrato con lo stabilimento di Mordano, dal quale riceve i grandi formati ivi prodotti. Le due realtà sono connesse tra di loro per una completa tracciabilità, dalla materia prima alla fase di confezionamento. Lo stabilimento di Fiorano rappresenta solo l'ultimo tassello nel percorso di innovazione di Florim che ha investito negli ultimi due anni oltre 200 milioni di euro e si inserisce tra i pochi edifici industriali certificati in classe A++++ in Italia.

"Con BPER Leasing-Sardaleasing siamo entrati rapidamente in sintonia" - racconta Giovanni



Grossi, CFO di Florim – *“fattore indispensabile, vista l'importanza che rappresentava per noi giungere velocemente alla realizzazione dei due importanti capannoni che volevamo fossero del tutto aderenti ai dettami 4.0. Eravamo consapevoli che lo strumento del leasing, in particolare quello immobiliare, consentisse in modo ottimale di ripartire l'onere finanziario legato all'investimento su un orizzonte temporale migliore rispetto al tradizionale finanziamento bancario. È stato possibile, dunque, concordare una tempistica di prefinanziamento che molto ha giovato per calibrare al meglio la finanza nella fase di costruzione.”*

Uno sforzo possibile per chi conosce a fondo la realtà economica di quel territorio, *“che ha coinvolto con grande partecipazione tutta la struttura della società di leasing sia dal punto di vista tecnico che da quello finanziario”*, aggiunge Fa-

---

La riqualificazione di un campeggio dell'Ogliastra, trasformato in una struttura "glam" grazie al leasing.

bio Piacentini, responsabile del Servizio Commerciale di BPER Leasing-Sardaleasing.

#### **Camping Village, il leasing dell'Ultima spiaggia**

*"Tutto è cominciato con un terreno dei miei nonni" - racconta invece Edoardo Pisu, Amministratore Unico del Camping Village Ultima Spiaggia, a Bari Sardo, per una storia tutta diversa che si svolge nel cuore dell'Ogliastra, sulla costa orientale. Un paesaggio che alterna distese di sabbia bianca e sottile a pareti rocciose a strapiombo sul mare cristallino. "I miei genitori, nel 1977, hanno intuito che quel tratto di costa ancora selvaggia avrebbe potuto trasformarsi in un paradiso e hanno iniziato a piantare pini ed eucalipti dove c'era solo basa macchia mediterranea. Inizialmente il campeggio offriva esclusivamente piazzole per tende e roulotte, in un tempo in cui nel nostro territorio la sosta era soprattutto libera."*

Anche quella del Camping Village Ultima spiaggia è una bella storia di un'azienda familiare che, alla seconda generazione, continua ininterrottamente a investire nella propria attività in un continuo percorso di crescita. *"Oggi nella nostra struttura arrivano sempre meno igloo e sempre più famiglie, specie giovani con bambini piccoli, che desiderano trascorrere le proprie vacanze al contatto con la natura, ma senza rinunciare al comfort" - continua Edoardo Pisu -. "Da questi nuovi bisogni dei nostri ospiti è nata la volontà di evolvere l'offerta e, oltre al campeggio classico, orientarci verso la nuova frontiera denominata "Glamping", un termine che nasce dalla fusione di glamour e camping. Un modo per vivere l'outdoor senza rinunciare a tutte le comodità e allo charme di una struttura ricettiva d'eccellenza."*

Dunque, nel 2018 si sono sostituiti i bungalow

ormai obsoleti e si è riqualficata un'importante porzione dell'area ricettiva. Si è realizzato un borgo di case mobili di diverse dimensioni, da 22 mq e di lodge da 32 mq, con pavimento rialzato, dotate di ogni confort e con verande circondate da ulivi secolari, recuperati da un altro terreno di proprietà della famiglia nel pieno spirito dell'economia circolare. Un villaggio in miniatura, inserito perfettamente nell'ambiente naturale che caratterizza l'intera struttura. La spinta innovativa impressa all'offerta si è rivelata vincente e, infatti, il 2018, con 82.000 ospiti, è stato l'anno in cui si è registrato un numero di presenze fino ad allora mai raggiunto.

*"Al momento di decidere come affrontare l'impegno finanziario" - spiega Pisu - "è risultato naturale rivolgerci alla banca che da sempre ci ha seguito e che ci conosce meglio. Per il tramite del Banco di Sardegna abbiamo preso contatto con BPER Leasing-Sardaleasing e, insieme, abbiamo impostato l'operazione per l'acquisizione delle 10 lodge tent valutando un piano finanziario che meglio si adattasse al nostro tipo di attività. Oggi posso dire che il business plan studiato per accedere al credito è stato finora perfettamente rispettato e che stiamo pensando di ampliare l'offerta di glamping con quelle che denomineremo "Safari Tents", ulteriori lodge ancora più sofisticati".*



# REUNIO

WE SOLVE, YOU GAIN

Credimosa | 2014



**Remarketing  
internazionale**



**Credit management  
per il leasing**



**100 anni  
di esperienza**

## Il racconto “dietro le quinte” del *rebranding* di Assilea

# NUOVA IMMAGINE, NUOVA MISSION

Alcuni lo hanno notato, altri hanno anche commentato sulle pagine social dell'Associazione. Ecco la storia di una scelta che segna un importante cambiamento.



Michela Moruzzi

Il nuovo logo. Non un mero fatto estetico, ma il punto di arrivo di un percorso di **rebranding** iniziato diversi mesi fa con l'arrivo del nuovo Direttore Generale di Assilea, Luigi Macchiola, che fin da subito ha voluto coinvolgere tutti i dipendenti in un'importante e attenta riflessione sull'Associazione, sui propri servizi, sulle proprie competenze e - soprattutto - sulla propria Mission.

Il primo step di questo percorso è stato proprio **rimettersi in discussione** e capire se la direzione in cui stava andando l'Associazione era il frutto di un effettivo ascolto delle necessità dei soci, dei trend di mercato e del settore o piuttosto di una storia consolidata.

L'output di questa fase di analisi è stato il **Brand Core di Assilea**, il documento che definisce il set di Valori ed Obiettivi dell'Associazione, la sua *Vision* e la sua *Mission*. Era arrivato il momento di fare un cambio di passo importante per adeguarsi ai cambiamenti di mercato, ai player e alle sempre nuove dinamiche di settore.

A quel punto è venuta da sé la necessità di coin-

volgere gli associati e organizzare occasioni di incontro (sono nati i LAB), durante le quali confrontarsi apertamente su importanti tematiche, come NPL, Auto, Comunicazione, Conformità Agenti e Mediatori, solo per citarne alcune.

Alla necessità di rinnovamento strategico ed operativo si è così affiancata la necessità di rinnovare l'identità dell'Associazione anche da un punto di vista del brand, per comunicare in maniera ancor più efficace e immediata questa importante **evoluzione della proposizione di Assilea**, che oggi è racchiusa in un dettagliato piano triennale che ha come obiettivo primario quello di guardare al futuro del Lease.

Nell'operare il rinnovamento dell'identità è stato importante muoversi con cautela, volendo veicolare un'Associazione più **moderna, fresca e dinamica**, senza però perdere di vista l'**eredità del marchio storico** e quindi l'impronta istituzionale, ormai consolidata e ben riconoscibile.

La soluzione adottata è stata quella di mante-



Il nuovo logo di Assilea

nere il marchio originale, che consiste nell'intreccio di tre anelli, rappresentante il **contratto trilaterale tra cliente, società di leasing e fornitore del bene**, rendendolo più semplice e snello. Abbiamo anche lavorato sull'aspetto cromatico, individuando una tonalità di azzurro più vivace e caratterizzata da sfumature simbolo delle **molteplici sfumature** presenti nel concetto di *lease* e nella comunità di Assilea, ed è stato disegnato per il logotipo un carattere tipografico lineare umanista, usato con un amichevole **minuscolo**.

*Rebranding* però non ha significato solo rinnovare il logo, bensì **pensare alla comunicazione in maniera strategica**, in un'ottica di approccio integrato che tenesse conto dei diversi strumenti e media utilizzati al fine di garantire la massima coerenza e riconoscibilità. E in un momento in cui nella strategia di Assilea è prevista anche la messa a terra di importanti progetti di comunicazione - dal restyling editoriale dell'*house organ* associativo al recente rilancio delle piattaforme social media, fino al lancio del progetto *leasenews.it*, che presentiamo in questo numero - diventava indispensabile creare un vero e proprio **sistema grafico di riferimento** e delineare delle precise **linee guida di**

#### **utilizzo, il Brand Book.**

Accanto al logo sono stati quindi sviluppati una serie di asset grafici (font, palette cromatica, background, icone ecc.) che oggi contribuiscono a costruire l'immagine dell'Associazione e che, insieme al logo, sono già stati utilizzati per rinnovare il sito *assilea.it*, le pagine social, il Robot Assilea e molti dei format documentali che quotidianamente utilizziamo.

Il processo di implementazione del nuovo brand è in corso e contiamo di completarlo per la fine dell'anno, invitiamo i nostri associati a scaricare i nuovi loghi a loro dedicati nell'apposita sezione del sito *assilea.it*.

Speriamo di essere riusciti nel nostro intento e che il risultato soddisfi le esigenze e gli obiettivi che ci siamo posti. Chiunque voglia offrire la propria opinione può scriverci a:

**comunicazione@assilea.it**



Inquadra il QR-code, accedi e scarica i loghi dedicati ai soci

## Appuntamento il 28 e 29 aprile

# LEASE2020, L'EVOLUZIONE

Nuovo assetto, un programma ampliato e incentrato sul business e sull'evoluzione del mercato, il contributo delle università e di Confindustria Giovani, spazi espositivi rinnovati, la saldatura con l'Assemblea di Assilea, i dati di settore. Il Salone del leasing finanziario, strumentale e del noleggio si rinnova, cresce e diventa il momento annuale di riflessione dell'intera filiera.



Roberto Neglia

La definizione di **Industria4.0** (poi mutato in Impresa4.0) si fa risalire allo Zukunftsprojekt Industrie 4.0 annunciato in Germania nel 2011. Dal progetto per ammodernare il sistema produttivo tedesco del futuro (zukunfts), si è passati a una più ampia definizione della quarta rivoluzione industriale. Dopo la meccanizzazione, la produzione di massa, l'automazione ecco - quarta - **la produzione cibernetica**, che mette in collaborazione tutti gli elementi presenti nella produzione, integra i sistemi, le aziende e le strutture esterne. Un'evoluzione che impatta anche sul modo di finanziare questa rivoluzione. Che vede l'**evoluzione dei contratti**, attraverso l'affermazione in atto del leasing operativo e la nascente offerta di servizi *on demand*, personalizzati e flessibili (si comincia a parlare di **leasing flessibile**), la dematerializzazione dei processi, il **credito automatizzato**, basato su sistemi predittivi e *machine learning*, come nuova frontiera.

Tutto questo e molto altro sarà al cento di **Lease2020**, il Salone del leasing finanziario, operativo e del noleggio che torna il 28 e 29 aprile a Milano. La location rimane quella prestigiosa del **Sole24Ore**, l'organizzazione di Newton, con

i quali si rinnova la collaborazione di Assilea per il terzo anno consecutivo. Se l'edizione di quest'anno è stata incentrata sull'evoluzione tecnologica, la prossima atterra sul business e cerca di capire come **The game** (si veda in proposito l'editoriale del direttore Assilea, Luigi Macchiola) impatta sulle aziende del lease e sui loro clienti. Mutazioni importanti, che non riguardano solo l'evoluzione dei contratti, ma ci portano ad interrogarci sul **modello di business** - che tende a organizzarsi più verso la marginalità fornita dai servizi e meno sul tasso - sulla definizione di alberi decisionali efficaci, su nuovi canali di vendita, sull'approccio dell'intermediario al cliente. Ci sono poi questioni sistemiche, quali l'incentivazione a favore delle gli investimenti delle imprese, le difficoltà di accesso al credito da parte delle start up.

L'edizione n. 3 del Salone rimane fedele a sé stessa, ma cambia pelle. Guarda all'estero, aprendosi ai contributi internazionali, e all'analisi del settore, includendo il mondo universitario e della ricerca. Si offre ai giovani, mettendo a disposizione dei migliori laureati degli stage presso le associate di Assilea.



Soprattutto, Lease si trasforma nel **momento di incontro, approfondimento e riflessione per tutta la filiera** del leasing finanziario, del leasing operativo e del noleggio a lungo termine. Non a caso si amplia a una terza giornata, un prologo che ospiterà l'Assemblea dei Soci Assilea, durante la quale sarà anche diffuso il Report statistico annuale "To lease".

Il nuovo assetto è orientato ad accrescere la **visibilità di sponsor ed espositori**, che troveranno un'area commerciale completamente rinnovata, anche nel layout espositivo, una sala dedicata agli incontri BtoB. Al servizio dell'edizione 2020 ci sarà poi un'altra grande novità, la neonata testata online Leaseneeds dedicata all'informazione economica, di mercato e professionale del settore che vede il via a fine 2019 (si veda altro articolo). Fruibile da computer, portatile o smartphone tramite app dedicata, si pone come amplificatore del mondo lease nel mare magno dell'informazione e sarà un ulteriore strumento di comunicazione al servizio dell'esposizione mediatica degli espositori presso un **uditorio altamente targhettizzato**. A questa si affiancherà un'attività Assilea di presenza sui canali social,

anche con il coinvolgimento al salone di alcuni web influencer.

"Stiamo già lavorando con Confindustria Giovani, alcune associazioni di categoria e università" - spiega il DG Assilea, **Macchiola** - "ma anche gli stessi nostri associati, che quest'anno sono stati coinvolti già dalla definizione dei temi. Credo molto nel ruolo crescente di Lease per lo sviluppo del nostro settore". A proposito di macro-temi, le aree principali intorno alle quali si articolerà il salone saranno quelle dei settori economici dell'energy, dell'agri-food e, per quanto riguarda il prodotto, il **leasing operativo**, la compliance 4.0, il mercato secondario, la seconda vita o il fine vita dei beni, le novità regolamentari, quelle nel mondo dei pagamenti. Poi i temi del rinnovamento aziendale (processi, figure professionali, disintermediazione).

Le modalità di accesso rimangono quelle già sperimentate, l'ingresso è gratuito ed è necessario prenotarsi attraverso il portale dedicato, sul quale - al termine dei lavori - saranno riportati anche i contributi video delle varie sessioni.

## Nuove strategie di lobbying per il Leasing nella UE

# ASSILEA: SI RAFFORZA L'ATTIVITÀ ISTITUZIONALE IN EUROPA

Un ruolo definito all'interno delle Istituzioni europee, con una presenza costante e il supporto di Cattaneo Zanetto & Co., la società di lobbying, relazioni istituzionali e *public affairs* leader in Italia.



Andrea Albensi

Anche alla luce del cambiamento ai vertici delle Istituzioni europee (Parlamento, Commissione, Consiglio), risulta strategico per una Associazione come ASSILEA accreditarsi come interlocutore autorevole con riferimento ai temi di interesse per la categoria rappresentata, tenendo conto della particolare attenzione dell'Esecutivo comunitario sui temi collegati ai finanziamenti in tutte le loro forme. Vediamo i principali temi di interesse.

**Il Pacchetto Unione Bancaria:** la maggior parte delle proposte del pacchetto sono state adottate prima della fine dell'ultima legislatura, tuttavia restano ancora aperte le discussioni riguardanti la proposta di direttiva sui crediti deteriorati ed il sistema europeo di assicurazione dei depositi.

**I servizi finanziari:** costituiscono un elemento essenziale nel quadro degli sforzi dell'UE volti a completare il mercato interno nell'ambito della libera circolazione di servizi e capitali. In particolare sono ancora aperte le discussioni per la definizione di un piano che favorisce gli investimenti sostenibili.

**Il piano d'azione FinTech:** intende consentire al settore finanziario di sfruttare il rapido sviluppo

delle nuove tecnologie (come la blockchain, l'intelligenza artificiale e i servizi di cloud) e al tempo stesso mira a rendere i mercati più sicuri e di più facile accesso per i nuovi operatori.

**Piano d'azione sull'IVA:** alcune iniziative del pacchetto di riforme annunciato sono ancora in discussione. Si tratta in particolare: della proposta relativa al regime speciale per le piccole imprese, e della proposta riguardante l'introduzione di misure tecniche dettagliate per il funzionamento del sistema dell'IVA definitivo per l'imposizione degli scambi tra Stati membri.

Ci sono poi certamente le discussioni sul budget dell'Unione europea e la definizione della programmazione dei fondi europei e l'eventuale riesame della normativa su **credito al consumo**.

Prima dell'insediamento della nuova Commissione europea, previsto per novembre 2019 salvo ulteriori slittamenti, e contestualmente allo stesso, sarà avviata una valutazione sui temi in discussione, per fornire un quadro strategico su quali verranno confermati e quali altri, invece, saranno ritirati per lasciare spazio alla presentazione di nuove proposte. Entro fine anno, la nuova Commissione europea dovrà presentare il

programma di lavoro per il 2020 che delinea le priorità di azione dell'Istituzione rinnovata.

Per il raggiungimento di questi obiettivi, è stato ideato e condiviso un piano di azione che tende a:

1. monitorare in maniera costante l'ambiente politico-istituzionale con riferimento ai dossier legislativi di interesse in ogni fase del processo legislativo;
2. individuare i decisori e gli opinion leader nei principali ambiti di riferimento. Vengono innanzitutto individuati soggetti chiave promotori di iniziative legislative sensibili rispetto agli interessi di Assilea, ovvero iniziative che possono essere utilizzate per rappresentare i propri interessi (interrogazioni, emendamenti ed incontri one-to-one). A seguito dei cambiamenti istituzionali del 2019, sarà utile una mappatura completa degli interlocutori che conserveranno una posizione di rilievo nelle strutture tecniche della Commissione Europea, nonché dei nuovi interlocutori che prenderanno servizio al Parlamento europeo a partire da luglio 2019, ed in Commissione europea a partire da novembre 2019;
3. informare i policy-maker competenti in relazione alle variazioni del quadro normativo-legislativo europeo, affinché possa tener conto delle istanze del settore;
4. posizionare Assilea come interlocutore chiave per le Istituzioni referenti nei dossier di interesse.

Le istituzioni oggetto di monitoraggio sono: le Commissioni parlamentari Problemi economici e Finanziari (ECON), Mercato interno e protezione dei consumatori (IMCO), Giuridica (JURI), Budget (BUGD); le Direzioni Generali della Commissione europea: DG FISMA (Stabilità finanziaria e dei mercati dei capitali), DG GROW (Mercato interno, industria e imprenditoria), DG JUST (Giustizia e consumatori), DG COMP (Concorrenza), DG TAXUD (Fiscalità e unione doganale); le for-



mazioni del Consiglio dell'Unione europea: Affari generali, Economia e Finanza (ECOFIN), Competitività, Giustizia e affari interni.

L'Associazione ha già iniziato le attività organizzando alcuni incontri che si sono tenuti a Bruxelles nel corso dell'estate; a tutti gli interlocutori è stata presentata la realtà di Assilea con riferimento alle attività dell'associazione e alle ricadute economiche del settore nell'economia italiana. È stato anche presentato il report di Assilea che analizza i numeri del leasing e del noleggio 2018-19. In particolare, gli incontri sono stati con l'On. **Alessandra Basso** (Lega, ID) membro della Commissione IMCO (Mercato interno e protezione dei consumatori), con l'On. **Brando Benifei** (PD, S&D) membro della Commissione IMCO e Capo delegazione del PD a Bruxelles, il quale ha espresso interesse ad approfondimenti riguardanti il digitale nel leasing ed infine con alcuni dirigenti della Rappresentanza Permanente d'Italia presso l'UE a Bruxelles.

## Fra tecnologia e amarcord

# BDCR, 30 ANNI DI STORIA

Antonio Querzoli, Presidente di QMAXCO S.r.l. (Consulenza Informatica ed Organizzazione Aziendale)



Ho vissuto personalmente la storia della Banca Dati Centrale Rischi Assilea. Alla fine anni '80, come spesso accade, molti recitavano il "requiscat" per quello strano oggetto di nome Leasing. Appeals fiscali del prodotto ridimensionati, regolamentazione che da blanda diveniva sempre più cogente, fattori esogeni i quali, peraltro, grazie anche all'impegno dell'Associazione, favorivano il progressivo disarmo degli ultimi "Corsari del Leasing"... mentre altre nubi scure si affacciavano all'orizzonte.

Prese allora forma una visione proiettata al futuro: la Banca Dati Centrale Rischi Assilea (BDCR), per porre a fattore comune delle Associate ciò che può essere vitale per lo sviluppo di ogni attività, l'Informazione. Nacque così il progetto che si è evoluto sino ai giorni nostri, del quale celebriamo il trentennale.

Assilea in quel particolare periodo storico fu, come oggi, stimolo e mediazione, convincendo i riottosi che condivisione è meglio di autarchia e che uno sguardo al futuro, seppur nebuloso, rifiuta la chiusura. In quel contesto il primo ricordo dell'Associazione è un antico e austero palazzo in Piazza di Priscilla, dove si tenevano le

riunioni della Commissione BDCR.

Le Aziende Leasing, indipendentemente da dimensione e importanza, hanno sempre potuto trovar posto in Commissione, dove la rivalità tra competitors è estranea e si condividono esperienze, suggerimenti e istanze a vantaggio del bene comune della Associate. In cabina di regia c'è sempre stato chi ha fatto sì che BDCR nascesse, avesse continuità e si orientasse verso il futuro, ovvero Fabrizio Marafini, Gianluca De Candia, Luigi Macchiola.

Rammentare i protagonisti della Commissione BDCR di allora ha sapore di "amarcord": Presidente Lamberto Cioci, convinto promotore di tecnologie e di AI applicata al Leasing, succeduto da Piero Biagi, che aveva concentrato la propria esperienza sulle Statistiche; Marina Coletti, fervente sostenitrice dei risultati da raggiungere e tanti altri. Mi spiace qui non riuscire a citare tutti, ma vorrei rammentare bene la razionalità, il pragmatismo, nonché l'arguzia e il misurato umorismo di Guido Soldano, il quale arricchiva e alleggeriva le discussioni, soprattutto se troppo accese.

In origine persino la definizione di contratto sti-

pulato che ciascuna azienda aveva era diversa dalle altre. A ricordarlo oggi comprendiamo quanta strada sia stata fatta.

Elemento catalizzatore di BDCR è stato perseguire la qualità del dato, con la costante ricerca della sintesi delle diverse modalità operative delle Associate, facendo ciò ci conoscavamo meglio migliorando l'approccio comune alla gestione del Leasing.

Dall'originaria esposizione dei dati aggregati, quasi timorosa di svelare segreti aziendali, una serie di affinamenti e versioni successive hanno portato a giungere al dettaglio per contratto. Sui dati BDCR sono stati elaborati indici di rischio per soggetto e pratica, che hanno stupito come previsione del rischio anche quando utilizzati dalle Banche Capogruppo (ulteriore estensione dell'uso BDCR), sino a giungere, oggi, con l'analisi sui beni e sul fornitore.

I contributori alla BDCR hanno dovuto superare difficoltà per allinearsi alla normativa Privacy, per via delle disposizioni originarie della norma, col tempo poi evolute all'attuale versione, mentre i gestori BDCR hanno sempre assicurato la compliance alla normativa, in costante colloquio e confronto con il Garante. La fruizione della BDCR ha avuto nel tempo l'opera di assistenza costante di Assilea, così come la Formazione in aula e in house, volta ad estendere l'uso e contestualizzarne il contenuto informativo BDCR.

Il progetto della Centrale Rischi, divenuto realtà operativa e presentato in ambito Leaseurope, ha suscitato interesse, plauso ed ammirazione. Come si suol dire, una grande eccellenza italiana, un orgoglio per tutte le Associate.

Il motivo di successo della nostra BDCR? Contenuto, ovviamente, analisi statistiche appropfon-



dite e indici, partnership prestigiose, modalità di fruizione, tecnologia, focus sul Leasing rispetto a banche dati esistenti, private o istituzionali, ma soprattutto il Fattore Umano. Dedizione e passione, innanzitutto, che hanno sempre distinto donne e uomini con i quali ho avuto il privilegio di condividere esperienze, impegno, ma soprattutto emozioni. A cominciare dai diversi gestori BDCR: Lino Menichetti, Francesco Pascucci, Alessandro Berra, Emanuela Cioci, Luigi Panarino, tutti i Colleghi di Assilea e delle Commissioni BDCR.

Giunto al crepuscolo della mia attività, lasciatemi dire che il Leasing è prima di tutto passione e BDCR è la fiaccola ove arde più luminosa questa fiamma.

## La parola a Valerio Momoni

# CERVED E BDCR ASSILEA, UN MATRIMONIO DI SUCCESSO

Abbiamo incontrato Valerio Momoni – Marketing, Product & Business development Director Cerved Group – per approfondire la partnership con l'Associazione del lease.



**Valerio Momoni**  
Marketing  
Product & Business  
development Director  
Cerved Group

### **Quali sono i punti di forza della partnership avviata con Assilea?**

La forza è data dall'unione di due eccellenze: da una parte, le competenze di Cerved, leader di mercato nella business information, apprezzato per gli score di affidabilità e per la qualità delle informazioni dalle istituzioni, come Banca d'Italia e Fondo monetario internazionale, e da migliaia di clienti; dall'altra, quelle di Assilea, che ha la più completa vista sui dati di erogazione di leasing in Italia. Una complementarietà che consentirà di portare sul mercato un prodotto unico nel suo genere.

### **Ci può descrivere la struttura del servizio di Cerved?**

Il servizio prevede l'integrazione delle informazioni sulle imprese italiane, che già forniamo ai nostri clienti, con una verifica puntuale sui sistemi di Assilea. Dunque, ogni volta che un cliente chiederà un report informativo per valutare l'affidabilità di una controparte, potrà anche verificare se il soggetto ha accesso nel tempo dei contratti di leasing e se vi sono state difficoltà nei pagamenti. Si avrà quindi una vista privilegiata anche su questo tipo di accesso al credito, più finanziario che commerciale.

### **Quanto è importante l'accuratezza delle informazioni per le decisioni delle imprese vostre clienti?**

E' la base del nostro business. Il nostro lavoro consiste nel mettere in condizioni aziende e pro-

fessionisti di decidere se e come accendere linee di credito, sia di tipo commerciale sia finanziario, nei confronti di controparti spesso valutabili solo con notizie limitate. Affidarsi a un soggetto terzo per avere un quadro esaustivo è un'opzione valida solamente se si può contare sulla completezza, l'affidabilità e la tempestività delle informazioni che si riceveranno.

### **A quale tipologia di clientela rivolgerete il servizio della Banca Dati centrale Rischi Assilea?**

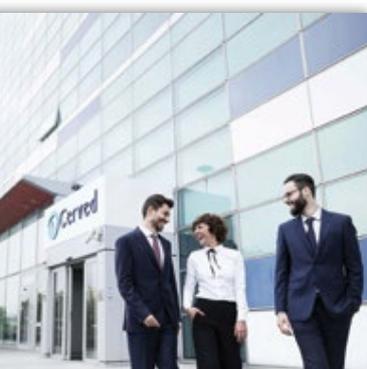
Il servizio verrà proposto a tutte le imprese clienti di Cerved.

### **Dall'analisi del dettaglio del contenuto dell'inquiry quale dei dati presenti è di vostro maggiore interesse?**

Riteniamo che sarà molto utile per i nostri clienti poter verificare per quale finalità la controparte è ricorsa al leasing, ad esempio se a supporto di investimenti strategici o per l'acquisto di automezzi. Sarà inoltre di forte interesse l'informazione sul tipo di leasing, così come quella su possibili ritardi nei pagamenti.

### **Quando avete previsto di iniziare la commercializzazione del prodotto BDCR?**

Entro la fine del 2019 avvieremo una prevendita; la vera e propria attivazione del servizio si avrà nei primi mesi del 2020.



## Uno strumento per correggere le probabilità di default

# IL PORTAFOGLIO FORNITORI DEL LEASING IN ITALIA

Il venditore dei beni concessi in leasing è da sempre uno degli snodi cruciali per la qualità di quella transazione complessa che è la locazione sia finanziaria, sia operativa.

Il fornitore. La figura centrale che può essere colui che genera l'operazione di leasing (nel cosiddetto mercato "vendor"), oppure "solo" occuparsi del processo di acquisto dei beni, spesso un soggetto che conosce il cliente anche meglio delle società di leasing e, per questo, a partire dal primo contatto commerciale fino al pagamento dei beni e spesso anche dopo (con contratti di manutenzione e/o integrazione di ricambi, parti, consumabili etc.), è quasi sempre un protagonista essenziale nel rapporto con il cliente.

Consapevoli di questo, grazie alla banca dati Centrale Rischi ASSILEA, abbiamo avuto la possibilità di esaminare - per la prima volta - il mercato del leasing dal lato del mondo della fornitura. Ne è emerso un quadro in parte noto e in parte no, con informazioni e spunti che riteniamo interessanti per tutti gli operatori leasing e non solo per quelli che approcciano il mercato dal lato del "vendor".

Entrando nel dettaglio del lavoro, abbiamo considerato solo i fornitori "professionali" di beni, e quindi abbiamo escluso il leasing immobiliare che è prevalentemente popolato da "venditori" occasionali. Sempre da un punto di vista metodologico, sottolineiamo che i dati si riferiscono al 31.12.2018 e non tutte le Società aderenti alla banca dati ASSILEA forniscono il cosiddetto "Record X" che riguarda i beni e i relativi vendi-

tori. Si tratta comunque di **un campione che copre la quasi totalità del mercato leasing italiano**. Sono inoltre escluse le Società non finanziarie in quanto non aderenti alla Centrale Rischi.

Con riferimento quindi solo al leasing Mobiliare, abbiamo innanzitutto visto che ai fornitori censiti sono attribuibili oltre **un milione di operazioni di leasing** (finanziario ed operativo). Di queste operazioni, circa il 5,9% sono insolute alla data di rilevazione.

La distribuzione del numero di operazioni per fornitore è molto concentrata verso l'alto: a pochi fornitori sono attribuibili molte operazioni (pari al 62% del totale) mentre, al contrario, molti fornitori hanno registrato una unica operazione ciascuno.

La percentuale di insoluto è inversamente proporzionale all'utilizzo del leasing: i fornitori con molte operazioni in portafoglio hanno **indici di insolvenza attorno al 3%**, mentre i fornitori occasionali un indice del 23%. La distribuzione è inequivocabile: man mano che crescono i contratti di leasing, i tassi di problematicità diventano via via più bassi.

Si sono analizzate altre variabili alla ricerca di una significatività sul rischio del portafoglio fornitore, in particolare l'anzianità del rapporto (essendo gli insoluti rilevati ad una specifica data, ovviamente portafogli più vecchi hanno più pos-



**Piero Biagi**  
Direttore Generale  
Banca Alpi Marittime  
Credito Cooperativo  
Carrù aderente al  
Gruppo Bancario  
Cooperativo Iccrea

sibilità di creare problemi rispetto a portafogli più giovani), la zona geografica di residenza del fornitore stesso e soprattutto il settore merceologico e la tipologia dei beni.

In linea generale possiamo evidenziare che il **settore targato presenta un rischio mediamente minore** rispetto allo strumentale e, a livello di tipologia di prodotto, i beni più rischiosi sono quelli noti: macchinari per edilizia e strade oltre ad attrezzature per commercio e pubblici esercizi.

Anche gli indici territoriali riprendono in modo quasi speculare quelli della relativa clientela.

L'altro aspetto interessante dell'analisi è stata la costruzione di un indicatore della qualità del portafoglio del singolo fornitore.

Incrociando frequenza d'uso del leasing e anzianità del portafoglio siamo andati a costruire un **indicatore fra 0 e 100** che rilevasse a posteriori la maggiore o minore qualità del portafoglio di leasing presentato.

Senza entrare nei dettagli della metodologia, che peraltro è disponibile contattando lo staff della BDCR, sembra però opportuno sottolineare che

i fornitori con punteggio zero (il più basso) sono quelli che hanno fornito beni in circa il 15% del totale contratti leasing. Questi stessi fornitori presentano all'interno del loro portafoglio il 44% del totale insoluti.

Al contrario, **i fornitori migliori (quelli con indice 100), hanno fornito beni in oltre il 28% del totale contratti leasing**, con un livello di insoluto pari al 5% del totale mercato.

A parte i fornitori occasionali, che come abbiamo già detto presentano in genere tassi di insolvenza piuttosto alti, esistono comunque (in ogni settore) fornitori con un livello di attività piuttosto significativo e comunque punteggio zero. Si tratta di fornitori che rappresentano evidentemente per il mercato il caso più pericoloso, generando tanti contratti, perlopiù con insoluti.

Volendo trarre alcune conclusioni dall'analisi svolta sembra di poter sottolineare che:

- Il mercato del leasing (targato e strumentale) presenta una concentrazione di operazioni con un numero relativamente modesto di fornitori.
- Anche il rischio è molto concentrato su un numero relativamente basso di fornitori. **Il 47% degli insoluti proviene da un numero di fornitori che generano il 6% del totale contratti.**
- I settori economici e le zone geografiche hanno un peso importante sul rischio di portafoglio, ma anche la frequenza d'uso del prodotto è rilevante. Fornitori occasionali presentano più rischio di fornitori consolidati.
- Esistono in ogni mercato fornitori migliori e peggiori, questo significa che il soggetto che vende non è irrilevante: il processo di vendita, il meccanismo di consegna, la presenza di possibili frodi, sono elementi significativi nella rischiosità complessiva della transazione e i problemi si concentrano spesso su alcuni nominativi.
- Oggi sappiamo almeno a posteriori quali sono e possiamo tenerne conto nelle delibere delle operazioni.





Un uso diffuso di questo indicatore sembra rilevante sul mercato per almeno i seguenti aspetti:

- Sensibilizzare le Società sull'importanza del «rischio fornitore», indipendentemente dal canale di provenienza della domanda (almeno un fornitore c'è sempre).
- Offrire un indicatore di «early warning» nel caso di operazioni provenienti da fornitori con portafogli molto difettosi per le opportune precauzioni in sede di valutazione nuove domande.
- Dare la sensazione al mercato della fornitura che il «sistema leasing» sa monitorarsi e monitorare i partners con cui lavora, alla ricerca di relazioni sane e durature nel tempo.
- Accrescere la sensibilità dei valutatori del credito sulle particolarità del leasing e sulla opportunità di un approccio sensibile alla qualità della catena di fornitura e non solo a quella della controparte e del bene in quanto semplice «valore garante».
- Migliorare la conoscenza del portafoglio leasing e delle sue dinamiche nonché del rischio

medio dei vari settori merceologici (visti dal lato della tipologia dei beni) in cui opera.

Vogliamo infine ricordare che l'indicatore "fornitore ASSILEA" non è uno score previsionale, ma certifica a consuntivo (cioè ex-post) la situazione di un determinato portafoglio. In questo senso l'utilizzo più proficuo (almeno a parere di chi scrive) non è all'interno di modelli per la determinazione della probabilità di default delle controparti. Infatti la probabilità di default viene calcolata a priori per ogni richiedente. L'utilizzo di **questo indicatore interviene in ottica quasi "bayesiana"**, per correggere tale probabilità tenendo conto - a posteriori - di quanto successo in transazioni simili con lo stesso soggetto.

Lo Staff Centrale Rischi ASSILEA è a disposizione delle Associate per ogni chiarimento ai consueti recapiti telefonici e all'indirizzo di posta elettronica condiviso [bdcr@assileaservizi.it](mailto:bdcr@assileaservizi.it)

## L'indispensabile specializzazione del mercato

# STRUMENTALE ALLO STRUMENTALE

Lo sviluppo del settore passa per le piattaforme gestionali in grado di valutare i beni in ogni loro aspetto. Due i progetti in campo di Assilea.



Andrea Beverini

Può sembrare un gioco di parole oppure, se fosse seguito da un punto esclamativo, un'esortazione alla specializzazione settoriale: che ognuno faccia il proprio! In realtà le cose stanno proprio così. Il settore dello strumentale, primo comparto di riferimento per il leasing, merita di ottenere una sua forte focalizzazione specialistica che renda l'operazione di finanziamento certa, centrata e ben identificata per scongiurare, a causa di imprecisioni e approssimazioni valutative, effetti indesiderati nell'ambito della gestione dei portafogli e delle relative manifestazioni nei bilanci.

Assilea è ingaggiata da tempo su questo argomento e si sta muovendo su due progetti relativi a **piattaforme gestionali** che potrebbero, con il coinvolgimento e l'attiva partecipazione dei Soci, garantire soluzioni in tempi relativamente brevi. Approfondiamo.

A differenza di beni come l'auto, l'immobile e le barche, che a oggi godono di un immediato percepito relativamente al tipo di bene e al suo valore intrinseco, anche perché beneficiano di riviste

commerciali "popolari" di listini nuovo/usato e sono di uso per così dire comune e quotidiano per qualsiasi persona, il bene strumentale tende ad essere emarginato e segregato nell'ambito della specializzazione e del tecnicismo puro.

Se dovessimo chiedere ad una persona il "valore" di un veicolo o di una casa, ma anche di una barca per la gita domenicale, probabilmente questa saprà darci un dato vicino alla realtà. Se alla stessa persona provassimo a chiedere il "valore" del carrello con cui ogni giorno fa la spesa al supermercato, oppure il valore della macchina del caffè del bar preferito, probabilmente non sarebbe in grado di dire nulla, neanche in termini di largo-circa. Non c'è da stupirsi. Figuriamoci se si parlasse di presse, tornii, ruspe, muletti e relativi accessori.

Qualcuno produce questi beni e, ovviamente, li prezza, qualcun altro ne ha bisogno per la produzione e li ordina e un terzo soggetto ne finanzia l'acquisto, magari in leasing, e dovrebbe poterli valutare.

E' proprio in questa catena semplificata di sog-

getti coinvolti che si deve sviluppare la cultura dello strumentale, **focalizzare l'attenzione sul bene, imparare a conoscerlo**, identificarlo correttamente e univocamente, riuscire a dare un valore in qualsiasi fase della vita di un contratto, da quando si presenta il cliente con la richiesta di leasing, durante il contratto, e soprattutto nel momento in cui il bene sarà ceduto sul mercato in caso di mancata opzione di acquisto da parte del cliente stesso.

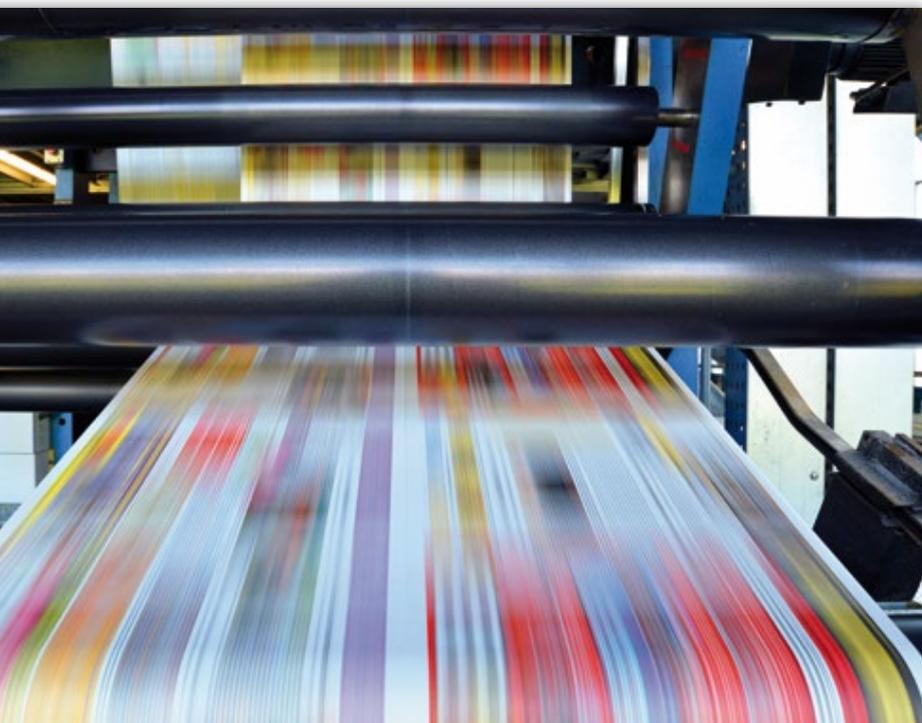
Pertanto, è necessario far crescere questa cultura e questo settore; dotarsi di strumenti utili a capire bene di cosa si sta trattando. Generare una crescita del sistema vuol dire far sì che un bene non sia semplicemente tale, ma uno strumento corredato di marca, modello, descrizione, prezzo e anno di produzione/acquisto e settore di utilizzo. Che queste **informazioni siano puntualmente inserite dagli operatori nei propri Data Base** e gestiti periodicamente. Che la classificazione sia unica, definita e condivisa a livello di settore, gestita e aggiornata in continuazione. Che trovi un punto di sintesi e di normalizzazio-

ne. Una corretta individuazione del bene è indispensabile ad una definizione del valore del bene stesso.

Ancora non basta. A oggi è difficile reperire informazioni precise e terze su prezzo e valore di un determinato bene strumentale. Per la valutazione ci si affida spesso al dealer/produttore dello stesso oppure all'esperienza di periti specializzati che hanno acquisito nel tempo competenze ed esperienza. Qualche esperimento lo si è fatto tramite le aste on line. Ma la mancanza di listini pubblici e terzi relativi a beni strumentali rende difficoltoso l'orientamento degli operatori per la valutazione del bene in determinate fasi di vita del contratto.

Difficoltà che si sono esasperate nel momento in cui si è reso necessario, e forse si renderà necessario ancora, valutare portafogli di contratti riferibili a beni strumentali che afferiscono alla ormai nota categoria degli NPL. Difficoltà che, oltre alla carenza di listini dell'usato, è dovuta alla difficile ricostruzione del tipo bene oggetto di valutazione.





Il mercato ovviamente sta tentando di correre ai ripari, di sanare questa inefficienza del sistema, di supportare gli operatori ad orientarsi verso la giusta direzione, di ovviare a questa irrinunciabile esigenza.

Tale risultato è possibile solo attraverso un efficientamento dei processi e delle fasi che caratterizzano un'operazione di finanziamento. E gli operatori lo hanno capito bene! Nascono, attraverso azioni isolate e individuali, piattaforme più o meno evolute, timidi tentativi di organizzazione dei dati e delle informazioni interne, in qualche caso esterne. Si tenta di valorizzare le serie storiche dei valori di acquisto e di rivendita, clusterizzare i beni in base a scelte di opportunità gestionale interna, collegare i processi e le aree funzionali in embrioni di blockchain aziendali.

La strada è segnata e la soluzione è chiara a tutti. E' sempre più evidente che il massimo risul-

tato e il migliore efficientamento possa essere conseguito solo attraverso la **messa a fattor comune delle informazioni generali relative ai beni** trattati e finanziati.

Creare una piattaforma di sistema in grado accogliere, registrare ed elaborare progressivamente le informazioni delle operazioni di tutti gli operatori per restituire dei valori che siano il riferimento per valutazioni di mercato, ma anche predittive. Sfruttando algoritmi basati sui Big Data affiancati a tecniche di Machine Learning è finalmente possibile leggere e interpretare scenari futuri. Essere più consapevoli dei futuri impatti delle scelte di oggi.

Come dicevamo, l'Associazione è ingaggiata da tempo su questo argomento in particolare per la realizzazione di una **Piattaforma Consortile comune e standardizzata** che codifica i Beni in maniera univoca e omogenea consente di creare dei cluster di prodotto che, centrando un prezzo medio di riferimento, grazie al contributo sistematico di costruttori di beni.

E' possibile l'integrazione di questa Piattaforma (unitamente a quelle del Targato e dell'Immobiliare) in Blockchain di prodotto e l'integrazione con piattaforme di vendita delle Associate in un **Marketplace Assilea** che funga da repository e che faccia da "cassa di risonanza" agli annunci di vendita dei beni strumentali.

Non si può più rimandare. Il cambiamento è obbligatorio. Parole ed espressioni come sentiment, largo-circa, vale più o meno, che lasciano intendere indecisione ma soprattutto mancanza di certezza, in questo ambito andranno sempre più perdendo di significato. Servono dati e valori certi.

Forse il punto esclamativo nel titolo di questo articolo ci sarebbe stato proprio bene!



# Il fil rouge tra economia internazionale, industria italiana e abitudini di consumo

## LEASING E "RETI"

Il *leasing* è al servizio delle imprese e delle famiglie per favorire gli investimenti e l'acquisto di beni materiali e immateriali.



**Federico Luchetti**  
Direttore Generale  
OAM

Parlare di *leasing* è parlare di un filo che unisce l'economia internazionale, l'industria italiana e l'evoluzione delle preferenze ed abitudini di consumo degli italiani. I dati Istat sulle esportazioni registrano dei tassi di variazione congiunturali positivi tra aprile e giugno ma minori di quelli registrati negli stessi mesi del 2018, certificando così il rallentamento del commercio internazionale causato dalle tensioni tra Usa e Cina e dall'effetto di queste sull'economia tedesca. La situazione globale causa in Italia un rallentamento dell'industria, l'indice di produzione industriale dell'Istat ha registrato una variazione tendenziale del -1,2 lo scorso giugno. Tale dinamica di rallentamento appare anche nei dati più recenti dell'indice IESI sulla fiducia delle imprese: in calo a settembre. I consumi delle famiglie, dopo un piccolo aumento nel primo trimestre, sono ristagnati nel secondo, unico segnale positivo è mostrato dai dati sulla fiducia dei consumatori che mostrano un aumento dell'indice a settembre.

Guardare il contesto generale aiuta a comprendere gli ultimi dati diffusi da Assilea non completamente positivi sullo stipulato *leasing* di agosto (-8.8% del valore da dicembre 2019); il settore del *leasing* si pone, infatti, al servizio delle imprese e delle famiglie per favorire, rispettivamente, gli investimenti e l'acquisto di beni semi-durevoli e per questa attività risente di tutte le variabili fin qui descritte.

Ma come leggere questo contesto congiunturale e come evolverà il settore? Per rispondere a questa domanda è importante cogliere l'andamento più generale e un punto di osservazione privilegiato può essere l'evoluzione dell'ultima parte della catena di valore del settore, le sue reti distributive, in particolare quella agenziale, che si è mostrata sempre più un asset strategico professionale e presente sul territorio.

A tale scopo possiamo osservare i dati dal 2005 ad oggi degli Agenti in Attività finanziaria (AAF) con mandati in prodotti *leasing*: *leasing* in auto-veicoli e aeronavi (A5), *leasing* immobiliare (A6), *leasing* strumentale (A7) e *leasing* su rinnovabili ed altre forme di investimento (A8).

La Tabella 1 mostra come gli AAF con mandato in almeno un mandato in prodotti *leasing* è aumentato tra il 31/12/2015 e l'1/09/2019 sia nel caso di persone giuridiche (PG) che di persone fisiche (PF): +18% per le PF e +9% per le PG. Il numero di mandati in prodotti *leasing* per le due categorie di AAF è rimasto invariato ed è pari a due. Infine, è aumentato il numero medio di altri prodotti gestiti congiuntamente a quelli di *leasing* dagli agenti, rispetto al 2015 gli AAFPF ora gestiscono in media 3,5 prodotti invece che 2,7 e gli AAFPG ora gestiscono 3,6 prodotti invece che 2,2.

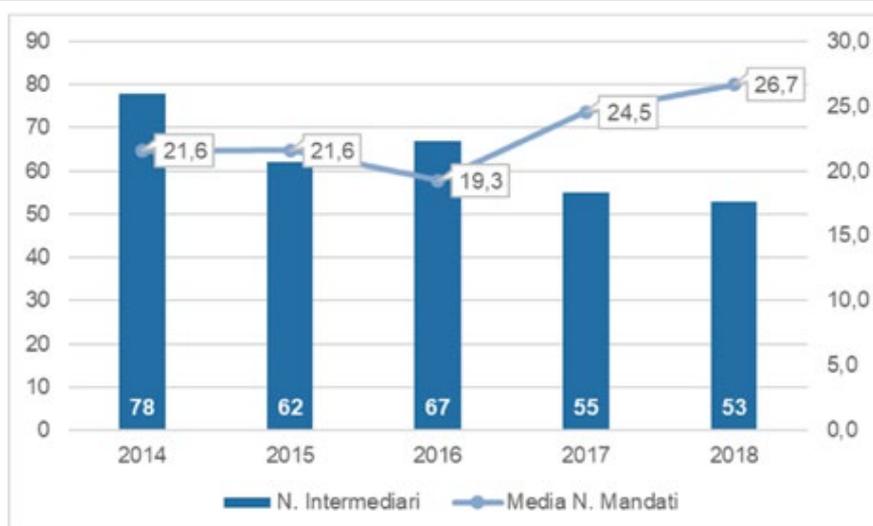
Gli agenti con mandato in *leasing* sembrano quindi aver aumentato il proprio portafoglio di prodotti e il *leasing* appare sempre offerto con-

**Tab. 1** - STATISTICHE AGENTI IN ATTIVITA' FINANZIARIA CON MANDATO IN LEASING  
Fonte: OAM, Ufficio Studi

	Persone Fisiche		Persone Giuridiche	
	2015	Sett-2019	2015	Sett-2019
<b>N. Agenti</b>	2.44	6.08	341	373
<b>Media Mandati-Prodotto in prodotti Leasing</b>	2,1	2,1	2,2	2,1
<b>Media altri Mandati-Prodotto</b>	2,7	3,5	2,2	3,6

**giuntamente ad altri servizi:** gli agenti che gestiscono unicamente prodotti di *leasing* sono solo il 16% del totale degli agenti con mandato *leasing*. Questo dato porta ad immaginare come ci siano possibilità di *cross-selling* nell'offerta del *leasing*, in particolare, gli agenti in AAF con mandato in A5 hanno spesso mandato anche per mutui, credito personale e prestito finalizzato;

quelli con mandato in A6, A7 e A8 hanno mandato anche in mutui, cessione del V e *factoring*. Gli AAF con mandato *leasing* sono aumentati grazie all'aumento del numero medio di mandati dati da ogni intermediario che ha compensato la diminuzione del numero di intermediari mandanti *leasing* (Grafico1). Alla crescita ha soprattutto contribuito l'aumento dei mandati indiretti

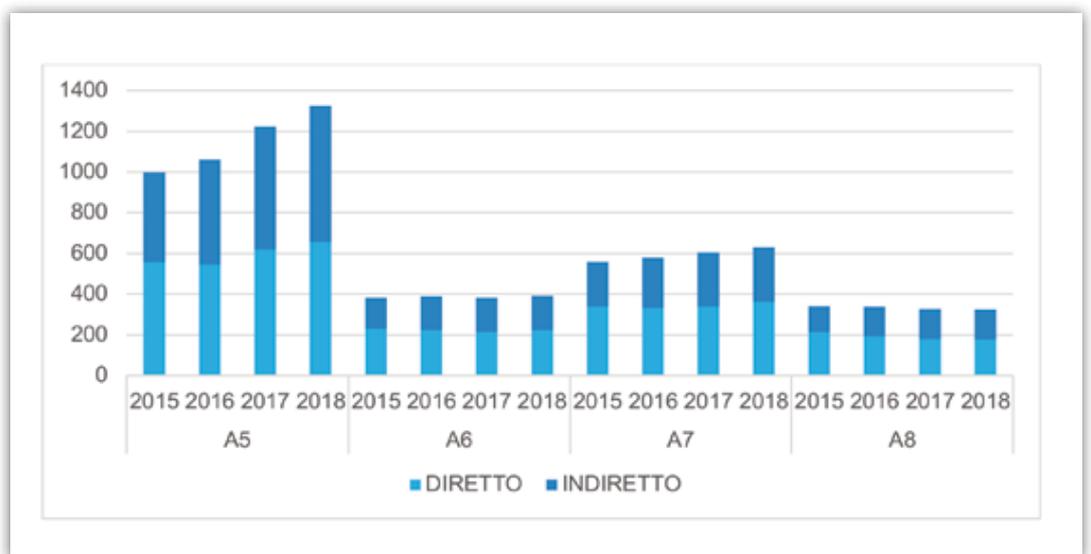


**Grafico 1** - INTERMEDDIARI MANDANTI LEASING  
Fonte: OAM, Ufficio Studi

in A5 (Grafico2), cioè mandati acquisiti da agenti non perché direttamente in rapporto con l'intermediario ma perché collaboratori di un altro agente con mandato nel prodotto. Questi ultimi dati danno la fotografia di un settore che sempre più punta a **lavorare in rete e sfruttare sinergie e collaborazione tra operatori**.

Quest'ultima conclusione è coerente con la fotografia della dimensione delle reti distributive dei prodotti *leasing* ottenuta sommando gli agenti che lavorano con mandato diretto, gli agenti che lavorano con mandato indiretto e le loro reti di collaboratori (Tabella 2); in particolare, il prodotto A5 è il sesto tra tutti i prodotti gestiti dal

**Grafico 2** - ANDAMENTO MANDATI PER PRODOTTO LEASING  
Fonte: OAM, Ufficio Studi



**Tab. 2** - RETI DISTRIBU- TIVE LEASING  
Fonte: OAM, Ufficio Studi

Prodotti	Numero Intermediari	Tot. Rete Distributiva	Numero Mandati Diretti	Numero Mandati Indiretti	Numero Collaboratori Puri
A.5 Leasing autoveicoli e aeronavali	45	18.36	911	706	7.19
A.6 Leasing immobiliare	31	844	399	162	283
A.7 Leasing strumentale	39	8.12	609	287	536
A.8 Leasing su fonti rinnovabili ed altre tipologie di investimento	28	699	352	137	210

**Tab. 3 - TOP 5 INTERMEDIARI MANDANTI PER RETE DISTRIBUTIVA**

Fonte: OAM, Ufficio Studi

Intermediario Mandante	Numero Mandati Diretti	Numero Mandati Indiretti	Numero Collaboratori Puri	Totale Rete Distributiva
<b>A5</b>				
FINDOMESTIC BANCA SPA	77	125	438	640
FIDITALIA SPA	62	97	153	312
BANCA IFIS S.P.A. (OVVERO IFIS BANCA S.P.A. O IN FORMA ABBREVIATA IFIS S.P.A.)	92	97	115	304
AGOS-DUCATO SPA	101	118	84	303
SANTANDER CONSUMER BANK S.P.A.	56	70	169	295
<b>A6</b>				
AVVERA S.P.A. (GIA' CREACASA)	174			174
MONTE DEI PASCHI DI SIENA LEASING & FACTORING, BANCA PER I SERVIZI FINANZIARI ALLE IMPRESE S. P.A.	33	35	88	156
SELLA LEASING SPA	35	48	44	127
SELMABIPIEMME LEASING SPA	29	18	25	72
BANCA PRIVATA LEASING S.P.A.	16	5	29	50
<b>A7</b>				
BANCA IFIS S.P.A. (OVVERO IFIS BANCA S.P.A. O IN FORMA ABBREVIATA IFIS S.P.A.)	75	81	111	267
AVVERA S.P.A. (GIA' CREACASA)	174			174
MONTE DEI PASCHI DI SIENA LEASING & FACTORING, BANCA PER I SERVIZI FINANZIARI ALLE IMPRESE S. P.A.	33	35	88	156
BCC LEASE SPA	67	21	53	141
SELLA LEASING SPA	34	46	44	124
<b>A8</b>				
MONTE DEI PASCHI DI SIENA LEASING & FACTORING, BANCA PER I SERVIZI FINANZIARI ALLE IMPRESE S. P.A.	33	34	88	155
SELLA LEASING SPA	33	45	34	112
SELMABIPIEMME LEASING SPA	27	16	25	68
SG LEASING SPA	2	2	21	25
SARDALEASING SPA - SOCIETA' DI LOCAZIONE FINANZIARIA	15		12	27

complesso degli agenti come dimensione di rete distributiva.

Infine, è interessante analizzare i 5 intermediari maggiori per rete distributiva di ogni categoria di prodotto *leasing* (Tabella 3). La scelta degli intermediari di basarsi solo su mandati diretti o permettere la creazione di mandati indiretti e la decisione di affidarsi o meno ad agenti più grandi per numero di collaboratori è diversa per ogni soggetto.

L'analisi porta a vedere come il momento congiunturale negativo è arrivato dopo una espansione del settore del *leasing* testimoniata dall'aumento della sua rete distributiva agenziale in termini di numero di agenti e rete di collaboratori, ciò indica che esso **ha prospettive perché può contare su un passato di accumulo in termini di stipulato** e su una rete sviluppata per la distribuzione.

## Possibili impatti delle nuove linee guida sul portafoglio leasing

# QUANTO COSTERANNO GLI NPL?

La BCE ha fatto chiarezza sulle aspettative di vigilanza in termini di accantonamenti prudenziali sulle esposizioni non performing.



Beatrice Tibuzzi



Nadine Cavallaro

Come noto, il significativo stock di "non performing loans" è stato oggetto, negli ultimi due anni, di interventi regolamentari specifici, volti a ridurne progressivamente l'impatto sul sistema bancario europeo. Lo scopo è, al medesimo tempo, quello di ridurre il costo del rischio sostenuto dagli intermediari finanziari e creditizi e di favorire lo «smobilizzo» di risorse da destinare al finanziamento di imprese e consumatori.

Dopo una fase di consultazione, a marzo del 2018 la **BCE ha pubblicato un "Addendum" alle Linee Guida per le banche** sui crediti deteriorati (NPL), che erano state pubblicate nell'anno precedente. Tale documento conteneva un "calendario" sulle aspettative di vigilanza in merito agli accantonamenti prudenziali a fronte delle esposizioni deteriorate (il c.d. *Calendar Provisioning*). Era un calendario di accantonamenti crescenti, a partire dalla fine del secondo anno di anzianità del default, che portava ad un azzeramento della posizione (accantonamento al 100%):

- al terzo anno di anzianità, nel caso di esposizioni non garantite
- al settimo anno nel caso di esposizioni garantite.

Le linee guida si andavano ad applicare alle esposizioni che sarebbero state classificate come non performing a partire dal 1° aprile 2018. Si trattava di regole di "secondo pilastro", destinate alle banche *significant*, con accanto-

namenti che – pur con la valenza di linee guida dell'Autorità di Vigilanza - non avevano natura propriamente vincolante e che prevedevano una valutazione caso per caso nel corso di un dialogo di vigilanza su eventuali scostamenti dal calendario.

In contemporanea, il Consiglio europeo portava avanti **una proposta di Regolamento che andava a integrare le regole di "primo pilastro"** e cioè il Regolamento (UE) n. 575/2013 (meglio noto come "CRR") – che definisce i requisiti minimi patrimoniali delle banche ai fini prudenziali - con regole che prevedevano requisiti patrimoniali aggiuntivi nel caso in cui non venisse rispettato uno specifico schema progressivo di accantonamenti (c.d. *Prudential Backstop*). La nuova normativa avrebbe avuto un ambito di applicazione più ampio: tutte le banche "significant" e "less significant", nonché a tutti gli intermediari soggetti ad un regime di vigilanza equivalente, dell'Unione Europea.

Già da quando sono state pubblicate le prime *draft* del Regolamento, emergeva che il "calendario" di "primo pilastro" sarebbe stato differente da quello di "secondo pilastro" e con **un orizzonte di accantonamenti progressivi più lungo di quello della BCE**. Ne nasceva una conseguente forte perplessità - da parte sia del mondo bancario che di quello istituzionale - per questa possibile sovrapposizione di regole di primo e

secondo pilastro differenti. Nel frattempo, la BCE nel comunicato stampa di luglio 2018 **annunciava ulteriori misure volte a ridurre il portafoglio NPL del sistema bancario**. Le lettere inviate dalla BCE a **inizio 2019** ai maggiori gruppi bancari - a conclusione dello SREP, il "supervisory review and evaluation process" volto a valutare lo stato di salute delle banche - prospettavano uno specifico calendario di smaltimento degli NPL preesistenti, differenziato e personalizzato sulle base delle caratteristiche di rischio riscontrata nei differenti gruppi bancari.

Ad **aprile 2019 è stato pubblicato il Regolamento UE 2019/630** (c.d. *Prudential Backstop*) nella sua versione finale. Quest'ultimo si applica ai soli nuovi crediti sorti a partire dal 26 aprile 2019 e prevede:

- accantonamenti del 35% e del 100% sugli NPL rispettivamente al terzo e quarto anno di anzianità, con riferimento alle esposizioni non garantite;
- due calendari differenti di accantonamenti crescenti per le esposizioni garantite: a partire dal quarto anno di anzianità fino al decimo per le esposizioni garantite da immobili, fino al settimo anno per le altre esposizioni garantite.

Ci si è trovati pertanto, come si temeva, di fronte a **due calendari differenti** le cui regole - di primo e secondo pilastro - si sarebbero poi andate a sovrapporre sui crediti sorti dal 26 aprile 2019 a partire dalla loro eventuale entrata in default. Finalmente, nel comunicato del **22 agosto 2019** la BCE ha fatto chiarezza e risolto i dubbi su eventuali sovrapposizioni di criteri e disposizioni differenti. Nello specifico ha:

- pubblicato i criteri che guidano le indicazioni per gli accantonamenti sulle consistenze di NPL preesistenti al 1° aprile 2018 (di cui alle citate lettere personalizzate inviate a conclusione dello SREP);
- adeguato il proprio calendario di aspettative di accantonamenti a fronte delle NPL generate a partire dal 1° aprile 2018 a quello previsto dal citato Regolamento comunitario (*Prudential Backstop*).

Ne risulta **un quadro certamente più chiaro dei costi che dovranno sostenere gli operatori bancari** in termini di accantonamenti prudenziali sugli NPL vecchi e nuovi (cfr. ns. Circolare Tecnica Assilea n.23/2019).

Sugli NPL preesistenti (cfr. Tab. 1), le banche *significant* vengono raggruppate in tre classi, in base al livello di rischio del loro portafoglio, ai fini della definizione di percorsi di convergenza flessibili verso livelli di copertura completa mediante accantonamenti (100% per le non garantite/garantite dopo 2/7 anni di anzianità), con una data di avvio delle policy di adeguamento che è stata fissata al 2020.

Per le posizioni classificate in NPL a partire dal 1° aprile 2018 è invece previsto il seguente schema di accantonamenti (cfr. Tab. 2) che, con riferimento ai crediti sorti a partire dal 26 aprile

Anni di classificazione come NPE		Banche Gruppo 1	Banche Gruppo 2	Banche Gruppo 3
		Incidenza netta degli NPE < 5%	Incidenza netta degli NPE > 5% e ≤ 12,5%	Incidenza netta degli NPE > 12,5%
Prestiti garantiti >7 anni	Data avvio policy	2020	2020	2020
	Obiettivo di copertura iniziale (%)	60	50	40
	Incremento annuale della copertura (p.p.)	10	10	10
	Piena applicazione (100%)	2024	2025	2026
Prestiti non garantiti >2 anni	Data avvio policy	2020	2020	2020
	Obiettivo di copertura iniziale (%)	70	60	50
	Incremento annuale della copertura (p.p.)	10	10	10
	Piena applicazione (100%)	2023	2024	2025

**Tab. 1** - Percorsi di graduale convergenza verso l'applicazione delle raccomandazioni sulla copertura delle esposizioni classificate come NPE in data precedente il 1° aprile 2018

**Fonte:** Comunicato Stampa BCE del 22 agosto 2019

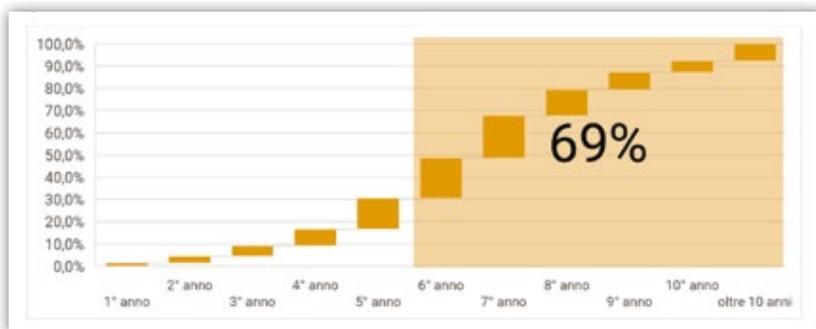
Anni di classificazione come NPE	Parte non garantita	Parte garantita	
		Garanzie non immobiliari	Garanzie immobiliari
più di 1	-	-	-
più di 2	35%	-	-
più di 3	100%	25%	25%
più di 4	100%	35%	35%
più di 5	100%	55%	55%
più di 6	100%	80%	70%
più di 7	100%	100%	80%
più di 8	100%	100%	85%
più di 9	100%	100%	100%

**Tab. 2** - Calendario aspettative di vigilanza sugli accantonamenti a fronte delle esposizioni classificate come NPE a partire dal 1° aprile 2018  
**Fonte:** Comunicato Stampa BCE del 22 agosto 2019

2019, diventa obbligatorio e vincolante per tutti gli intermediari vigilati.

Il perimetro e le modalità di calcolo degli accantonamenti prudenziali non sono perfettamente identici nelle disposizioni di primo pilastro rispetto a quelle di secondo pilastro. Con riferimento a possibilità di "deroga" al calendario standard, ad esempio, le regole di primo pilastro consentono un'eccezione nel caso di prima concessione (c.d. *forbearance*).

Se si tratta della prima concessione, infatti, il coefficiente di accantonamento da applica-



**Fig. 1** - Ripartizione debito residuo dell'intero portafoglio leasing immobiliare NPL per anzianità del primo scaduto  
**Fonte:** elaborazioni Centro Studi e Statistiche su dati BDCR Assilea

re quell'anno sulla base del calendario rimarrà stabile per un altro anno, ma se alla scadenza dell'anno aggiuntivo l'esposizione è ancora deteriorata, il coefficiente da applicare non dovrà tener conto della concessione, così da non allungare il calendario complessivo previsto per l'azzeramento della posizione. Questa regola ovviamente si applica nel periodo in cui l'accan-

tonamento minimo previsto da calendario è superiore a zero e inferiore al 100%.

Allo stesso modo, diverso sembrerebbe il perimetro delle garanzie immobiliari ricomprese nell'apposito calendario: "tutte le garanzie immobiliari" ai sensi dell'Addendum, le sole garanzie immobiliari ammesse alla *credit risk mitigation* nel caso del Regolamento di primo pilastro.

**Quali potrebbero essere gli impatti di questo impianto regolamentare** di primo e secondo pilastro sul portafoglio leasing NPL?

Ovviamente gli impatti maggiori in termini di costi e di importi sono quelli relativi al portafoglio immobiliare (80% del totale NPL). Guardando allo stock degli NPL leasing immobiliari, l'accantonamento medio a fine anno era pari al 44%. Oltre il 69% del debito residuo riferito a tale portafoglio risultava relativo a crediti la cui data di prima scadenza era superiore al sesto anno di anzianità (cfr. Fig. 1). La percentuale media di accantonamenti, pur potendo essere in linea con quella di secondo pilastro prevista per le esposizioni classificate in NPL prima del 1° aprile 2018, sarebbe molto al di sotto dei parametri previsti con riferimento alle nuove esposizioni deteriorate con anzianità di classificazione in deteriorato da sei anni, per le quali sono previsti accantonamenti minimi del 55%.

L'emergenza NPL ha attratto oltre 90 partecipanti al Non Performing LAB dell'11 luglio scorso, dove si è aperto un importante tavolo di lavoro con le Associate insieme agli operatori del settore del recupero credito, della gestione degli NPL, delle cartolarizzazioni dei crediti leasing, della valutazione e previsione dei valori dei beni ex-leasing immobiliari e immobiliari, (cfr. atti pubblicati nell'area Eventi del sito Assilea). Il fine è quello di offrire strumenti e piattaforme gestionali che consentano di raggiungere gli obiettivi imposti dalla vigilanza in tema di smaltimento degli NPL, salvaguardando la redditività del settore.



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

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

FINANCIAL SOLUTIONS

OUTSOURCING

CONSULTING SERVICES

BUSINESS PROCESS  
OUTSOURCING

**Segnalazioni  
di Vigilanza**

**SmartReg**

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

**Controlli  
Reti  
di Vendita**

**GesCo**

Recruitment  
Audit  
Reclami  
Indicatori di rischio  
e performance  
Monitoraggio

**WILLeuro**

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

**Sistema  
Gestionale**



Un universo di soluzioni

**SICRAT**

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

**Antiriciclaggio  
&  
Antiterrorismo**



**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.

# YARD RE: UN ALLEATO NEL RIPOSIZIONAMENTO DEGLI IMMOBILI DISTRESSED

## Esperienza e affidabilità nel leasing immobiliare

Intervista a Simone Bosi, *Chief Executive Officer* di YARD RE (Gruppo YARD)



**Simone Bosi**  
Chief Executive  
Officer YARD RE  
(Gruppo Yard)

### **1. DOTT. BOSI, COME DESCRIVEREBBE IN SINTESI YARD RE E QUAL È IL SUO RUOLO?**

YARD RE è la società di intermediazione immobiliare del Gruppo YARD qualificata nella compravendita e locazione di immobili d'impresa, con una profonda expertise nel segmento distressed, ovvero asset provenienti da leasing ripossessati, sofferenze, incagli bancari, aste e procedure concorsuali.

Siamo nati nel 2014 da una "costola" di YARD CAM, azienda specializzata nella gestione di distressed asset per poter offrire ai nostri Clienti una copertura totale di qualunque esigenza, un elemento chiave quando si rivelano necessari interventi di regolarizzazione e valorizzazione, sia di singoli immobili che di portafogli.

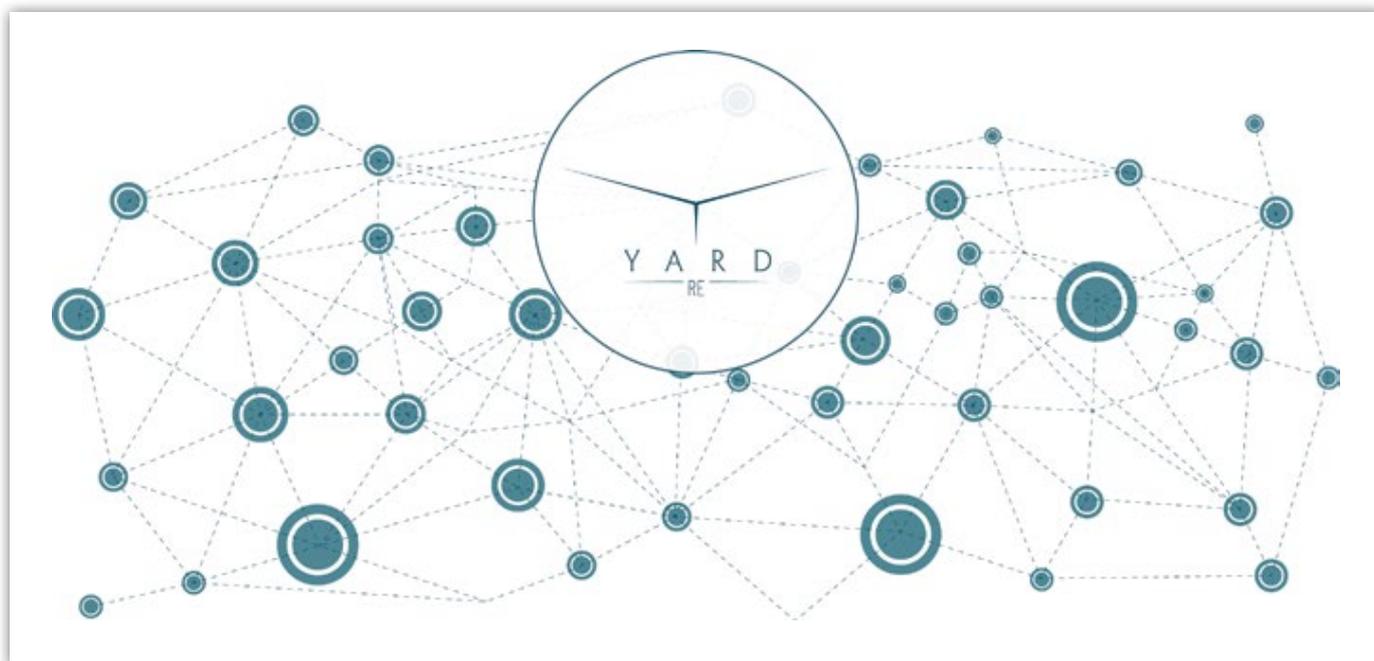
Sono stati anni intensi e stimolanti: oggi ricopro il ruolo di *CEO* e coordinatore del network commerciale. Mi piace definirmi un *costruttore di reti*: siamo partiti in pochi perché ho sempre creduto fortemente che l'indipendenza, rispetto al modello del franchising, offra il vantaggio di selezionare accuratamente i professionisti migliori sul terri-

torio, in grado di trattare qualunque tipologia di immobile, anche i più complessi.

### **2. PARLANDO DI TERRITORIO, COME SIETE ORGANIZZATI E COME GESTITE I VOLUMI CHE TRATTATE?**

YARD RE garantisce un presidio locale e nazionale attraverso un Sales Network Center che governa l'intero processo di gestione, supportato durante ogni fase da due Supervisor divisi per macroarea (Nord e Sud), 15 Area Manager che coordinano a livello regionale e una rete fidelizzata di oltre 100 agenti qualificati presenti in modo capillare su tutto il territorio. A seconda della tipologia di asset da trattare e della conoscenza zonale e territoriale, vengono individuati di volta in volta i profili più adatti.

La capacità di fare rete e di ottenere in poco tempo ottimi risultati di vendita, tali da risultare i best performer per diversi nostri Clienti, ci ha consentito di raggiungere nel 2018 un volume di 600 milioni di gestito, quadruplicando gli affidamenti rispetto al 2016.



### 3. QUALI SONO A SUO AVVISO LE PECULIARITA' LEGATE ALLA GESTIONE DI UN ASSET EX LEASING?

I beni immobili oggetto del contratto di leasing, richiedono un'analisi e valutazione dell'asset a 360°: dovendo essere riposizionato, quindi valorizzato per la vendita, attraverso un'adeguata operazione di re-marketing, è indispensabile affidarsi ad un intermediario che sia in grado di comprendere le esigenze del Cliente e al contempo di guidare i nostri professionisti alla valorizzazione del bene, gestendo al meglio eventuali criticità tecniche quali abusi edilizi, difformità catastali e urbanistiche, occupazioni con o senza titolo, fino al closing.

Spesso, un contratto leasing che si interrompe per le difficoltà finanziarie da parte di un imprenditore, determina uno stato di degrado e abbandono del bene, che deve essere riqualificato o destinato a un diverso uso. È quindi fondamentale individuare le migliori strategie da mettere in campo, pur non tralasciando la complessità insita nella tipologia di immobile che si sta trattando.

Il business plan da elaborare, ad esempio, deve necessariamente tener conto degli eventuali interventi di riqualificazione al fine di determinare il corretto valore di commercializzazione.

Sono convinto, che le dinamiche di riposizionamento di un bene ex-leasing, se ben indirizzate, possono rivelarsi una leva strategica importante per il suo ricollocamento sul mercato e che quindi questo segmento di mercato abbia delle valide potenzialità di ottimizzazione in termini di ricavi. Oltretutto è bene tener presente che acquistare immobili provenienti da leasing risolti prevede agevolazioni sia a livello fiscale che di imposte: iva in regime di reverse charge e imposte di registro/ipocatastali vengono applicate in misura ridotta e fissa. Può essere valutata anche l'opzione di poter procedere con la rilocazione finanziaria che consente di risparmiare gli oneri notarili.

### 4. QUAL È IL VALORE AGGIUNTO DI UNA GESTIONE AFFIDATA A YARD RE?

YARD RE opera come full service provider: includiamo nei nostri servizi la due diligence tecnico-

immobiliare e commerciale, indispensabile per individuare eventuali situazioni pregiudizievoli: in quanto accade sempre più spesso che l'immobile abbia subito delle modifiche da parte dell'ex utilizzatore, pertanto il suo stato potrebbe non essere più conforme alle normative attuali. Accanto a questi servizi, nei casi di specifiche attività di valorizzazione (frazionamenti, cambi di destinazione d'uso, progetti di sviluppo) e property management, entriamo in gioco per sollevare la parte venditrice da tutte le attività strettamente tecnico-amministrative, assicurando una copertura totale delle necessità, oltre al rispetto delle scadenze. Il nostro supporto inoltre copre anche tutte le fasi legate alla finalizzazione dell'atto: dalla sottoscrizione del contratto al rogito. Anche su questo fronte, ci occupiamo della gestione di tutte le incombenze derivanti dalla stipula dell'atto.

Vista la complessità delle competenze necessarie a trattare questa particolare tipologia di asset, YARD RE in stretta sinergia con YARD CAM, ha fondato la DAM Academy, un intenso programma di formazione interna per nuovi *Distressed Asset Manager*, incentrato sulla comprensione e valorizzazione della garanzia immobiliare come fulcro della strategia di recupero del credito, che prevede l'acquisizione di competenze integrate di tipo tecnico-immobiliare, legale, procedurale, commerciale e finanziario.

Questo perché crediamo che in tale ambito i risultati vengano solo dall'esperienza e dalla competenza: la complessità insita nella tipologia di prodotto da trattare richiede quindi figure di gestione altrettanto complesse.

### **5. OGGIGIORNO MOLTI ISTITUTI STANNO PROVVEDENDO A CESSIONI MASSIVE DI PORTAFOGLI DI ASSET DISTRESSED, COME VI PONETE DI FRONTE A QUESTO SCENARIO?**

In un momento storico in cui i portafogli acquistati dagli investitori sono affidati a Fondi o Società Veicolo costituite ad hoc che si occupano della commercializzazione e valorizzazione degli

asset, è importante garantire una continuità operativa con il soggetto venditore.

Se questo viene a mancare, tra le due parti coinvolte (l'Istituto bancario da una parte e il Fondo o Veicolo Acquirente dall'altra) possono esserci disallineamenti e interruzioni, anche per lunghi periodi, delle attività connesse alla gestione degli asset.

A tal proposito, siamo in grado di supportare con efficienza tutte le fasi, dalla due diligence fino al trasferimento, grazie alla completa gamma di servizi che il Gruppo è in grado di offrire.

### **6. QUALI SONO LE VOSTRE PROSPETTIVE FUTURE?**

Siamo uno dei principali player di riferimento nella gestione degli asset distressed ad alta complessità e con un focus mirato sul leasing: in questo senso, possiamo definirci una boutique, pur avendo la struttura e le piattaforme necessarie per un'efficiente gestione massiva di portafogli sparsi e un solido Gruppo alle spalle che ci consente di garantire una continuità operativa rispetto a qualunque tipo di esigenza. La recente integrazione con REAAS ha ulteriormente completato la gamma dei nostri servizi a supporto dei processi di acquisizione e dismissione, rafforzando le attività di due diligence tecnica e ambientale, nonché di project management e monitoring.

Continueremo quindi a puntare su questo settore, accrescendo sempre di più le leve e gli strumenti di valorizzazione degli immobili da riposizionare, dando il nostro supporto nelle varie fasi di erogazione dei finanziamenti e nel monitoraggio periodico dei beni oggetto di finanziamento, al fine di evitare disallineamenti come quelli spesso riscontrati nei beni ripossessati.

# Determinati fino alla vetta

**FINARC PERCHÉ?**

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

**IL TUO**

**finarc**  
CREDIT RECOVERY SERVICE  
PHONE & HOME COLLECTION

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





**ASSILEA - ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING**

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

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