n. 2 | 2021





FOCUS: L'ASSEMBLEA ANNUALE DI ASSILEA LEASING: LA "MISURA" DEGLI INVESTIMENTI IN SABATINI CDP & ASSILEA: CONVENZIONE PER ACCESSO AL "PLAFOND LEASING" TRANSIZIONE ECOLOGICA: CONSIDERAZIONI SULLA FINANZA SOSTENIBILE MOBILITÀ: L'ELEMENTO CHIAVE PER UN'EUROPA SMART E GREEN **SMARTWORKING: IL SALTO QUANTICO** EDPB: NOTIFICA DI VIOLAZIONE DEI DATI PERSONALI

Giochiamo alla quarta rivoluzione industriale?

#allYOUneedisLEASE

Fare impresa 4.0 non è mai stato così semplice.





Soluzioni a portata di mano $\frac{1}{5} \times \frac{3}{3} = 0$ Collection Mutui Board Finanziamenti Leasing TREBI Generalconsult

SOFTWARE FINANZIARIO E CONSULENZA

Full Service Software

Dal 1980 leadership, competenza, flessibilità, innovazione

www.trebi.it

FOCUS

Dall'Assemblea di Assilea del 29 aprile 2021

"QUANDO DECIDERE DIVENTA OBBLIGO, DECIDERE NON È SOLO UN ATTO DI CO-RAGGIO"

I dati di mercato confermano il fondamentale apporto del lease agli investimenti delle PMI e più in generale alla ripartenza dell'economia del paese.



Carlo Mescieri

Quella appena svolta è stata la mia prima Assemblea da Presidente di Assilea, "salito in corsa" nell'estate passata. L'assemblea è l'accadimento dell'anno in quanto consente di "parlare" direttamente alle società Associate, ai soci Corrispondenti e ai soci Aggregati. Per tradizione è anche l'occasione della presentazione del Rapporto Statistico Annuale "To Lease", che fotografa l'andamento dell'economia italiana, degli investimenti da parte del sistema economico e dell'attività "leasing" in particolare.

Lascio a Voi la lettura del Rapporto; mi limito solo a sottolineare un fatto di estrema importanza per il nostro settore: il leasing nel 2021 è tornato ai volumi di attività ante COVID e i dati del primo trimestre evidenziano un + 7.5% rispetto alle previsioni delle associate a inizio anno. I dati sono quindi incoraggianti e dimostrano ancora una volta come il leasing "ci sia", sia cioè in prima fila nel sostegno alla spina dorsale dell'economia italiana: artigiani, microimprese e PMI. Quell'economia italiana che "lavora" e contribuisce alla creazione della ricchezza del Paese.

E' l'orgoglio di un settore finanziario che "lavora" a fianco della "spina dorsale" dell'economia del Paese. Mi piace rilevare che l'Italia nel 2020 (l'anno di una crisi "storica") non abbia sfigurato al cospetto dell'Europa; considerando i dati del

PIL (in Italia – 8.8%), solo la Germania ha fatto meglio (-5%), Francia e Gran Bretagna hanno fatto come l'Italia e la Spagna peggio. Questo è potuto accadere grazie alle caratteristiche del sistema produttivo italiano basato tanto sulla manifattura e fatto di tante PMI che, grazie alla loro flessibilità dimensionale, hanno saputo reagire "presto e bene". E queste PMI spesso si sono avvalse del leasing come dimostrano, dati alla mano, le statistiche del MISE circa la netta preponderanza, rispetto al sistema bancario, dell'intermediazione leasing nei contributi Sabatini erogati:

- due terzi dei contributi 4.0;
- tre quarti di quelli ordinari.

E perché la "spina dorsale" del Paese dà la preferenza al leasing? Mi piace lasciare la risposta a Voi lettori.

Vengo ora alla linea associativa, la cui "rotta" è stata tracciata dal Consiglio Direttivo nella riunione dell'ottobre scorso: tutte le associate, tutti i prodotti, tutto il settore del leasing. E' una "rotta" chiara che non ha bisogno di commenti: il Consiglio ha anche deliberato la necessità di individuare delle priorità operative che, in base alle risposte delle associate, sono state individuate in azioni finalizzate al sostegno agli investimenti, alle moratorie e alla chiarificazione dei perimetri



operativi per il leasing finanziario, il leasing operativo (a valenza finanziaria, secondo le indicazioni di Banca d'Italia) e il noleggio a lungo termine.

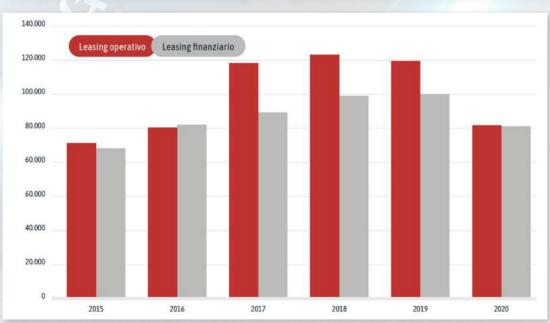
Circa gl'investimenti, ASSILEA sosterrà nelle giuste sedi la necessità di rifinanziare la Sabatini, chiedendo che sia resa "strutturale", confermare i crediti d'imposta alle imprese che investono, sostenere la digitalizzazione e tutti quegli investimenti nel green e nel contesto della "corporate social responsability".

Circa le moratorie, ASSILEA, a nome delle associate, farà ancora una volta la parte di chi sta al fianco del sistema Paese portando all'attenzione del Potere Legislativo il pericolo che il disallineamento tra il piano finanziario (bloccato) e quelle del grado economico-fisico dei beni (in continuo divenire) possa influire sulla capacità di far credito delle società di leasing, uniche a deliberare il "rischio" nella valutazione di clienti e beni oggetto delle richieste. La chiarificazione dei perimetri operativi dei tre prodotti è diventata ormai necessità ineludibile a favore di trasparenza del mercato e corretta competizione tra soggetti vigilati e non.

ASSILEA si trova di fronte a tematiche contingenti

quali il monitoraggio del Fondo di Dotazione in virtù della separazione dell'attività della capogruppo ASSILEA e la controllata ASSILEA Servizi e la ricomposizione del Comitato Esecutivo a seguito del forte turn over registrato, di recente, a livello di Consiglio Direttivo. Sono due situazioni che dovranno trovare soluzione quanto prima (la seconda per urgenza in modo particolare).

ASSILEA è di fronte anche a tematiche di scelta di strategia. Il pensiero di chi scrive è che ASSILEA ha una storia di credibilità (ndr: non posso qui non ricordare l'opera svolta da Fabrizio Marafini, Gianluca De Candia in passato e ora da Luigi Macchiola con le rispettive squadre) che l'ha fatta "associazione riconosciuta n.1 in Europa". E' dovere che la credibilità resti patrimonio associativo attraverso un'azione chiara e definita che la porti a sostenere e avanzare istanze credibili, coerenti e nell'interesse della clientela evitando di cadere in tentazioni a favore di interessi di parte e del momento. ASSILEA è stata "baluardo" del leasing e deve continuare a esserlo, cogliendo e seguendo le dinamiche dei mercati, studiandole, approfondendole ma senza percorrere facili "scorciatoie". La credibilità è un valore che qualifica la presenza sul mercato, che favorisce la



Numero di contratti di leasing strumentale annualmente stipulati



considerazione del Potere Legislativo, di Banca d'Italia e di tutto il mondo associativo intorno a noi.

Insomma: pochi e chiari obiettivi nell'interesse della clientela che ricorre al leasing e nel rispetto della natura del leasing, diversa da qualsiasi altro tipo di finanziamento alle imprese.

Mi piace anche ricordare il momento che per me rappresenta la genesi della "nostra" credibilità.

Eravamo in piazza Ezio Tarantelli poco più di una quindicina di anni fa, anche allora in occasione di un'assemblea e, dietro invito della Presidenza, intervenne alla riunione per la prima volta un Funzionario di Banca d'Italia cui "illustrammo la nostra attività". Fu, dati i tempi, un atto di coraggio!

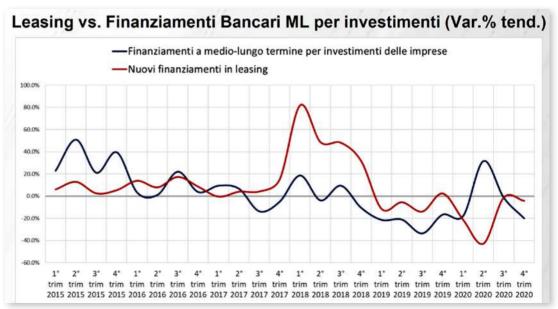
Al Comitato Esecutivo, al Consiglio Direttivo, alla Direzione Generale di ASSILEA si può chiedere se dall'estate scorsa:

- si fosse potuto fare di più;
- si fosse potuto fare meglio.

Come primo responsabile, la mia risposta in assemblea è stata "forse". Ho precisato anche che il "forse" non vuol esprimere né un dubbio né una "diminutio" ma solo una forma di stimolo a fare ancora di più e meglio.

Questo è il mio impegno, questo deve essere l'impegno di tutti noi.

"Quanto decidere diventa obbligo, decidere non è solo un atto di coraggio".



Il peso del leasing rispetto ai finanziamenti a medio-lungo termine destinati agli investimenti produttivi nel 2020 si è avvicinato al 30%, raggiungendo un peso del 35% sui finanziamenti per gli investimenti in beni mobili.



L'ANDAMENTO 2020 E LE PROSPETTIVE 2021

La crescita sul fronte degli investimenti, già cominciata a fine dello scorso anno, prosegue nel a2021, per raggiungere un +9% nel 2022 Come ha reagito il leasing? Sul fronte dei finanziamenti bancari tutti i provvedimenti hanno fagocitato la liquidità, facilitando i finanziamenti a breve, mentre per quelli a medio lungo periodo la dinamica è stata negativa. Il leasing ha potuto mantenere un peso del 30% sui finanziamenti a medio e lungo termine, e per il 35% per la sola componente mobiliare.

L'importo dello **stipulato 2020** - pari a 22,8 miliardi di euro - ha segnato una variazione del **-18% rispetto al 2019**, comportando una flessione del -4,6% sul complesso dei contratti in essere al 31 dicembre scorso (il cui valore è pari a circa 76,5 miliardi di euro). Il progressivo miglioramento della dinamica negli ultimi mesi dell'anno scorso si consolida in un **+25% nel primo trimestre del 2021**, con volumi che **si avvicinano a quelli del primo trimestre 2019** nel comparto auto e li superano nel comparto strumentale.

Il Centro Studi e Statistiche di **Assilea stima per il 2021 un incremento di stipulato del 7,4%** rispetto al 2020. Tra i settori più promettenti troviamo soprattutto quelli dell'efficientamento energetico e dell'**agro-alimentare**, seguiti dal trasporto e magazzinaggio e dal leasing di beni elettromedicali.

Prosegue anche nel 2020 la riduzione dei **crediti leasing non performing**. Attualmente, però, un quarto del portafoglio leasing è di fatto "sospeso" e le **moratorie attive pesano per il 25,8**% dell'outstanding leasing e per il 17,7% del numero dei contratti. Il considerevole aumento delle rettifiche sui crediti *in bonis* può far pensare ad una **previsione di aumento delle perdite alla scadenza del periodo di moratoria** governativa.

I comparti

Il comparto Auto (autovetture, veicoli commerciali e veicoli industriali) si conferma il più rilevante e anche il più colpito dalla crisi, con lo scorso anno che risulta il peggiore per immatricolazioni degli ultimi 42. Tuttavia, si registra una netta ripresa a partire da settembre 2020, con un importante +31,1% nei veicoli commerciali in NLT e un +4,4% nelle autovetture. Assilea stima un +4% nel 2021.

Le autovetture green arrivano a pesare per oltre il 22% del totale delle immatricolazioni in lease e l'incidenza di quelle usate concesse in leasing sfiora il 22% dei nuovi contratti. La classifica dei modelli vede la Fiat Panda regina dell'acquisto dei privati; la BMW X1 primeggia nel noleggio a società, la BMW Serie 1 nel leasing a privati, la Renault Clio nel noleggio a lungo termine. Il 52,2% del totale erogato nel comparto auto ha riguardato la formula del noleggio a lungo termine.

Il comparto Strumentale registrata una flessione del -17,6% nel 2020, ma da settembre i volumi sono tornati a salire, attestandosi a dicembre a 1,3 miliardi di euro, quasi il doppio rispetto al mese precedente. Incremento del +18,2% nel primo trimestre 2021. La classifica degli investimenti è guidata da Macchinari per l'agricoltura, macchinari non targati e macchinari per elaborazione e trasmissione dati guidano.

Balzo del leasing alle imprese agricole. L'ampio ricorso agli investimenti 4.0 ha determinato incrementi dei valori vicini al 40% nel 2020, sia di stipulato verso aziende che operano nel settore, sia di leasing di macchinari agricoli.

Il volume del **leasing nautico** sfiora i **600 milioni di euro** nel 2020, con il 35% dello stipulato che si è concentrato nel mese di ottobre, alla vigilia della modifica del calcolo dell'imponibile IVA. Il **leasing immobiliare** sta cogliendo la maggiore vivacità che si osserva nel settore, con incrementi importanti di stipulato nel primo trimestre 2021, soprattutto nel costruito, che aveva registrato una performance peggiore nell'anno precedente.

Il Rapporto "To Lease 2021" è scaricabile dalla piattaforma online LeaseNews.it



IL RINNOVAMENTO DEL CONSIGLIO ASSILEA

Importanti cambiamenti organizzativi e nuovi servizi hanno caratterizzato l'attività associativa dell'anno trascorso, tra cui OMI *Price Prediction*, il sistema algoritmico in logica machine learning, che può far stimare il valore dei beni con logica predittiva per i successivi tre anni.

L'Assemblea di Assilea ha anche ratificato l'ingresso in Consiglio di Carlo Napoleoni per ICCREA Banca Impresa; Mario Agostini per Unicredit Leasing; Stefano Rossi per Alba Leasing; Massimo Tripuzzi per Crédit Agricole, mentre è uscito Stefano Firpo, assunto alla compagine governativa.

Nella pagina a fianco la copertina del rapporto statistico annuale del Centro Studi e Statistiche e Area Vigilanza di Assilea

TO LEASE LE POTENZIALITÀ DELLA RIPRESA

I NUMERI DEL LEASING E DEL NOLEGGIO





Leasing e Nuova Sabatini

"LA MISURA" DEGLI INVESTIMENTI

L'agevolazione messa a disposizione dal Ministero dello Sviluppo Economico accresce la competitività del sistema produttivo del Paese, ma non avrebbe centrato l'obiettivo senza il supporto del leasing. Una consapevolezza che cresce.



Beatrice Tibuzzi

La Legge di Bilancio 2021 ha disposto il rifinanziamento di 370 mln del Plafond Beni Strumentali, mentre era già intervenuto il Decreto "Semplificazioni", prevedendo l'erogazione in un'unica soluzione della Nuova Sabatini per i finanziamenti deliberati di importo non superiore a 200.000 euro. Possiamo dire che si consolida - anche a livello di decisore politico - l'inequivocabile ruolo che i finanziamenti erogati attraverso tale strumento agevolativo hanno ricoperto quale facilitatore degli investimenti e del rilancio della competitività del sistema produttivo italiano. Il ruolo del leasing in questo processo è presto detto attraverso il suo tasso di penetrazione, che nel 2020 ha raggiunto il 74,5% dei finanziamenti erogati attraverso la Sabatini Ordinaria (2.007 milioni di euro) e il 66,6% per quelli erogati con la Tecno Sabatini 4.0 (1.878 milioni di euro).

L'importante ricorso verso tale agevolazione è dovuto anche ai numerosi pregi in termini di semplicità e chiarezza, unicità di applicazione su tutto il territorio nazionale, finalizzazione a tutti i beni strumentali e a tutte le attività produttive, certezza dei tempi e della disponibilità dei fondi, agilità delle procedure che consentono alle imprese tempi elastici per l'acquisizione dei beni, appeal del contributo. Non ultima, l'inequivocabile applicabilità alla locazione finanziaria. Già negli ultimi mesi dell'anno scorso si è assistito a una vera impennata delle prenotazioni

Il rapporto statistico annuale "To Lease" riporta la dinamica mensile delle prenotazioni per le agevolazioni di cui alla Nuova Sabatini, riferite al 2020 e primi mesi del 2021. L'andamento dello scorso anno è stato piuttosto diversificato, con i mesi di aprile e maggio che hanno visto un leggero rallentamento rispetto ai precedenti, soprattutto a causa dell'impatto dell'emergenza pandemica da Covid-19. Nonostante ciò, negli ultimi mesi dell'anno si è assistito a una vera impennata delle prenotazioni, soprattutto nel mese di dicembre, e in particolare si è iniziato a osservare un importante cambio di tendenza circa il superamento delle prenotazioni riferite alla Sabatini Ordinaria da parte di quelle che si rivolgono a beni ad alto contenuto tecnologico (Tecno Sabatini 4.0). Complessivamente dai dati del periodo gennaio-dicembre 2020 si osserva che il 70,5% delle prenotazioni totali sono state effettuate in leasing; 5,51 miliardi di euro totali (leasing e finanziamenti bancari), di cui 2,69 miliardi che si riferiscono alla Nuova Sabatini Ordinaria e 2,821 miliardi relativi alla Tecno Sabatini 4.0.



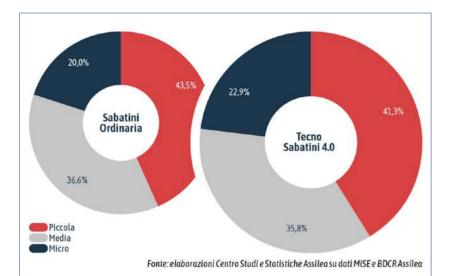
Guardando ai dati recenti, il mese di marzo 2021 mostra un aumento delle prenotazioni e conferma la tendenza osservata già alla fine dello scorso anno: le prenotazioni Tecno Sabatini 4.0 sono quasi il doppio di quelle di cui alla Sabatini Ordinaria. L'utilizzo del leasing continua a essere preponderante, con il 73,1% che riguarda le prenotazioni Sabatini Ordinaria e il 68,1% è stato rivolto alla Tecno Sabatini. Non meno interessante è la platea dei beneficiari, con oltre i 2/3 del leasing finanziario di beni strumentali e mezzi di trasporto rivolto alle PMI.

Sempre più leasing alle PMI che ricorrono alla Sabatini

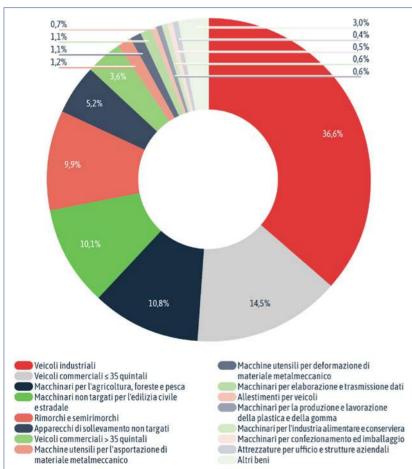
Oltre i 2/3 del leasing finanziario di beni strumentali e mezzi di trasporto nel 2020 è stato rivolto a PMI che hanno beneficiato degli incentivi agli investimenti di cui alla Nuova Sabatini (di cui le

imprese di piccole dimensioni rappresentano il 43,5%). Infatti, circa il 37% dello stipulato in leasing ha interessato PMI che hanno fatto ricorso alla Sabatini Ordinaria, oltre 6,5 punti percentuali in più rispetto ai dati dello scorso anno, mentre oltre il 30% ha interessato la Tecno-Sabatini 4.0, con un incremento di oltre 9 punti percentuali rispetto ai dati 2019.

Tra i beni ordinari, se si guarda alla ripartizione dello stipulato in termini di numero dei contratti, anche per il 2020, i veicoli industriali si confermano al primo posto (36,6%), seguiti dai veicoli commerciali (14,5%), dai macchinari agricoli (10,8%) e dai macchinari per il movimento terra (10,1%). Per le imprese che hanno usufruito dell'agevolazione per i beni 4.0, primeggiano i beni agricoli, che raggiungono il primo posto nel 2020 meglio partendo dal 3,4% del 2019, con una quota di oltre il 31,6% nel numero dei contratti. Al secondo posto scendono i macchinari per l'edilizia (16,7%), seguiti dalle macchine utensili (7,1%). Tra i beni



La ripartizione dello stipulato leasing per dimensione d'impresa con Sabatini Ordinaria e Tecno Sabatini 4.0.



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

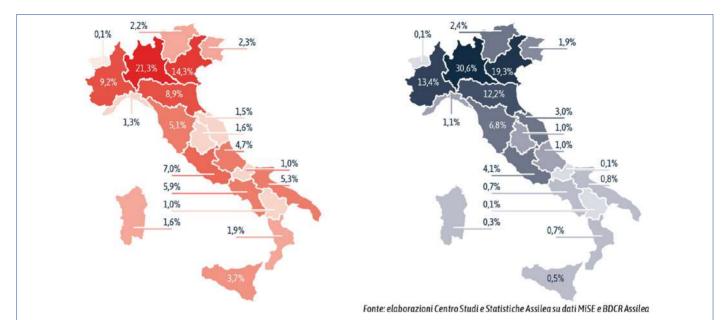
La ripartizione dello stipulato leasing con Sabatini Ordinaria per tipo bene, tratto da "To Lease 2021".

ordinari i veicoli industriali si confermano al primo posto (36,6%), seguiti dai veicoli commerciali (14,5%), dai macchinari agricoli (10,8%) e dai macchinari per il movimento terra (10,1%).

Il taglio medio delle operazioni legate a beni ad alto contenuto tecnologico risulta molto più elevato rispetto a quello per i beni ordinari: 154.337 euro contro 92.698. Il Ticket medio delle prime 15 tipologie di beni 4.0 maggiormente finanziati in leasing mostra forti variazioni a seconda del singolo bene considerato. Il valore medio più alto è raggiunto dai macchinari per l'industria poligrafica-editoriale (338.651 euro), seguito da quello delle macchine utensili per deformazione di materiale metalmeccanico (299.892 euro) e dai macchinari per la produzione e lavorazione della plastica e della gomma (267.400 euro).

Veicoli industriali e beni agricoli i beni più finanziati

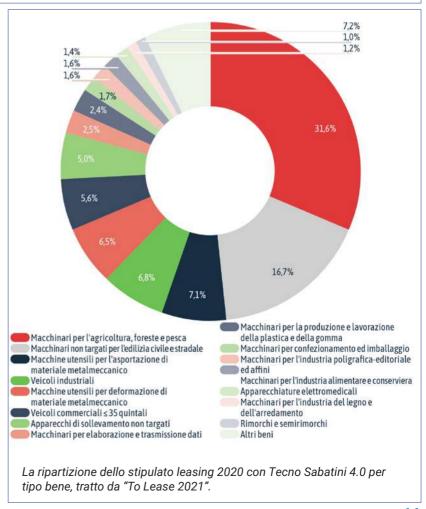
Dai dati relativi all'attività economica svolta dalla clientela (Codici Ateco) che ha beneficiato della misura agevolativa Nuova Sabatini Ordinaria, si osserva come il settore dell'autotrasporto, che fa parte delle categorie che possono godere delle agevolazioni previste dalla Nuova Sabatini per



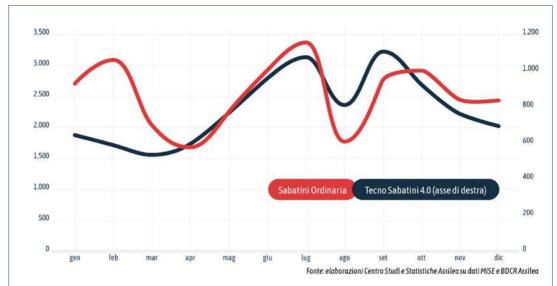
La ripartizione dello stipulato leasing 2020 con Sabatini Ordinaria, a sinistra, e con Tecno-Sabatini, a destra, nelle diverse Regioni (per numero dei contratti in %).

l'acquisto di macchinari nuovi, veicoli e attrezzature per il trasporto, ha consentito principalmente la ripresa degli investimenti e del leasing verso il settore del trasporto merci (39,2%, +6,5 p.p. rispetto all 2019). Seguono settori differenti rispetto allo scorso anno: la costruzione di edifici residenziali e non residenziali (3,3%), il noleggio di macchine e attrezzature (2,5%), il noleggio di autovetture e veicoli leggeri (2,4%) e le attività di supporto alla produzione vegetale (2,3%).

In linea con il 2019, lo strumento del leasing 4.0 ha interessato in primis le aziende di meccanica generale (7,0%), seguita dalle attività di supporto alla produzione vegetale (6,9%), la coltivazione di cereali (5,6%), la costruzione di edifici residenziali e non residenziali (5,6%) e la costruzione di strade e autostrade (3,3%). Con riferimento alle operazioni 4.0, le prime tre regioni sono Lombardia (30,6%), Veneto (19,3%) e Emilia-Romagna (12,2%), per un complessivo 65%, mentre le Regioni del Sud mostrano in questo caso quote sostanzialmente stabili rispetto allo scorso anno.



ATTUALITÀ



La dinamica mensile dello stipulato leasing con Sabatini Ordinaria e Tecno Sabatini 4.0 (per numero delle operazioni), tratto da "To Lease 2021".

Sud in crescita, trainato da Lazio, Campania e Puglia

Rilevante è l'aumento che quest'anno si osserva per le quote della maggior parte delle regioni del Sud, anche se, in linea con la dinamica del leasing totale, il leasing Nuova Sabatini Ordinaria, continua ad essere maggiormente utilizzato nelle regioni del Nord Italia, con una quota complessiva del 54% concentrato nelle prime quattro regioni per numero di contratti stipulati. Si tratta di Lombardia (21,3%), Veneto (14,3%), Piemonte (9,2%) ed Emilia-Romagna (8,9%). Rilevante è l'aumento che quest'anno si osserva nella maggior parte delle regioni del Sud, +7% nel Lazio, +5,9 in Campania, +5,3% in Puglia, +3,7% in Sicilia.

L'AGEVOLAZIONE

Il contributo erogato dal MiSE è commisurato al valore degli interessi calcolati, in via convenzionale, su un piano di investimento di 5 anni a un tasso del 2,75% per gli investimenti ordinari e al 3,575% per gli investimenti in tecnologie digitali e in sistemi di tracciamento e pesatura dei rifiuti (investimenti in tecnologie cd. "industria 4.0"). Il finanziamento, che può arrivare a coprire l'intero investimento dell'impresa, può essere assistito dalla garanzia del Fondo per le PMI. La durata non può superare i 5 anni e l'importo richiesto deve essere compreso tra i 20.000 euro e i 4 milioni di euro.

Per le micro e piccole imprese che effettuano investimenti nelle regioni Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia, Sardegna e Sicilia, il contributo è maggiorato del 100% con un risultante tasso di interesse annuo del 5,5% nel limite complessivo di 60 milioni. Per le micro, piccole e medie imprese che acquistino macchinari, impianti e attrezzature nuovi di fabbrica a uso produttivo, a basso impatto ambientale, nell'ambito di programmi finalizzati a migliorare l'ecosostenibilità dei prodotti e dei processi produttivi, è destinata una quota pari al 25% delle risorse, il contributo per queste operazioni è rapportato agli interessi calcolati, in via convenzionale, sul finanziamento a un tasso annuo del 3,575%.

Inoltre, alla luce dell'emergenza epidemiologica Covid-19, e in linea con quanto previsto in termini di sospensione dei pagamenti rateali (c.d. moratoria), i finanziamenti e le operazioni di leasing finanziario concessi ai sensi dello strumento agevolativo "Nuova Sabatini" prevedono la sospensione del pagamento delle rate o dei canoni di leasing, originariamente prevista sino al 30 settembre 2020 e successivamente prorogata fino al 31 gennaio 2021; tale scadenza è stata ulteriormente prorogata al 30 giugno 2021, anche in deroga al limite massimo di durata del finanziamento (5 anni). L'erogazione delle quote di contributo del Ministero - così come prevista dai singoli decreti di concessione - non subisce modifiche.

Determinati fino alla vetta

FINARC PERCHÉ?
Perché potrai contare su un Partner
affidabile con in testa un solo abiettivo



Avviata partnership strategica tra CDP e Assilea

UN MILIARDO DI EURO PER L'EROGAZIONE DI NUOVO CREDITO ALLE IMPRESE

La convenzione sottoscritta lo scorso primo aprile regola l'accesso al "Plafond Leasing" riservato agli intermediari finanziari abilitati allo svolgimento di attività di leasing.



di Cassa Depositi e Prestiti

Lo scorso 1° aprile, Cassa Depositi e Prestiti e Assilea hanno sottoscritto la convenzione che regola l'accesso al "Plafond Leasing". Si tratta di un *plafond* di provvista del valore di 1 miliardo di euro, riservato agli intermediari finanziari abilitati allo svolgimento di attività di leasing iscritti all'Albo di cui all'art 106 del TUB.

La provvista messa a disposizione da CDP potrà essere utilizzata dalle società di leasing per supportare i progetti d'investimento di PMI e Mid-cap italiane attraverso finanziamenti concessi nella

forma del leasing, previa acquisizione di una garanzia «a ponderazione zero» (da parte del Fondo PMI o di SACE) per una quota non inferiore all'80% di ogni singola operazione leasing.

Gli strumenti di funding di CDP sono apprezzati dal mercato in quanto caratterizzati da grande semplicità operativa, prevedendo per tutte le controparti convenzionate una contrattualistica uniforme e una modalità di *pricing* standardizzata.

Il Plafond Leasing, anche in considerazione dell'attuale contesto di rallentamento del ciclo economico connesso all'emergenza Covid-19, potrà rafforzare il supporto finanziario alle imprese, attraverso una fonte di finanziamento a costo calmierato, e potrà contribuire alla ripartenza del Paese. Di seguito le principali caratteristiche dello strumento:

- finanziamento CDP a favore delle società di leasing erogato con periodicità mensile, il giorno 5 di ciascun mese, per un importo massimo pari a € 50,0 milioni/mese per ciascuna società e con durata compresa tra 2 e 10 anni (ammortamento con periodicità semestrale);
- tasso d'interesse applicabile a ciascuna erogazione da parte di CDP pari all'Euribor 6 mesi (se a tasso variabile) ovvero al Tasso Finanziariamente Equivalente (se a tasso fisso) aumentati del margine applicabile, con un «floor a zero» in presenza di parametri negativi;

- accesso alla provvista CDP fino al 30% dei fondi propri di ciascuna società di leasing, ovvero alla minor soglia stabilita in funzione di parametri economico-patrimoniali predefiniti nella Convenzione;
- cessione in garanzia in favore di CDP dei crediti concessi alle imprese, con periodicità trimestrale;
- finanziamenti concessi a ciascuna impresa di importo massimo cumulato non superiore a € 2,5 milioni per le PMI e a € 5 milioni per le Mid-cap.

Sul sito Internet di CDP sono disponibili tutte le informazioni di dettaglio sul funzionamento del Plafond Leasing, le condizioni economiche tempo per tempo applicabili e le procedure per il convenzionamento degli intermediari finanziari.

Con l'accordo sottoscritto CDP e Assilea intendono promuovere iniziative per il sostegno concreto allo sviluppo economico del Paese, valorizzando l'attività delle società di leasing attraverso un canale di provvista dedicato, con obbligo di impiegare la liquidità entro un periodo massimo di 3 mesi dalla data di erogazione della provvista di CDP.

L'opinione di Paolo Calcagnini, Vicedirettore Generale e Chief Business Officer di CDP

"L'intesa con Assilea rappresenta una tappa importante ed una conferma ulteriore dell'impegno di CDP per sostenere il tessuto imprenditoriale del Paese, anche attraverso il ricorso a strumenti di finanza innovativa. Proprio per questo, la convenzione con Assilea ci consente di ampliare ulteriormente la presenza sul territorio e di rafforzare il sostegno in particolare alle piccole e medie imprese italiane che nel contesto di crisi derivante dall'emergenza Covid-19 hanno necessità di strumenti idonei per il rilancio degli investimenti e quindi della loro produttività e competitività".

L'opinione di Carlo Mescieri, Presidente di Assilea

"Il lease è sempre più accreditato come lo strumento principale di sostegno alle PMI e, soprattutto, di finanziamento dei settori più innovativi e promettenti per l'economia nazionale e gli obiettivi del Green Deal europeo. L'intesa con CDP è un ulteriore riconoscimento di questo ruolo per il rilancio del Paese".





2

	Carlo Mescieri
3	"La Misura" degli investimenti in Sabatini Beatrice Tibuzzi
14	Un miliardo di euro per l'erogazione di nuovo credito alle imprese Cassa Depositi e Prestiti
18	Considerazioni sulla finanza sostenibile Federica Sist
28	L'elemento chiave per un'Europa smart e green Elisa Falliti
30	Sace dice si ai progetti con un ritorno green sul Paese Daniela Cataudella
32	Pregiudizievoli: se le conosci le gestisci! Alessandro Berra, Andrea Beverini
34	Il ruolo del leasing nella finanza dell'agro-alimentare Domenico Buono, Camillo Caiozzo
38	Il salto quantico Corrado Docente, Marizio Rossi
14	Notifica di violazione dei dati, una "bussola" a supporto del titolare Claudia Capparucci
48	Lease News la scialuppa va Roberto Neglia

"Quando decidere diventa obbligo, decidere non è solo un atto di coraggio"

Direttore Generale Assilea

Luigi Macchiola

Direttore Responsabile

Roberto Neglia

Comitato di redazione

Andrea Albensi, Direttore Operativo
Andrea Beverini, Direttore Commerciale
Alessandro Berra, Responsabile Area Tecnica
Fabrizio Contenta, Responsabile Amministrazione e Controllo, Affari Generali e Societari
Michela Moruzzi, Responsabile Comunicazione
Chiara Palermo, Responsabile Area Relazioni
Istituzionali e Rapporti con i Soci
Danila Parrini, Responsabile Relazioni Interne e
Area Editoria
Katia Ricci, Responsabile Area Formazione e
Servizi di Audit
Beatrice Tibuzzi, Responsabile Area Vigilanza e
Area Centro Studi e Statistiche

Marco Viola, Responsabile Area consulenza

Segreteria di redazione

Lea Caselli

fiscale

Grafica e Impaginazione

Marco Errico

Hanno collaborato a questo numero

Domenico Buono, Camillo Caiozzo, Claudia Capparucci, Daniela Cautadella, Corrado Docente, Elisa Falliti, Maurizio Rossi, Federica Sist, Cassa Depositi e Prestiti

Chiuso in redazione il 7 maggio 2021



Lease2021

Il salone del leasing e del noleggio

20-21 ottobre 2021

Cantiere "LEASE 2021".

Il Salone del leasing e del noleggio torna con un nuovo format, un laboratorio dove confrontarsi su come utilizzare al meglio le risorse del PNRR, dove ciascun partecipante possa essere un giocatore della squadra, protagonista della ripresa del Paese.

Ci vediamo a ottobre. Non mancate!

La transizione ecologica comincia dal finanziamento di progetti green

CONSIDERAZIONI SULLA FINANZA SOSTENIBILE

L'effetto della pandemia e l'emergere di una coscienza collettiva spingono verso un'economia circolare.



Federica Sist

L'impegno degli Stati europei nell'accelerare il processo di transizione ad un'economia low carbon e circolare richiede l'impiego di ingenti risorse finanziarie. Nel 2019 la Commissione europea ha stimato investimenti pari a 260 miliardi di € l'anno fino al 2030 in materia di clima ed energia per la transizione ad un'economia sostenibile. L'emergenza sanitaria ha comportato una revisione del piano presentato in quell'anno, ma resta l'esigenza di indirizzare i flussi finanziari da fondi privati e pubblici verso investimenti a supporto dell'economia più giusta, ridisegnando il framework degli strumenti tradizionali per ottenere la finanza sostenibile. Il concetto di investimenti sostenibili inizia ad essere circoscritto dalla tassonomia, che è una sorta di classificazione finalizzata a definire se un'attività economica è sostenibile.

La tassonomia si avvale di screening tecnici, che considerano, al momento, il raggiungimento di uno dei primi due obiettivi ambientali (mitigazione delle emissioni di CO2 e adattamento ai cambiamenti climatici) in combinazione con la richiesta di rispettare i criteri minimi sociali, ammesso che, nel perseguimento di uno o più obiettivi ambientali, non vengano danneggiati gli altri. Questo è uno step importante di integrazione dei fattori ambienta-

li, sociali e di governance (ESG) nel sistema finanziario europeo, nonché un driver per gli intermediari, richiedendo una nuova gestione del capitale, dell'attività commerciale e del rischio di credito.

In occasione della risposta alla consultazione sulla proposta della Banca centrale europea (EBA) relativa alla gestione e supervisione dei rischi ESG (2020) per gli enti creditizi, Assilea, attraverso il documento di Leaseurope, ha richiesto alle autorità specifiche considerazioni sul capitale, sulla liquidità e sul funding in conseguenza del consolidamento dei rischi finanziari con quelli climatici. Questa richiesta deriva dal prevedibile aumento della rischiosità dei clienti a seguito dell'identificazione dei rischi climatici, suddivisi a loro volta in fisici e di transizione. L'esposizione dovrebbe diminuire solo dopo interventi mirati all'adattamento dei cambiamenti climatici e al contenimento delle emissioni dei gas serra. Anche Banca d'Italia (marzo, 2021), in un recente documento afferma la necessità di effettuare tali considerazioni sistemiche, perché se è vero che il cliente green e sostenibile ha un rating ESG migliore è pur vero che la transizione deve tener conto del finanziamento alle altre imprese che devono ancora affrontare determinate trasformazioni. Inoltre, la quantificazione di tali

rischi finanziari ridefiniti secondo le logiche della tassonomia pone altre criticità per gli enti creditizi che impongono una consapevole ridefinizione dei processi e delle modalità di gestione del prestito green e sostenibile, come richiesto dall'EBA nelle Linee guida in materia di concessione e monitoraggio dei crediti. In particolare, si dovranno affrontare sfide che riguardano la disponibilità di dati e l'applicazione di metodologie con condizioni specifiche, di cui l'ente creditizio deve acquisirne una consolidata competenza.

Per raggiungere gli obiettivi climatici dell'accordo di Parigi 2016 in un contesto di stabilità finanziaria, pertanto, l'incorporazione dei fattori ESG dovrebbe essere graduale e proporzionata nei modelli di business, nei controlli e, soprattutto, nella regolamentazione prudenziale. È evidente che la regolamentazione sta, quindi, trainando l'attività commerciale delle banche e degli intermediari attraverso nuovi obblighi. Attualmente è in consultazione la proposta dell'EBA per una trasparente informativa sulla sostenibilità ambientale, secondo la quale, tra i diversi indicatori di performance (KPI) finalizzati, occorre prevedere il Green Asset Ratio, che identifica le attività finanziarie sostenibili dal punto di vista ambientale secondo la tassonomia europea presenti in portafoglio. In questo modo si avvia un processo irreversibile che mira a monitorare l'orientamento delle banche e degli intermediari rispetto alle politiche per la sostenibilità.

Ne consegue la necessità di accelerare i tempi di risposta nel classificare le attività sostenibili in portafoglio almeno per l'anno in corso. La Piattaforma della finanza sostenibile (un gruppo di esperti istituito per lo sviluppo e l'aggiornamento della tassonomia europea della finanza sostenibile) assume una posizione complementare rispetto all'autorità europea, suggerendo alle banche di rendere più chiaro il loro supporto alla transizione attraverso l'introduzione di prestiti allineati alla tasso-

nomia (ad es. sustainable linked loan) (marzo, 2021). Questi strumenti finanziari dovrebbero permettere, da un lato, di individuare i flussi finanziari sostenibili in modo più diretto e, dall'altro, di incentivare i clienti a fornire i dati per i loro screening volti a ottenere il finanziamento, specie se i prestiti agganciati alla sostenibilità incorporano delle differenziazioni. Inoltre, la Piattaforma ritiene che questi strumenti possano creare un circolo virtuoso con un conseguente maggiore ricorso ai prodotti bancari e al lease.

A gennaio 2021, EBF (European banking federation) e UNEP FI (United Nations Environment Programme Finance Initiative) hanno pubblicato un rapporto con i risultati di un esercizio svolto durante i primi mesi del 2020 con l'obiettivo di testare e valutare le complessità dell'applicazione della tassonomia ai prodotti bancari di base. Il documento presenta le criticità riscontrate durante il test, le sfide affrontate dalle banche nell'applicazione e definisce dei principi da seguire per essere soggetti attivi nel contesto in evoluzione. Decisamente funzionali sono le raccomandazioni rivolte agli attori del mercato, in particolare, alle banche si consiglia:

- di avviare la raccolta metodica dei dati per le informazioni rilevanti della tassonomia come una nuova rilevazione, sulla base della strategia e delle priorità interne;
- di elaborare linee guida di settore per l'implementazione e l'applicazione della tassonomia dell'UE ai prodotti bancari di base.

La Piattaforma è consapevole, tuttavia, che la tassonomia non si adatta facilmente ai prodotti bancari, ma richiede uno sforzo in tale direzione considerando che le banche forniscono un sostegno finanziario fondamentale all'economia dell'UE coprendo circa l'80% dei finanziamenti con i prestiti e il lease.



ROADMAP 2021 FINANZA SOSTENIBILE EUROPEA NON-FINANCIAL REPORTING DIRECTIVE Proposta di revisione 2021-2022 **APRILE** Commissione Data pubblicazione TASSONOMIA PER I FINANCIER SUSTAINABLE FINANCIAL DISCLOSURE REGULATION RTS - Proposta Raccomandazioni iniziali **MAGGIO** Piattaforme **ESAs** Data pubblicazione Data scadenza **INFORMATIVA SOSTENIBILE PILLAR 3** TASSONOMIA FINANZA SOSTENIBILE ITS - Proposta Atto delegato per NFRD Obiettivi 1 e 2 FBA Data scadenza Commissione Data adozione **GIUGNO INVESTEU LOAN ORIGINATION & MONITORING** Commissione Linee Guida Data per le domande **EBA** Data applicazione **TASSONOMIA PER I FINANCIER** Rapporto finale **SETTEMBRE** . Piattaforma Data pubblicazione TASSONOMIA FINANZA SOSTENIBILE Atto delegato **DICEMBRE** obiettivi da 3 a 6 Commissione Data adozione TASSONOMIA FINANZA SOSTENIBILE SUSTAINABLE FINANCIAL DISCLOSURE REGULATION Atto delegato 2022 RTS Obiettivi 1 e 2 **ESAs** Commissione Data applicazione **GENNAIO** Data applicazione **INFORMATIVA SOSTENIBILE PILLAR 3 REPORTING SULLA SOSTENIBILITÀ - SFDR** ITS LG&ITS - 1°step **EBA GIUGNO EFRAG** Data applicazione Data pubblicazione TASSONOMIA FINANZA SOSTENIBILE Atto delegato obiettivi da 3 a 6 **DICEMBRE** La Commissione sta preparando degli strumenti IT che faciliteranno l'uso della tassonomia permettendo agli utilizzatori di navigare facilmente Commissione Data applicazione

20

attraverso la tassonomia.

VERSO IL LEASE GREEN E SOSTENIBILE

CONSIDERAZIONI GENERALI

Le banche e gli intermediari finanziari sono chiamati a responsabilizzare il sistema economico europeo attraverso il loro stesso impegno verso scelte ambientali e sostenibili degli investimenti, tenendo presente che durante i primi anni dell'irruente rivoluzione del Fintech venne messo in luce il loro potenziale ruolo di raccolta e gestione delle informazioni.

Attualmente le forze prevalenti che incidono sull'Evoluzione del "lease" in "lease sostenibile" sono

- le modifiche al framework legislativo del sistema finanziario europeo,
- i mercati che serve il lease,
- gli interventi per la ripresa,
- il Fintech.

Insieme alle associate, Assilea partecipa all'evoluzione del settore valorizzando, attraverso l'attività di consultazione, il Lease come strumento finanziario utile ai fini della Commissione europea, che sarà impegnata nell'attività di regolamentazione per consentire la transizione almeno fino al 2030.

Nel contesto attuale è necessario stabilire se diventare soggetti passivi dei cambiamenti o gestire, quanto più possibile, in modo organico e consapevole le novità. Nel primo caso si risponde agli obblighi richiesti una volta che si presentano, nel secondo caso, partendo dall'analisi dell'attuale framework legislativo, si concorda un piano d'azione che tenga presente i principali adempimenti, ma anche la finalità di offrire soluzioni il più possibile flessibili e orientate a supportare gli obiettivi climatici. Solo chi conosce il business può indirizzare e anticipare l'aggiustamento dei processi in coerenza con il ruolo che ha una società di leasing nel sistema economico. A tal proposito l'Associazione ha promosso la costituzione dell'Osservatorio sulla Sostenibilità allo scopo di sollecitare un'attività di brain storming tra gli operatori.

Sia che si ragioni in un'ottica di intervento sul processo di valutazione del merito di credito, sia che si preferisca una ridefinizione dei prodotti per poi avere un'immediata ponderazione dei rischi, è opportuno sviluppare preventivamente una valutazione delle opportunità e dei relativi effetti per il settore, a prescindere dalle singole valutazioni interne. A maggior ragione se si intende definire il leasing sostenibile, sfruttando i molteplici vantaggi socio-ambientali del Lease non ancora messi completamente in chiaro in modo fruibile per tutti.

I TEMI CALDI DEL LEASE SOSTENIBILE

Di seguito alcune riflessioni in relazione ai principali temi emersi nel corso degli incontri con i Soci.



1. ORGANIZZAZIONE

I temi relativi alla sostenibilità impattano su diverse aree all'interno delle società di leasing (marketing, rischio di credito, legale, commerciale, comunicazione), ma non è ancora sempre presente, all'interno delle organizzazioni, una struttura di raccordo sui temi ESG.



2. RISCHI CLIMATICI

Si è registrata grande attenzione nei confronti degli score ESG da integrare nei processi di risk management, , ancora da allineare in maniera coerente con la tassonomia



3. DICHIARAZIONE NON FINANZIARIA

Molte differenze si possono cogliere in riferimento alle dichiarazioni non finanziarie volontarie, che sono finalizzate a comunicare all'esterno il forte impegno nei temi ambientali e sociali. In alcuni casi sono strumentali alla ricostruzione delle

<u> ATTYALITÀ</u>



informazioni da identificare nello stipulato, in altri a completamento dell'attività commerciale e in altri ancora per le leve utilizzate per promuovere investimenti in innovazione e sostenibilità.



4. FORMAZIONE/COMUNICAZIONE

Si registra una grande esigenza di interventi formativi sui molteplici temi che interessano la finanza sostenibile, anche in considerazione della massiccia produzione regolamentare in corso da parte delle Autorità europee e dell'imminente impatto sui prodotti offerti dagli operatori. Anche il tema della comunicazione verso l'esterno riveste una rilevanza strategica per veicolari gli opportuni messaggi nei confronti di tutti gli stakeholders. Su questi temi è centrale il ruolo che svolge Assilea per il Lease sostenibile.



5. I SETTORI PIU' SOSTENIBILI

I comparti che finora hanno registrato una maggiore propensione verso la sostenibilità sono lo strumentale, l'energy, l'immobiliare e la mobilità, dove sono previste le certificazioni, che superano il problema sulla destinazione del bene. Attualmente i prodotti Lease legati alla sostenibilità hanno una definizione meno rigorosa della Tassonomia, che in realtà dovrebbe prevedere un'effettiva valutazione nella finalità dell'investimento e dell'attività economica finanziata.

DALL'ACTION PLAN DELLA FINANZA SOSTE-NIBILE ALLE SFIDE DEL LEASE

La finanza sostenibile è un elemento chiave delle politiche dell'UE in materia di crescita, clima, energia, ambiente e Unione dei mercati dei capitali, quin-





di lo sviluppo economico-sostenibile, l'occupazione e gli obiettivi ambientali devono essere in linea.

I 6 OBIETTIVI AMBIENTALI – PARIGI 2015/2016

- 1. Mitigazione dei cambiamenti climatici
- 2. Adattamento ai cambiamenti climatici
- 3. Utilizzo sostenibile e tutela delle risorse idriche e marine
- 4. Transizione verso un'economia circolare, prevenzione dei rifiuti e riciclo
- Prevenzione e controllo dell'inquinamento
- 6. Protezione e tutela degli ecosistemi

DEFINIZIONE

"Sustainable finance can be broadly understood as financing and related institutional and market arrangements that contribute to the achievement of strong, sustainable, balanced and inclusive growth, through supporting directly and indirectly the framework of the Sustainable Development Goals". EBA 2019

ACTION PLAN EUROPEO

- Istituire un sistema unificato a livello dell'UE di classificazione delle attività sostenibili
- Creare norme e marchi per i prodotti finanziari sostenibili
- Promuovere gli investimenti in progetti sostenibili
- 4. Integrare la sostenibilità nella consulenza finanziaria
- Elaborare indici di riferimento in materia di sostenibilità
- Integrare meglio la sostenibilità nei rating e nella ricerca di mercato
- 7. Chiarire gli obblighi degli investitori istituzionali e dei gestori di attività
- Integrare la sostenibilità nei requisiti prudenziali
- Rafforzare la comunicazione in materia di sostenibilità e la regolamentazione contabile.
- Promuovere un governo societario sostenibile e attenuare la visione a breve termine nei mercati dei capitali

TEMI DELL'EBA ACTION PLAN PER LA FINAN-ZA SOSTENIBILE

- 1. Strategia & risk management
- 2. Disclosure
- 3. Analisi di scenario e lo stress testing

TASSONOMIA

È una classificazione che identifica le attività economiche prioritarie tra i settori più importanti e fornisce i criteri di valutazione tecnica per riconoscerne altre. Al momento rientrano nei criteri di screening la mitigazione dei cambiamenti climatici e l'adattamento ai cambiamenti



climatici (i primi due obiettivi di Parigi 2016) e si differenziano le attività che partecipano direttamente al raggiungimento degli obiettivi dalle attività che abilitano altri soggetti. In associazione a questa valutazione si richiede il rispetto dei requisiti minimi sociali e che le attività non siano contrarie agli altri obiettivi (n. 3, 4, 5 e 6).

Il relativo Regolamento 852 del 2020 consente di individuare con rigore i prodotti finanziari sostenibili ed è applicato nel quadro di regolamentazione del Sustainable Financial Disclosure Regulation dal 10 marzo 2021, anche se siamo in attesa della definizione degli RTS con applicazione dal 1° gennaio 2022.

La Tassonomia per gli obiettivi successivi (dal 3 al 6) si prevede che venga applicata entro gennaio 2023.

ISTAT (2020) – SOSTENBILITÀ NELLE IMPRE-SE: ASPETTI AMBIENTALI E SOCIALI

Nel 2018, secondo la rilevazione dell'ISTAT, sette imprese su dieci hanno assunto comportamenti "sostenibili". Tuttavia, le azioni intraprese sono poche e

lontane dal rigore della Tassonomia soprattutto per le PMI, si renderà, quindi, necessario colmare questa distanza con un prevedibile aumento del fabbisogno finanziario. Di conseguenza, l'aumento di domanda di strumenti dedicati sta generando l'opportunità di creare partnership virtuose tra intermediari e clienti.

LE SFIDE DEL LEASE VALUTARE SE RIPORTARLE IN FORMA GRAFICA LEGGERA (ES. LINEA BIAN-CA SU BASE COLORATA E ICONE COLLEGATE)

Le questioni aperte per le banche e gli intermediari del leasing sembrano essere:

- definire il piano d'azione di settore in ottica di sostenibilità
- identificazione, analisi e ponderazione dei rischi i per orientare le scelte successive
- valorizzare i servizi accessori che caratterizzano il Lease per finalità ambientali, economiche e sociali
- classificare le attività già presenti in portafoglio
- valutare soluzioni di intelligenza artificiale e Fintech nell'integrazione dei fat-

- tori ESG nei processi
- diffusione della cultura "green" tra i clienti e nell'organizzazione
- individuare KPI per monitorare i clienti collaborando anche con associazioni di determinati settori
- integrare i fattori ESG nella strategia, nell'organizzazione e nella governance
- avvalersi di un'efficace comunicazione che includa la DNF volontaria
- individuare KPI per le società di leasing che evidenzino il contributo del Lease allo sviluppo economico più equo
- diventare partner strategici per le attività economiche individuate come prioritarie dalla Tassonomia europea della finanza sostenibile

L'OPINIONE DELL'AVV. LUCA ZITIELLO

1. Quali sono le sfide principali per le banche e gli intermediari nel quadro di regolamentazione per la finanza sostenibile?

La disciplina sugli investimenti sostenibili, che va sotto il nome di ESG, è una normativa necessariamente complessa e trasversale. Essa opera su quattro piani. Il primo è quello della trasparenza. Il Regolamento SFDR ha per obbiettivo la disclosure che i produttori ed i distributori devono dare dell'integrazione dei rischi di sostenibilità, ossia della considerazione dei rischi che il verificarsi di un evento in ambito ESG possa arrecare sul soggetto e gli impatti negativi effettivi o potenziali sul valore dell'investimento. A ciò si aggiunge trasparenza dei principali impatti negativi (c.d. PAI) delle decisioni di investimento o delle raccomandazioni svolte sui fattori di sostenibilità sia per soggetto che per prodotto. Vi è poi la trasparenza dei prodotti che promuovono caratteristiche ambientali/sociali, c.d. light green, e di quelli che invece hanno come obiettivo investimenti sostenibili c.d. dark green.

Il secondo piano è quello della c.d. tassonomia ove uno specifico regolamento europeo si occupa di fissare in modo uniforme a livello comunitario i criteri per stabilire se un'attività economica possa essere considerata ecosostenibile. Il terzo piano è quello delle regole sulla distribuzione dei prodotti e della raccolta delle informazioni da parte del cliente circa la preferenza delle esigenze ESG dei propri investimenti. È in atto un processo di riforma delle normative correlate, quali Mifid2 e IDD, in cui saranno disciplinati gli impatti sulla product governance, sulla creazione di target market positivi, sulla corretta applicazione del processo di adeguatezza mediante aggiornamento della profilazione degli investitori.

2. In cosa consiste la rendicontazione non finanziaria? E per chi è obbligatoria?

La rendicontazione non finanziaria, governata dalla direttiva europea sulle informazioni non finanziarie, rappresenta il quarto piano ed è un tassello fondamentale perché presiede all'informativa resa dalle società emittenti circa le modalità in cui la stessa persegue gli obiettivi ESG. Rappresenta quindi una fonte dati indispensabile ai fini dell'individuazione e della classificazione dei soggetti in cui possano essere effettuati investimenti al fine di poter definire a loro volta tali prodotti finanziari come sostenibili. Al momento la normativa di riferimento prevede l'obbligo di redazione della dichiarazione non finanziario solo per i soggetti di grandi dimensioni e che abbiano più di 500 dipendenti.

3. Pensa sia strategico per le società di leasing aderire volontariamente al reporting ESG?

Assolutamente sì. La stessa Consob ha sollecitato l'adesione volontaria a questa normativa, opzione peraltro già prevista nel decreto legislativo di attuazione della direttiva. Solo in questo modo le società di leasing saranno

OTTUBLITÒ

in grado di poter dimostrare la sostenibilità dell'impresa, del loro ciclo produttivo e dei servizi resi in modo obiettivo.

L'OPINIONE DI CRIF

1. Cosa si intende per "performance ESG dei clienti finanziati"?

L'attività di business si è sempre basata sulla valutazione della funzione **costi – benefici** e sul confronto tra **domanda ed offerta**, al fine di trovare quel punto di equilibrio che rende la funzione positiva per entrambi. La transazione si conclude quando domanda ed offerta ottengono un vantaggio.

In questo modello, così come lo conosciamo finora, non abbiamo mai preso in considerazione i **costi e i benefici indiretti** che l'attività di business genera nell'ambiente (**Environmental**), nella società (**Social**) o come le decisioni strategiche (**Governance**) influenzano queste scelte.

Negli ultimi anni qualcosa è cambiato. Assistiamo ad una crescente preoccupazione (percezione di rischio) di come le attività di consumo e di business stanno impattando nell'ambiente (climate change) e di come il nostro modello economico rischia di non essere sostenibile, compromettendo la capacità delle future generazioni di soddisfare i propri bisogni.

2. Quali strumenti hanno a disposizione gli intermediari per raccogliere e gestire informazioni sulla performance ESG dei propri clienti?

Per tale ragione, le istituzioni finanziarie hanno iniziato a sviluppare nuovi strumenti di valutazione del business (**rating ESG**) con l'obiettivo di cogliere gli aspetti indiretti della funzione, andando a misurare:

i costi finanziari (materialità finanziaria) che un'impresa potrebbe subire dal cambiamento climatico, definendoli come:

rischi fisici quali, rischi climatici (eventi metereologici estremi, condizioni metereologiche croniche), rischi ambientali (stress idri-

co, scarsità di risorse, perdita di biodiversità, inquinamento ed altro);

 rischi di transizione quali rischi derivano da modifiche nelle politiche o regole di regolamentazione del business, tecnologia, fiducia dei mercati;

i costi ambientali (materialità ambientale) che un'impresa potrebbe generare con la propria attività di business

L'assenza di una ampia disponibilità informativa e di una chiara definizione di sostenibilità, oltre all'impossibilità di eseguire attività di back testing, colloca questi strumenti ancora in una fase di giovinezza metodologica ed un utilizzo non ancora normato dagli organi di vigilanza.

3. I clienti con certificazioni ambientali hanno potrebbero avere un migliore merito di credito? Tuttavia, esistono già strumenti di valutazione ESG, come quello CRIF, in grado di integrarsi con i tradizionali sistemi di rating migliorandone la capacità predittiva degli stessi.

Ciò a testimonianza che esistono fattori integrativi di valutazione dell'impresa, quali la caratterizzazione dell'attività economica, la struttura di governance e la presenza di certificazioni ambientali che legano i fattori indiretti del business con la bontà di dell'impresa e, indirettamente, con il merito creditizio.

In riferimento alle certificazioni ambientali, la presenza delle stesse come i sistemi di gestione ambientale (come EMAS) etichette ambientali (ISO Tipo I, disciplinate dalla Norma ISO 14024, es. EU *Eco-label*)i, autodichiarazioni ambientali (ISO Tipo II, disciplinate dalla Norma ISO 14021, es. Mobius loop), dichiarazioni Ambientali di Prodotto (ISO Tipo III, disciplinate dalla Norma ISO 14025) o marchi ed etichettature obbligatori (es. etichettature di risparmio energetico), sono ottimi predittori dell'attenzione dell'impresa all'ambiente, e alla mitigazione dei rischi fisici e di transizione.

MACHINE LEARNING

Le tecniche di Intelligenza Artificiale al servizio del tuo business



Raggiungi i tuoi obiettivi di business con maggior efficienza ed efficacia grazie ai modelli previsionali elaborati dagli algoritmi di **Machine Learning,** massimizzando il valore di tutti i dati a disposizione.

In questo ambito, Sadas supporta le associate Assilea con tecnologie e competenze maturate nel settore del Leasing su progetti di credit scoring, risk analysis e prevenzione del rischio di riciclaggio.









Contatti

www.sadasdb.com

sales@sadasdb.com

ATTUALITÀ

Il lease al centro della transizione ecologica della mobilità

L'ELEMENTO CHIAVE PER UN'EUROPA SMART E GREEN

Per le PMI che devono adeguare sia la mobilità aziendale, sia i veicoli commerciali della loro attività ai nuovi standard europei di "zero emission", "zero accident" e "zero ownership", Leaseurope dice che il leasing è l'ideale.



Elisa Falliti Senior Adviser, Automotive Affairs di Leaseurope

In linea con i nuovi obiettivi "green" dell'UE (Green Deal e il Nuovo Piano d'Azione sull'Economia Circolare), il settore del leasing e del noleggio giocano un ruolo chiave nel favorire la transizione ad un'economia sostenibile (veicoli meno inquinanti) e circolare (i veicoli hanno una seconda vita). Nel 2020, Leaseurope ha risposto alla consultazione della Commissione Europea su una mobilità smart e sostenibile (pubblicata a dicembre 2020) per portare in evidenza la necessità che il settore vada nella direzione della smart mobility (zero emission, zero accident e zero ownership). Questi i punti chiave del nostro messaggio.

Il lease strumento per raggiungere gli standard ambientali urbani

Il leasing è uno strumento fondamentale per tutte quelle piccole e medie imprese che devono adeguare sia la mobilità aziendale, sia i veicoli commerciali della loro attività ai nuovi standard europei. Queste si trovano a dover rinnovare la flotta per far fronte alle restrizioni nei centri urbani (quelle che in Italia sono ad esempio le ZTL e che sono sempre più presenti un po' in tutta Europea e in maniera sempre più stringente). Tali restrizioni andranno a richiedere gradualmente Euro con standard più elevati (in pochi anni solo

gli Euro 6 saranno ammessi).

In questi casi il leasing può essere uno strumento per favorire il rinnovo del parco veicoli e far sì che siano raggiunti gli standard ambientali urbani. È un metodo sostenibile dal punto di vista della spesa economica dell'azienda che può essere spalmata su un periodo più lungo.

Le compagnie di leasing possono offrire anche le bicilette in leasing (modello in crescita in BE, NL...) soprattutto per il B2B.

Il leasing e il noleggio restano dei modelli economici circolari, come affermato dalla Commissione Europea nel nuovo Piano d'Azione per l'economia circolare. Il locatore rimane in possesso del bene, spesso prendendosi cura anche della sua manutenzione, riparazione (leasing operativo). Alla fine del ciclo di vita, il bene può essere sottoposto a leasing di seconda mano (vediamo un trend crescente). Questo permette un cambio del modello di consumo tradizionale verso un'economia circolare, in cui i prodotti e materiali possono essere di nuovo riusati.



ATTUALITÀ

Il 47 % delle nuove immatricolazioni è rappresentata da veicoli di compagnie lease

Parlando di condivisione con riferimento alla mobilità viene in mente il modello del car sharing, ma in generale si può parlare di Mobilità come Servizio (MaaS). Questi modelli sono fondamentali per un cambiamento di comportamento del consumatore verso una mobilità sostenibile. Leaseurope è in questo uno degli interlocutori a livello europeo rappresentando il settore di leasing e noleggio in seno alla Maas Alliance.

In Europa, ad oggi, il 47% delle nuove immatricolazioni è rappresentata da veicoli acquistati dalle compagnie di leasing e noleggio. È un dato di fatto che questi veicoli siano più nuovi, più puliti della media del parco circolante. Il veicolo condiviso può servire per compiere "l'ultimo chilometro" e raggiungere treni e mezzi pubblici, ridurre inquinamento e traffico.

Nonostante ciò, ancora il nostro settore viene percepito come parte del problema e non una soluzione (si vedano le restrizioni all'accesso ai centri urbani).

C'è da dire che la condivisione di veicoli ancora si trova ad affrontare principalmente due problemi:

- Basso tasso di utilizzazione (alto nei weekend, basso infrasettimanale, il che rende molti di questi modelli di car sharing non redditizi);
- Problemi logistici (manutenzione, assicurazione e chi è responsabile dei danni), tassazione (il car sharing aziendale potrebbe in futuro essere soggetto a tassazione (in quanto benefit in kind, gli stessi veicoli elettrici potrebbero in futuro essere soggetti a tassazione).

La transizione deve essere graduale, questo è lo scenario più realistico; con sempre più brand automobilistici che offriranno versioni "elettrificate" dei loro modelli. Nell'ambito dei veicoli condivisi, il nostro settore si confronta con la concorrenza

da parte di integratori di servizi (piattaforme online/app) o operatori di trasporto pubblico urbano che offrono lo stesso tipo di servizio, ma godono di privilegi (ad esempio parcheggi gratuiti). A questo punto, servono degli standard che siano validi per tutti in termini di tassazione, standard di sicurezza/emissioni e accesso preferenziale (ad esempio negli aeroporti: in Spagna secondo un nuovo bando aeroportuale a Madrid gli operatori di autonoleggio dovranno pagare molto di più degli operatori di car sharing...).

Le politiche pubbliche dovrebbero supportare e facilitare il leasing, il noleggio e i modelli condivisi, identificandoli come parte della soluzione e non del problema sia a livello EU, nazionale che locale. Il nostro messaggio principale nei confronti della Commissione Europea è che per garantire una mobilità del futuro sostenibile e condivisa devono essere risolti gli attuali problemi logistici e di tassazione.

Vediamo il futuro della mobilità come sempre più condivisa, con nuove tecnologie sul mercato che aiutino a raggiungere gli obiettivi di mobilità sostenibile dell'UE. Le nuove forme di trasporto multimodale come il MaaS stanno prendendo piede e si stanno già affacciando sul mercato proprio con la mobilità aziendale B2B.





Un mandato più ampio per rafforzare il sostegno verso la transizione ecologica

SACE DICE SI AI PROGETTI CON UN RI-TORNO GREEN SUL PAESE

Economia pulita e circolare, ripristino della biodiversità, riduzione dell'inquinamento, mobilità sostenibile: sono concetti che per l'Organismo stanno diventando sempre più concreti.



Daniela CataudellaDirector Green New
Deal SACE

A partire dallo scorso Luglio, con il Decreto Semplificazioni, le Garanzie Green sono entrate a pieno titolo nel mondo degli strumenti a sostegno dell'economia nazionale; il mandato SACE è stato ampliato ulteriormente a supporto di iniziative che favoriscano la transizione verso un'economia pulita e circolare. Un ruolo strategico nell'ambito del Green New Deal italiano, che ha trovato immediato riscontro del mercato e delle PMI (con il 75% dei progetti presentati, rispetto al 25% proposto dai corporate di grandi dimensioni): in pochi mesi sono state esaminate più di 150 iniziative, nei settori più disparati e delle dimensioni più diverse. In molti casi i progetti hanno passato il vaglio del team di ingegneri che SACE ha messo in campo per valutare la rispondenza agli obiettivi previsti dalla normativa; alcuni sono stati già perfezionati e altri lo saranno nei prossimi mesi anche in base alle rispettive fasi autorizzative o di sviluppo.

> Non solo per i progetti in ambito export, ma anche per iniziative sul mercato domestico

Il meccanismo è semplice e vantaggioso. Non ci sono barriere all'ingresso: qualsiasi impresa o progetto può essere interessato purché ci sia un ritorno 'Green' sul Paese; una volta verificata l'eligibilità dell'intervento rispetto ai requisiti di legge, SACE avvia la fase di istruttoria e rilascia garanzie

a valere sul fondo pubblico istituito presso il Mef che, per quest'anno, prevede stanziamenti per 2,5 miliardi di euro. L'intervento SACE, pur valorizzando il cosiddetto 'effetto Green', è a condizioni di mercato e garantisce una copertura fino all'80% del finanziamento, alleggerendo il rischio assunto dalla controparte finanziatrice e consentendo, in ultima istanza, di diversificare ed eventualmente ridurre il numero di attori coinvolti nel supporto alle iniziative.

Lo strumento di garanzia utilizzato da SACE, ben noto e rodato, oggi è disponibile non solo per i progetti in ambito export o internazionalizzazione, ma anche per iniziative sul mercato domestico. Tuttavia, a differenza dello strumento di Garanzia Italia, l'operatività green di SACE non ha natura emergenziale e non si configura come aiuto di stato messo in campo durante la pandemia Covid-19, ma si posiziona in maniera stabile a supporto della competitività e del rilancio del Sistema Paese. E come tale segue il mercato nei suoi vari sviluppi.

Uno strumento flessibile e adattabile a diverse fonti di finanziamento

Già dalle prime operazioni esaminate nell'ambito dell'operatività 'green', è stata chiara la necessità di rendere lo strumento flessibile e adattabile a diverse fonti di finanziamento spaziando dagli interventi bancari a medio/lungo termine, a quelli su tranche 'mezzanine' fino a garanzie a copertura di emissioni obbligazionarie e, non ultimo, a finanziamenti concessi in leasing, che ben si prestano a supportare le aziende che operano nei settori di interesse per il Green New Deal. SACE ha già in cantiere le prime iniziative green finanziate in leasing che sta vagliando proprio in queste settimane. Lo strumento della garanzia sul leasing, che è stato 'rispolverato' per Garanzia Italia, oggi è pronto per un nuovo battesimo nel segno della sostenibilità.



Caratteristiche dei progetti e verifica eligibility

La Garanzia Green riguarda finanziamenti di scopo, dove il progetto sottostante risponde ad un criterio parietano-ambientale: arrecare beneficio sostanziale ad almeno uno dei 6 Obiettivi Ambientali Europei senza danneggiare nessuno dei rimanenti. I 6 Obiettivi sono: 1. Mitigazione del cambiamento climatico, 2. Adattamento al cambiamento climatico, 3. Uso sostenibile e protezione delle acque e delle risorse marine, 4. Transizione verso un'economia circolare, 5. Prevenzione e riduzione dell'inquinamento e 6. Protezione e ripristino della biodiversità e degli ecosistemi.

La valutazione della rispondenza del progetto a tale criterio è affidata al team ambientale di SACE che, in parallelo all'istruttoria creditizia e senza costi aggiuntivi per l'impresa ma con la sua collaborazione, verifica il rispetto della Tassonomia UE, del Regolamento UE 2020/852 sugli investimenti sostenibili e degli indirizzi CIPE.



MERCATO

La BDCR Assilea: un controllo a 360° del rischio di credito nel leasing

PREGIUDIZIEVOLI: SE LE CONOSCI... LE GESTISCI!

L'individuazione e il monitoraggio della crisi di impresa; un aspetto strategico per la sicurezza dell'azienda



Alessandro Berra



Andrea Beverini

Mai come in questo periodo l'informazione è fondamentale nelle scelte e nelle decisioni da prendere. Chi di noi prima di uscire di casa non dà uno sguardo al proprio smartphone per vedere il meteo della giornata oppure alle previsioni per il week-end; chi di noi la sera in tv non guarda con attenzione e apprensione i dati che vengono divulgati sull'andamento dei contagi e della vaccinazione nella speranza di poter intravedere un ritorno a una seppure nuova normalità; sapere, conoscere aiuta e condiziona il nostro modo di essere e di agire sempre e comunque.

Se spostiamo questo concetto sul settore dell'economia e del business, in questo periodo l'informazione diventa strategica nelle scelte e nelle decisioni che devono essere prese per difendere e mettere in sicurezza le aziende dagli effetti volontari e non che questa pandemia riserverà dopo il suo passaggio.

Il settore del leasing pertanto dovrà fare i conti con gli effetti di una moratoria Covid che sostiene gli imprenditori, indebitati e indeboliti dal lungo e involontario periodo di improduttività ma serve anche quegli operatori economici che nella pandemia, nelle moratorie e nei ristori hanno trovato un gancio per prolungare "a costo ZERO" lo stato di difficoltà in cui versavano già prima dell'inizio dei lock-down.

Non è una certezza, ma potrebbero esserci grandi probabilità che molti operatori e clienti del leasing, provati dal protrarsi di questo lungo periodo di stop forzato non riescano a riprendere il cammino imprenditoriale originario e possano essere obbligati a fermarsi, entrare in quella fase detta di *crisi di impresa* e attivare tutti gli istituti che l'ordinamento legislativo nazionale mette loro a disposizioni per chiudere legalmente le proprie attività.

Per questo motivo è strategico che gli operatori finanziari siano informati o possano trovare facilmente le informazioni pregiudizievoli necessarie a garantire sé stessi, gli affidamenti erogati e supportare le istituzioni e la clientela ad affrontare il difficile percorso di una liquidazione o fallimento di impresa.

Conoscere con tempestività l'eventuale entrata del proprio cliente in una delle molteplici fattispecie di status di crisi consente ad una società di leasing di difendere il sottostante del contratto



MERCATO

attivandosi per il recupero del bene stesso e/o il suo ricolloco sul mercato.

Assilea, nell'ambito del progetto di supporto all'operatività ordinaria dei propri soci ha messo a punto un servizio integrabile nella BDCR che consente di individuare e segnalare con un ALERT, l'eventuale pregiudizievole relativa alla controparte cliente, garante e fornitore e di monitorare settimanalmente l'evoluzione dei cambi di status della pregiudizievole stessa.

Il monitoraggio della qualità del proprio portafoglio la gestione dei crediti performing e non performing è diventato ormai un must di EBA e BCE e strumenti conoscitivi di questo tipo supportano senza alcun impatto organizzativo l'attività degli operatori leasing.

Il vantaggio è garantito; provare per credere!





La sinergia per trovare i finanziamenti più "giusti"

IL RUOLO DEL LEASING NELLA FINANZA DELL'AGRO-ALIMENTARE

Il settore del leasing si confronta con le sfide emergenti in agricoltura nell'intento di "incontrare" le esigenze di questa realtà tutta italiana che apre - tra passato e futuro - ad un presente di continua espansione e dialoga sempre più strettamente con l'Alimentare



Domenico Buono
Partner presso PLUSIDERS
- Studio Legale e Tributario



Camillo Caiozzo Regional Manager AGCO Finance Italy & Central Eastern Europe – De Lage Landen International

Il presente contributo, precisando i contorni del settore Agro ed Alimentare, chiarisce le possibili frontiere di espansione di una agricoltura integrata senza trascurare i problemi che anche grazie al Lease possono essere affrontati in una ottica sinergica al fine di generare prodotti finanziari sempre più su misura di chi investe in questo settore tipicamente italiano.

Attualità della c.d. "legge di orientamento"

A venti anni dalla sua approvazione, il decreto legislativo n. 228 del 2001, mantiene intatto il suo carattere di novità che ne ha caratterizzato l'esistenza fin dalla "nascita". Non a caso la rubrica della norma, "Orientamento e modernizzazione del settore agricolo", ne evidenzia gli scopi e ne chiarisce l'ambito di intervento.

Dalla "rivoluzione" rappresentata dalla nuova definizione di imprenditore agricolo (e di attività agricole) attraverso la riscrittura dell'art. 2135 del cod. civ. al paradigma dei prodotti che smettono di essere materia prima da fornire all'industria alimentare per diventare "cibo" venduto direttamente dal produttore. Tutte le successive disposizioni riguardanti il settore trovano un fondamento nella "madre" di tutte le norme agricole.

L'attualità di tali disposizioni consente di immaginare ulteriori scenari ancora da tracciare per il futuro delle imprese agricole e agro-alimentari. Sempre più integrato è il concetto "agro" e "alimentare" e spesso difficile la distinzione tra le species, atteso che molte imprese che producono e commercializzano sono anche "produttrici".

Inoltre, anche attività in linea con le nuove frontiere che riguardano la sostenibilità ambientale (ESG), l'agricoltura sociale¹, il turismo "consapevole"², le energie rinnovabili, sono perfettamente "integrate" nel concetto quanto mai attuale di "multifunzionalità" di cui al richiamato decreto legislativo n. 228 del 2001.

Alcuni numeri

L'industria alimentare e delle bevande conta oltre 70.000 aziende, le imprese agricole "censite" all'A-

¹ Nelle sue più differenti declinazioni, che vanno dalle "fattorie didattiche" all'ippoterapia, passando per le strutture che si pongono nel solco della "sussidiarietà" rispetto ai servizi sociali nell'ambito – ad esempio – del sostegno e dell'inserimento di soggetti "svantaggiati".

² Non solo eno-gastronomico, ma anche ambientale e culturale.

nagrafe tributaria sono oltre 1.000.000³. Meno della metà di queste ultime, tuttavia, presenta la dichiarazione Iva il che consente di confermare un dato significativo "tipico" dell'agricoltura italiana, la limitata dimensione aziendale. Negli ultimi anni, a dire il vero, la dimensione media delle aziende italiane (che nel 2000 superava di poco i 5 ettari) è aumentata in maniera significativa, attestandosi agli attuali 8,4 ettari. Come innanzi anticipato, le imprese agricole c.d. "attive", di una dimensione (anche) economicamente significativa, sono poco più di 400.000 e muovono un giro d'affari di oltre 73 miliardi di euro, con un valore aggiunto complessivo di oltre 32 miliardi di euro4.

Le prime, per dimensione, 500 imprese «agroalimentari» fatturano complessivamente 90 miliardi di euro mentre le "prime" 700 imprese «agricole» fatturano complessivamente 25 miliardi di euro.

Le nuove frontiere e i problemi da superare

Al fine di rendere le politiche per le imprese maggiormente fondate su strumenti sostanziali e non più soltanto formali, il sostegno dovrebbe essere centrato il più possibile su progetti strategici.

Con il Next Generation Eu, solo relativamente al comparto agricolo saranno stanziati 2,5 miliardi di euro. L'utilizzo di tali risorse non sarà indifferente per "qualificare" la strategia per rendere ancora più competitivo e "sostenibile" il settore primario e creare nuova occupazione.

Non mancano le idee, che vanno dalla spinta agli investimenti per ridurre la c.d. "dipendenza alimentare" dall'estero, alla digitalizzazione delle campagne⁵, da un uso più razionale dell'acqua, alla "chimica verde" ed alle bioenergie per contrastare i cambiamenti climatici, dagli investimenti in ricerca e sviluppo all'agricoltura di precisione.

A livello delle singole imprese, accanto alle tematiche "tradizionali", riguardanti le difficoltà ad affrontare il passaggio generazionale, l'assetto organizzativo e societario, l'analisi del business, le scelte sul biologico e le denominazioni protette, si affiancano sempre più esigenze che attengono all'internazionalizzazione⁶, alla riconoscibilità del marchio (e dell'italianità), alla sostenibilità ambientale, all'etica ed al concetto di "benefit co.".

Senza dimenticare le tematiche più propriamente "finanziarie" del capitale di rischio e del capitale di debito⁷.

Evoluzione del Leasing nell'agricoltura italiana

Il mondo agricolo è sempre stato culturalmente legato alla tradizione ma gli ultimi 20 anni hanno visto un'evoluzione dei prodotti finanziari a supporto degli investimenti nell'Agro-business.

La prima decade degli anni 2000 è stata caratterizzata da un forte utilizzo di prodotti specifici per il settore primario come, per esempio il **Credito Agrario** -art. 43 TUB-, un'operazione di finanziamento che può essere effettuata tramite l'utilizzo della cambiale agraria ed essere assistita dal Fondo Interbancario di Garanzia (max 60 mesi).

La crisi del 2008-2009 ed il conseguente "Credit Crunch" ha trasformato l'offerta delle principali istituzioni finanziarie per il settore incrementando l'utilizzo della Locazione Finanziaria e successivamente della Locazione operativa per rispondere ai bisogni del mercato. Questa trasformazione dell'offerta ha creato maggiore conoscenza del prodotto, abbattendo le barriere culturali (gli imprenditori agricoli storicamente hanno sempre richiesto la proprietà/intestazione del bene) e facendo cadere la diffidenza degli operatori verso un prodotto semplicemente poco noto.

³ Secondo i dati Istat del censimento 2010 dell'agricoltura, le "aziende" agricole sono circa 1,6 milioni.

⁴ Il più alto in Europa.

⁵ Questo è, si ritiene, un tema che riguarda non solo le aree agricole, ma molti territori interni e montani.

⁶ Con oltre 40 miliardi di euro di export alimentare.

⁷ Con uno stock nella sola agricoltura di oltre 40 miliardi di euro.



Fattori di successo della Locazione Finanziaria

La possibilità di coprire il valore totale dell'investimento, comprensivo di allestimenti e IVA, unita alla flessibilità del prodotto che permette una personalizzazione dei piani finanziari sia in termini di durata che di stagionalità (esigenza ineluttabile per allineare i flussi di cassa sulla base delle caratteristiche del mkt di riferimento), sono state le basi che hanno permesso al Leasing di ricoprire un ruolo da protagonista nel finanziamento delle PMI agricole. Oggi, anche le imprese agricole di dimensioni limitate in contabilità semplificata e regime tributario catastale guardano favorevolmente a questo strumento, queste ultime pur non potendo usufruire della deducibilità dei canoni.

La possibilità di massimizzare i benefici dei principali incentivi (Sabatini e Credito di imposta/ex super-iper-ammortamento) messi a disposizione negli ultimi anni dal governo italiano, ha fatto crescere l'utilizzo dello strumento Leasing finanziario modificando la composizione dei portafogli delle società finanziarie specializzate nel settore. Nel segmento della meccanizzazione agricola (l'Immatricolato 2020 delle Trattrici agricole è pari a 18.000 unità) la percentuale di utilizzo del leasing finanziario arriva a superare il 70% lasciando poco spazio ad altri prodotti alternativi.

Locazione Operativa

Questo strumento alternativo ha avuto uno sviluppo considerevole fra le imprese che svolgono servizi all'agricoltura grazie alla possibilità di pianificare la gestione di appalti con un orizzonte temporale di breve periodo. La possibilità di fare una programmazione sulle reali necessità di utilizzo dell'asset (ore di utilizzo), la certezza del costo (canone di noleggio) e il minore "appesantimento" del bilancio aziendale hanno creato la possibilità di sviluppo nel segmento di mercato dei "contractor" nonostante, com'è noto, le agevo-

lazioni governative degli ultimi anni (super e iper ammortamento prima e credito d'imposta poi) riguardino l'acquisizione in proprietà ovvero in locazione finanziaria dei beni strumentali necessari allo svolgimento dell'attività economica.

Futuri sviluppi Agri-Business

Il trend di crescita della dimensione media delle aziende agricole italiane e il ricambio generazionale (accelerato grazie agli incentivi offerti per il primo insediamento messi a disposizione dai piani di sviluppo rurale "PSR") stanno modificando il contesto del mercato il cui sviluppo futuro è strettamente legato all'**Agricoltura 4.0.**

L'agricoltura di precisione (agricoltura 4.0) è un sistema di gestione dell'attività agricola volto all'utilizzo di nuove tecnologie per acquisire dati utili all'aumento dell'efficienza produttiva, della redditività aziendale con una conseguente riduzione al minimo dell'impatto ambientale (#Sostenibilità). L'utilizzo di mezzi agricoli di ultima generazione porta a minori consumi di carburanti e minori emissioni inquinanti; l'efficientamento nell'utilizzo di diserbanti/concimi e la riduzione degli sprechi nella semina/raccolta ha un impatto positivo sull'ambiente riuscendo a coniugare la gestione economica delle aziende agricole al bisogno della società moderna di guardare ad una crescita sostenibile nel medio-lungo periodo.

Il sistema di "Precision Farming" richiede nuovi e ingenti investimenti in macchinari all'avanguardia dove la presenza di servizi collegati all'asset finanziato hanno un peso specifico rilevante. In quest'ottica la necessità di finanziare servizi quali: manutenzione ordinaria, telemetria, estensioni di garanzia, licenze software e hardware necessari per la raccolta dei dati e copertura dai rischi (assicurazioni a tutela dell'investimento) rende il Leasing finanziario la migliore soluzione per affrontare le future sfide dell'agricoltura italiana.



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

Partner di fiducia per il tuo BPO

Garanzia Etica è intermediario finanziario vigilato da Banca d'Italia

Service per banche e società di leasing

Progettazione e gestione soluzioni su misura di attività in BPO

Fondo Centrale di Garanzia

(Lato banca)

- Accesso al Fondo Centrale di Garanzia
- Gestione e monitoraggio delle posizioni (eventi rischio)
- Attivazione ed escussione della garanzia
- Art. 56 DL Cura Italia (garanzia su moratoria)
- Gestione chiavi in mano accesso garanzia (flussi FEA), monitoraggio e gestione contenzioso

(Lato impresa)

- Allegato 4
- Consulenza e assistenza per la predisposizione
- Caricamento bilanci sul portale imprese MCC
- Supporto per la gestione delle verifiche ministeriali

Legge Sabatini

(Lato banca)

- Verifica domanda di agevolazione
- Prenotazione contributo
- Trasmissione delibera, domanda e contratti
- Consulenza per tutti gli adempimenti

(Lato impresa)

 Assistenza e consulenza diretta per ottenimento e rendicontazione del contributo

Gestione altre misure agevolative

(nazionali e regionali)





www.garanziaetica.it Centr. 070.2113201

NUMERO 800899200

La chiamata che ci giunge direttamente dal futuro

IL SALTO QUANTICO

Le cinque traiettorie convergenti e le due vie che conducono i leader ad entrare con successo nella nuova dimensione che ci attende



Corrado Docente Partner di Ricchezze Umane®



Maurizio Rossi Partner di Ricchezze Umane®

Per lunghi anni si è detto che fossimo nel cambiamento, ma in questo momento storico tale parola non è più sufficiente a definire quale necessità di muoversi e uscire fuori dalle zone di comfort si renda necessaria. Infatti ciò che ci giunge dal futuro come una perentoria chiamata appare quella di un vero e proprio Salto Quantico.

Ma che cos'è un salto quantico? In fisica quantistica una caratteristica fondamentale del salto quantico è che si tratta di una transizione discontinua tra stati (quantici). Per esempio, un elettrone che si trova in un livello energetico di un atomo, salta istantaneamente da un livello energetico all'altro e, così facendo, assorbe o emette energia. Non c'è una condizione intermedia e non c'è bisogno di un intervallo di tempo affinché il salto quantico abbia luogo.

E questo "saltare da un livello energetico ad un altro" è adesso proprio una chiamata per tutti! Non ci si potrà sottrarre. Rimanendo sul nostro palcoscenico aziendale ciò sarà quindi richiesto a tutti i manager e ai leader. Cosa consentirà ai nostri "elettroni" di saltare ad un livello energetico superiore? L'Intelligenza Umana e non certo l'Intelligenza Artificiale.

Nell'ambito della leadership, ad esempio, ci sono diverse traiettorie convergenti verso il salto quan-

tico. Ne abbiamo individuate cinque che, come affluenti, alimentano il grande e impetuoso fiume che porta alle "cascate del salto quantico".

LE CINQUE TRAIETTORIE CONVERGENTI:

1. Da ego-sistema a eco-sistema

Sempre la fisica quantistica ci viene incontro per comprendere l'importanza di tale trasmutazione. Tutti noi viviamo immersi in cosiddetti campi di forze, siamo fortemente interconnessi e, come hanno dimostrato gli esperimenti sul fenomeno dell'*Entanglement* (letteralmente: groviglio, intreccio; in fisica: correlazione quantistica) tutti i sottosistemi - anche il singolo essere umano o un reparto aziendale lo è - benché si trovino spazialmente separati, mantengono un fitto intreccio di correlazioni a distanza, teoricamente senza alcun limite, tra le loro quantità e qualità fisiche, determinando il carattere non locale della teoria.

Pensare oggi con un ego-parametro, non considerando le infinite connessioni e ricadute sull'intero sistema, è divenuta a una nota stonata capace di creare cacofonie sempre più evidenti, dappertutto, quindi anche in azienda. Un manager concentrato esclusivamente sul proprio obiettivo, incurante degli obiettivi degli altri colleghi con cui collabora e dello scopo aziendale, non fa il bene del suo sistema.

Nel nostro salto quantico occorre quindi metamorfosare l'approccio da ego a eco, e acquisire una visione sistemica e non più parcellizzata ed egoica. Un aiuto per il leader del salto quantico è chiedersi costantemente da quale prospettiva sta vedendo la situazione, quali parti del sistema sta mettendo in primo piano e quali sta invece lasciando sullo sfondo, e in ciò rendendo flessibile la sua prospettiva integrandola con quelle degli altri stakeholder.

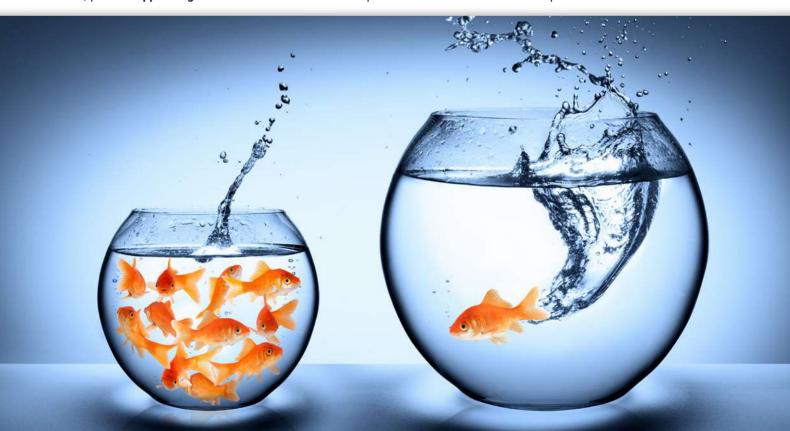
2. Coraggio nel non conosciuto

Essere un esperto può essere molto attraente. La nostra competenza è per noi anche motivo di soddisfazione. Spesso equipariamo il valore che apportiamo al nostro ruolo alla nostra esperienza. Le persone spesso vengono da noi con l'aspettativa che useremo la nostra esperienza per aiutarli con le loro domande, problemi e decisioni. Siamo spesso riconosciuti e premiati per essere degli esperti. In alcuni casi, ci identifichiamo così fortemente con la nostra esperienza che potremmo effettivamente dire che "siamo la nostra esperienza".

Quando ci affidiamo troppo a ciò che già sappiamo, possiamo però cadere in una modalità di funzionamento automatica. La nostra attenzione si rilassa, poiché **sappiamo già dove si sta andan-** do e qual è la risposta giusta da dare. La fiducia nella nostra stessa competenza è senz'altro un "buon sentimento" ma ci pone in una zona di comfort da cui spesso deriva un atteggiamento di certezza, e la certezza non favorisce l'apertura, il genuino interesse e lo spirito di ricerca.

Al contrario, essere in uno stato di non conoscenza è inizialmente emotivamente destabilizzante. Abbiamo lasciato alle spalle il porto sicuro delle nostre competenze ed esperienze passate e siamo in mare aperto, di fronte al presente, al momento emergente, senza le nostre sicurezze. Come risponderemo? Ci ritireremo nel conosciuto, nel familiare, o metteremo la prua all'ignoto, avanzando nel non conosciuto, nel possibile? Essere in uno stato di non conoscenza non significa negare la nostra esperienza e competenza, ma metterla in discussione e semmai utilizzarla in un modo nuovo, sicuramente non col pilota automatico.

Prevediamo vita dura per gli amanti del controllo, o meglio dell'illusione del controllo. Per andare nella direzione del non conosciuto in cui ci siamo incamminati serve il coraggio della vulnerabilità e l'approccio del principiante. Anche questo è un salto quantico per le nostre menti. La "mente" infatti è per sua stessa natura ancorata al passato





e al cercare dati e conferme nelle esperienze già vissute e memorizzate. Per fortuna "il cuore" - con il suo coraggio nell'affrontare l'ignoto - è la parte che alla fine ci fa fare il salto quantico. In questo "coraggio del cuore" uno spazio importante avrà la capacità del leader di chiedere feedback, di mostrare le proprie vulnerabilità, di gestire le proprie e altrui emozioni non mettendole sotto il tappeto ma usandole come potenti leve motivazionali e direzionali.

3. Ingaggio attraverso il senso

La volontà dell'essere umano si mette in moto quando si risveglia di fronte ad uno scopo di valore, che ha quindi un senso per cui impegnarsi.

Spesso questo "senso" in azienda non viene co-creato ma arriva calato dall'alto e trasferito ai collaboratori: viene quindi subìto, perdendo il potere di attivare l'auto-motivazione. Questo è un grande spreco di energia e di talento, perché ogni essere umano desidera auto-realizzarsi e contribuire: è nella nostra natura.

Per il salto quantico richiesto, i leader sono chiamati a co-creare con gli altri membri del loro team il senso di ciò verso cui si vuole andare. Questo ingaggerà i cuori delle persone e risveglierà la loro volontà di investire tutte le proprie risorse ed energie. Ai leader è quindi richiesto un apparente "passo indietro": infatti sono solitamente abituati a gestire il loro potere di influenza e di vision in modo gerarchico. Ma abbiamo detto che la chiamata è per tutti, no? Anche loro dovranno misurarsi con le nuove istanze dei collaboratori nell'era del salto quantico.

Se l'ingaggio si ottiene attraverso la co-creazione di senso, il leader del salto quantico diventerà maestro nel creare le condizioni e le occasioni nel suo team per questa co-creazione: briefing, comunicazioni, riunioni, sono ripensate come opportunità generative, messa in comune e rinforzo del senso.

4. Responsabilità in periferia

Nelle aziende abbiamo tante "vittime", vorremmo tanti "giocatori", ma nessuno gli insegna a "giocare".

Per "vittima" intendiamo l'atteggiamento di chi di fronte alle situazioni della vita non si sente co-responsabile. La responsabilità dell'accaduto è sempre di qualcun altro o di qualcos'altro. E naturalmente sottraendosi alla propria co-responsabilità rinuncia di fatto al proprio potere personale, quello che permette di risolvere le situazioni e, in ultima analisi, di evolvere come persona prima ancora che come professionista.

Per "giocatore", al contrario, intendiamo l'atteggiamento di chi di fronte alle cose che accadono si sente co-responsabile di averle co-create con le sue azioni, pensieri, sentimenti, parole. Con questo atteggiamento si assume una parte di responsabilità e si concentra su di essa per risolvere la situazione, apprendere ed evolvere.

I manager e i leader dovrebbero prima imparare l'atteggiamento del "giocatore" e poi insegnarlo, promuoverlo costantemente, elicitarlo in tutti i propri collaboratori: cioè insegnargli a "giocare". Ma per farlo dovrebbero avere "in agenda" la propria evoluzione personale e non solo i budget.

Questa operazione costante di insegnare a "giocare" in azienda la si promuove **spostando la responsabilità in periferia anziché al centro**. Attraverso la delega, il rilascio di autonomia decisionale e della conseguente responsabilità per le decisioni prese, la costante analisi dell'apprendimento anche dagli errori commessi, e il feedback evolutivo con cui si insegna a "giocare" e ad evolvere, come individui e come team.

5. Guardare al business come occasione evolutiva

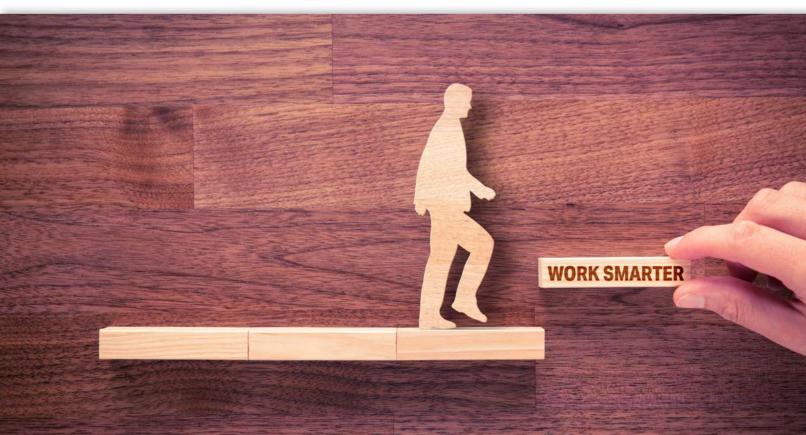
La realtà in cui ci muoviamo è tri-partita, abbiamo quindi tre "sfere" distinte ma interdipendenti nelle loro connessioni: la sfera economica (tipicamente del business), la sfera sociale (che si manifesta nelle relazioni tra persone), la sfera individuale (con il desiderio di autorealizzarsi ed evolvere).

Non è però indifferente in termini di causalità da quale di queste sfere partiamo per generare valore.

Nel paradigma ante salto quantico si parte dalla sfera economica come ambito preminente e obiettivo finale, la parte sociale viene organizzata in relazioni funzionali all'obiettivo, e gli individui sono "gli strumenti attuativi" per realizzare gli obiettivi economici.

Nel nuovo paradigma del salto quantico si parte dalla sfera individuale come ambito preminente e come obiettivo evolutivo: l'individuo e la sua auto-realizzazione è posto davvero al centro e responsabilizzato a questo. La sfera sociale, con le sue relazioni interpersonali, procura lo stretching evolutivo per l'individuo, e la parte economica del business diventa "la palestra attuativa" in cui cimentarsi, ovvero l'occasione materiale per farlo e il luogo privilegiato per vedere i risultati dei propri sforzi individuali e collettivi.

Un'azienda può produrre risultati economici in diversi modi: sia nel primo paradigma sia nel



secondo. Finora abbiamo creduto solo al primo paradigma, che produce però effetti collaterali e sistemici tossici e oramai chiaramente sotto gli occhi di tutti coloro che vogliono vedere.

Il secondo paradigma sta premendo sempre più forte, e nel salto quantico ci saranno aziende virtuose che produrranno risultati economici come effetto collaterale di ben altri risultati: crescita ed evoluzione dei singoli individui che ne fanno parte, dei team e dei gruppi sociali, benessere e vantaggi per tutti gli stakeholders del sistema aziendale ed esterno, risultati economici di eccellenza.

PERCHÉ IL SALTO QUANTICO CI CHIAMA? LE DUE "VIE"

Stiamo vivendo proprio adesso, come umanità, un fenomeno planetario che ha annientato in un anno certezze millenarie. Vale a dire in un battito di ciglia. Una civiltà fondata sulla legge del più forte, che ha fatto della forza la sua bandiera, si riscopre all'improvviso vulnerabile e impaurita.

Sembra quindi essere suonata una "sveglia", così "forte" per svegliare i sordi e qli "invulnerabili".

I lockdown ci hanno chiusi nelle nostre case, hanno ridotto gli scambi sociali, vera linfa vitale per l'essere umano. Ognuno ha avuto modo di fare riflessioni sulla vita, su di sé, sul lavoro, sui valori. C'è chi crede che ci sarà una "nuova normalità", così viene chiamata. E magari questa "nuova normalità" sarà a base di distanziamento sociale au-

to-imposto, uni-cellulare, nel proprio ufficio-casa, separati fisicamente, socialmente, animicamente diremmo.

Ma cosa deve ancora accadere per accorgersi della anormalità? Avremo bisogno di una sveglia ancora più forte? Questo è uno degli scenari possibili, purtroppo: quello della "Via della Paura". Ma ce ne è anche un altro.

Il salto quantico infatti ci chiama per la "Via dell'A-more". Amore verso l'umanità e l'essere umano, verso un business più consapevole, verso un approccio rispettoso della vita in ogni sua manifestazione, verso lo sviluppo e l'evoluzione dei collaboratori che ci vengono affidati nel nostro ruolo di manager, verso l'esercizio di una leadership matura e per questo pienamente efficace, verso un equilibrio sistemico da creare e mantenere.

Si il salto quantico ci chiama ad una scelta importante: scegliere - tra paura ed amore - quale via e futuro desideriamo per noi e per le nostre aziende.

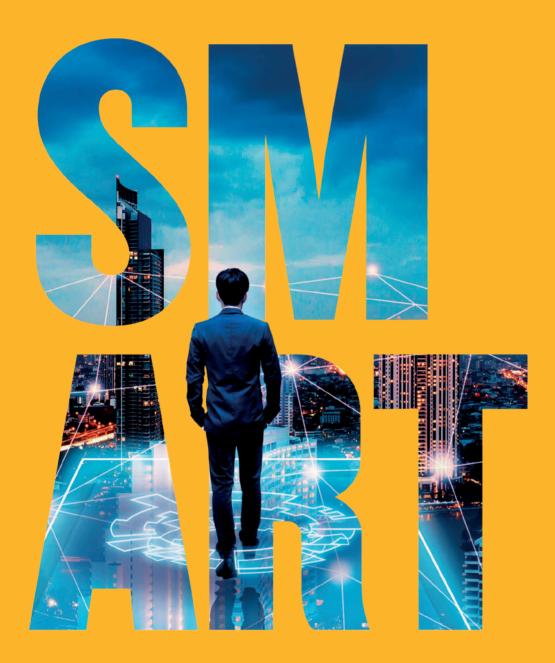
Corrado Docente e Maurizio Rossi, sono due Corporate Coach e partner della Società Ricchezze Umane®, specializzata in Corporate Coaching, Apprendimento e Processi di Sviluppo Culturale nelle organizzazioni. Ricchezze Umane® segue lo sviluppo di diverse organizzazioni, manager e leader, i suoi coach sono tutti ex manager e membri di network internazionali di coach professionisti.

www.ricchezzeumane.it

Sogni un'impresa più efficiente e flessibile?

#allYOUneedisLEASE

Il futuro del tuo business non è mai stato così presente.







Le Linee guida EDPB 01/2021

NOTIFICA DI VIOLAZIONE DEI DATI, UNA "BUSSOLA" A SUPPORTO DEL TITOLARE

Come gestire un'eventuale violazione dei dati personali e quali fattori considerare nella valutazione del rischio, nel rispetto del principio dell'accountability, pilastro fondamentale del Regolamento (UE) 2016/679



Claudia Capparucci Senior Manager



Il Comitato Europeo per la protezione dei dati personali (EDPB) ha approvato, nella sua sessione plenaria del 14 gennaio 2021, le *Linee guida 01/2021 sugli esempi riguardanti la notifica di violazione dei dati* (versione 1.0.0), sottoponendo il documento alla consultazione pubblica.

Come specificato nell'Introduzione, il documento intende integrare con riferimenti a casi concreti, frutto dell'esperienza maturata in questi anni dalle Autorità di controllo europee, le Linee guida sulla notifica delle violazioni dei dati personali ai sensi del regolamento (UE) 2016/679 (WP250 rev.01 versione del 3 ottobre 2017, poi emendata il 6 febbraio 2018), elaborate dal Gruppo di lavoro "Articolo 29" (WP29).

In particolare, l'intenzione dell'EDPB è di predisporre una "bussola" con cui i Titolari e i Responsabili del trattamento possano orientarsi nella comprensione e valutazione degli aspetti connessi ad eventi di violazione dei dati personali (c. d. data breach), offrendo loro uno strumento di supporto rispetto alla decisione di come gestire un'eventuale violazione dei dati personali in cui possono incorrere e di quali fattori considerare nella valutazione del rischio, nel rispetto del principio dell'accountability, pilastro fondamentale del Regolamento (UE) 2016/679 (anche noto come GDPR).

Il GDPR introduce, infatti, l'obbligo per il Titolare del trattamento di notificare il data breach all'Autorità di controllo, ove possibile, entro 72 ore dal momento in cui ne è venuto a conoscenza, a meno che sia improbabile che la violazione presenti un rischio per i diritti e le libertà delle persone fisiche (art. 33), e di comunicare, senza ingiustificato ritardo, la violazione agli interessati quando è probabile che la violazione comporti un rischio elevato per i loro diritti e libertà (art. 34). Si rivela, quindi, di particolare importanza riuscire a raccogliere in poco tempo gli elementi utili ad effettuare un'attenta e circostanziata valutazione.

Le Linee guida per prima cosa declinano la violazione dei dati personali, da intendersi, ai sensi dell'art. 4 del GDPR, come "violazione di sicurezza che comporta accidentalmente o in modo illecito la distruzione, la perdita, la modifica, la divulgazione non autorizzata o l'accesso ai dati personali trasmessi, conservati o comunque trattati", nei tre principi della sicurezza delle informazioni, precisando che la violazione può riguardare, rispetto ai dati personali, la Riservatezza (divulgazione non autorizzata o accidentale dei dati personali), l' Integrità (alterazione non autorizzata o accidentale dei dati personali), la Disponibilità (perdita accidentale o non autorizzata dell'accesso o distruzione dei dati personali), richiamando in tal modo la classificazione già operata dal WP29 con il Parere 03/2014 sulla notifica delle violazioni dei dati personali (adottato il 25 marzo 2014) e le *Linee guida* WP250 summenzionate.

Gli eventi di *data breach* possono avere effetti negativi, anche significativi, sulle persone, potendo provocare danni fisici, materiali o immateriali, tra cui, solo per citarne alcuni, la perdita di controllo sui propri dati, discriminazione, il furto di identità, frodi, perdite finanziarie, danni alla reputazione, svantaggi economici o sociali significativi. Ecco perché, tra gli obblighi più importanti posti in capo al Titolare del trattamento, vi è la valutazione, in caso di violazione di dati personali, di quali siano i rischi cui sono esposti gli interessati e la conseguente adozione delle più opportune decisioni al fine di:

- produrre una documentazione dettagliata della violazione
- notificare la violazione all'Autorità di controllo
- comunicare la violazione agli interessati.

Gli esempi illustrano, nel dettaglio, **18 scenari**, suddivisi per tipologia di attacco e descritti secondo elementi considerati rilevanti ai fini della valutazione del rischio da parte del Titolare, della necessità di notifica al Garante e di comunicazione agli interessati. Le violazioni sono ripartite in **6 macrocategorie**:

- attacchi ransomware
- vulnerabilità dei servizi Internet
- errore umano
- perdita/furto di dispositivi o di documenti cartacei
- errori nell'invio di posta elettronica e ordinaria
- attività di social engineering.

Nell'ambito degli elementi indicati per valutare il livello di impatto sugli interessati (Lieve, Medio, Elevato) e determinare conseguentemente la necessità di effettuare la notifica al Garante e la comunicazione agli interessati, vi sono:

 le conseguenze sull'operatività e sulla disponibilità dei servizi e dei dati per gli interessati

- le conseguenze rispetto ai dati (esfiltrati, crittografati, persi)
- le misure di sicurezza presenti al momento in cui è avvenuta la violazione
- la numerosità dei soggetti interessati dalla violazione
- la natura dei dati coinvolti (se presenti dati particolari)
- violazione potenziale ed effettiva sulla Riservatezza, Integrità e Disponibilità dei dati
- i controlli ex post da effettuare
- le misure migliorative da implementare.

È interessante riscontrare la presenza, tra gli elementi sopra indicati, dei criteri già adottati dall'Enisa (European Union Agency for Cybersecurity) nelle sue Raccomandazioni per una metodologia di valutazione della gravità delle violazioni dei dati personali¹ (dicembre 2013) in cui, per determinare la gravità di un data breach, veniva raccomandato di prendere in considerazione:

- la natura dei dati coinvolti/violati
- la facilità di identificazione dei soggetti interessati dalla violazione
- le circostanze della violazione in termini di perdita di Riservatezza, Integrità, Disponibilità.

Per ogni scenario, alla fine della descrizione, è riepilogata l'azione che il Titolare dovrebbe intraprendere in ragione del rischio identificato, tra quelle possibili: "Documentare internamente la violazione", "Notificare la violazione all'Autorità di controllo", "Comunicare la violazione agli interessati", ricordando comunque che la prima delle suddette prescrizioni (i.e. documentazione interna della violazione) deve essere effettuata in ogni caso, in ottemperanza all'art. 33 comma 5 del GDPR.

¹ L'EDPB nelle *Linee guida* WP250 richiamava, tra l'altro, l'attenzione del Titolare sull'opportunità di tener conto di questa metodologia di valutazione della gravità di una violazione.



Per ogni categoria di attacco sono inoltre elencate le misure di sicurezza. La tenuta dei *log* dei sistemi e l'analisi del traffico di rete è considerata il mezzo più idoneo per intercettare la tipologia di attacco e comprendere, quindi, il target a cui mira; il *backup* e la crittografia dei dati sono riferite come quelle atte a scongiurare le conseguenze più nefaste che possono derivare dalla violazione.

Le Linee guida, la cui consultazione pubblica si è conclusa il 2 marzo u.s., sono state oggetto di numerosi pareri e spunti di riflessione da parte di privati, aziende, enti e associazioni di settore. Tra questi spiccano alcuni feedback tesi a sollecitare l'EDPB all'approfondimento ulteriore di alcuni aspetti, in particolare di tipo tecnologico, integrando gli esempi forniti con alcuni passaggi mancanti. Nonostante l'EDPB abbia dichiarato, in premessa, che il lavoro non aveva la pretesa di esaustività rispetto alle indicazioni da suggerire ai Titolari del trattamento nella valutazione del rischio e delle misure di sicurezza da implementare, non si può non rilevare che un approccio più sistematico ne avrebbe consentito una fruizione

più agevole per le aziende. Si vedrà nei mesi a venire se e come il Comitato Europeo vorrà recepire i tanti suggerimenti emersi.

Proprio con l'obiettivo di facilitare la consultazione delle Linee guida e agevolare i Titolari a rispettare gli stringenti tempi prescritti nel caso in cui si ravvisi la necessità di notificare la violazione al Garante, MOTI-F, società di consulenza specializzata nella Compliance, nel Risk Management e nell'IT Governance, ha integrato il suo tool di misurazione della gravità delle violazioni di dati personali - basato sulla metodologia ENISA - con un template che sintetizza gli elementi caratteristici dei 18 esempi delle Linee guida EDPB, fornendo così uno strumento di supporto decisionale alle aziende. Filtrando per tipologia di attacco, misure di sicurezza presenti, conseguenze arrecate, valutazione del livello di impatto sugli interessati, obbligo di notifica, necessità di comunicazione degli interessati, il Titolare potrà rintracciare rapidamente gli elementi di interesse rispetto alla violazione da gestire. A guesto punto potrà raccordare quanto emerso con il tool di misurazione della gravità delle violazioni in modo da pervenire



alla stima il più possibile oggettiva del rischio per i diritti e le libertà degli interessati, individuando in tal modo anche la necessità di notifica all'Autorità Garante dell'incidente occorso e di comunicazione agli interessati coinvolti.

MOTI-F opera da molti anni su tutte le tematiche legate alla *privacy* e alla *data protection*. Supporta le aziende nello sviluppo di modelli di gestione della *privacy* e nei progetti di adeguamento al GDPR, anche tramite l'impiego di *tool* e cruscotti appositamente sviluppati e finalizzati all'analisi dei rischi, ai processi di valutazione e monitorag-

gio e alla produzione della documentazione e della reportistica per l'alta direzione. MOTI-F svolge, altresì, incarichi di DPO, esegue audit di impianti privacy, attività di Data Protection Impact Assessment, corsi di Privacy e Cyber Security Awareness e supporta le aziende nell'ottenimento della certificazione secondo lo schema ISDP10003.

I professionisti di MOTI-F vantano competenze multidisciplinari in ambito legale, IT e organizzativo, acquisite nel corso delle loro esperienze maturate in contesti aziendali complessi, nazionali e internazionali.



ASSILEA

Con i nuovi servizi, aprile è il miglior mese di sempre

LEASENEWS, LA SCIALUPPA VA

Il ringraziamento va a chi al canale di informazione di Assilea contribuisce ogni giorno e alle Associate che inviano i loro contenuti.



Roberto Neglia

Più di 20.000 lettori. Questo il numero che la piccola scialuppa Leasenews varata da Assilea ha raccolto nel primo anno di navigazione. Un piccolo successo, che ci spinge a migliorare questo strumento di informazione dedicato alla lettura delle notizie attraverso la lente del leasing e del noleggio. Sono stati pubblicati oltre 3.800 articoli, suddivisi nelle rubriche Nomativa, Economia, Mercato lease, Innovazione, Corporate news e Formazione ed eventi. Con contenuti e contributi di Confindustria, Luiss, Istat, i principali ministeri, centri studi e diverse Associate Assilea, nonché della stessa Associazione.

In un anno così particolare la pandemia ci ha dato una certa visibilità. Quando si è trattato delle misure economiche dei decreti emergenziali, spesso LeaseNews è arrivata prima delle agenzie di stampa nazionali, con un servizio che nei mesi caldi della primavera 2020 ha coperto le 16 ore giornaliere. Ma questa attitudine non si è verificata solo per il Covid-19. A parte i vari DPCM, le informazioni più lette hanno riguardato la legislazione, i bonus e gli incentivi, le notizie di mercato, la stessa rivista di Assilea. Basta notare che dopo il picco di letture di marzo 2020, il secondo per numeri si è regi-

strato nella prima settimana di agosto, con le indiscrezioni sull'ultimo provvedimento governativo prima della pausa estiva.

Più di 20.000 lettori, per oltre 3.800 articoli

Curioso che LeaseNews sia seguita anche da una piccola, ma crescente pattuglia, di lettori "from UK", seguiti - fra gli stranieri - da Tedeschi e Francesi. Aprile 2021 ha rappresentato il miglior mese di sempre e questo incoraggia le scelte fatte, ora che è possibile avere degli spazi pubblicitari sull'home page e altri servizi aggiuntivi. Tramite la piattaforma è infatti possibile caricare qualsiasi supporto visivo e offrire la trasmissione live di un evento.

Insomma, c'è molto da fare e migliorare per continuare a crescere, ma intanto un sentito ringraziamento va a chi del canale di informazione contribuisce ogni giorno e alle Associate che vi hanno contribuito. Con un invito a tutte quelle che ancora non l'hanno fatto a inviare contenuti, news e comunicati stampa sulla loro attività.



Assilea presenta il Rapporto statistico "To Lease 2021"

FONTE: ASSILEA - 29/04/2021

= LeaseNewsit

PNRR Italia: oggi verrà presentato a Bruxelles

FONTE: GOVERNO ITALIANO - 30/04/2021

Puntuale il Premier Draghi: oggi il Piano sarà a Bruxelles dopo l'approvazione del lungo ...



ENEA e ANGI una partnership strategica per l'innovazione

FONTE: ENEA - 30/04/2021

Un protocollo d'intesa strategico con l'obiettivo di sviluppare progetti di eccellenza...



Certificato COVID-19 UE: facilitare la libera circolazione

FONTE: PARLAMENTO EUROPEO -30/04/2021

Il Parlamento ha adottato la sua posizione negoziale sulla proposta di un certificato per riaffermare il diritto alla libera circolazione in Europa durante la p...



Deleghe Sottosegretari pubblicate in Gazzetta Ufficiale

FONTE: REDAZIONE - 29/04/2021

Pubblicate in Gazzetta Ufficiale le deleghe di nomina a Sottosegretari.



Accordo UE-Regno Unito sugli scambi commerciali

FONTE: CONSIGLIO EUROPEO - 29/04/2021

Il Consiglio adotta la decisione relativa alla conclusione dell'accordo UE-Regno Unito sugli scambi commerciali e la cooperazione.



DL Trasporti approvato in prima lettura al Senato

FONTE: REDAZIONE - 29/04/2021

Il Senato ha in tarda mattinata approvato il testo del DI Trasporti.

lità che servon duttivo DATI DI SETTORE LE Umano

Sistema produttivo italiano: quali professionalità servono?

FONTE: CENTRO STUDI CONFINDUSTRIA -29/04/2021

Secondo il Centro Studi di Confindustria il sistema produttivo ha bisogno di risorse diplomate a orientamento professionalizzante, da sempre preziose per il tes...



CORPORATE NEWS

Gruppo Iccrea: approvato bilancio consolidato 2020

FONTE: GRUPPO ICCREA - 29/04/2021

Il Consiglio di Iccrea Banca ha approvato i risultati di bilancio consolidato 2020. Al 31 dicembre 2020, l'utile netto consolidato è di 202 milioni di euro, ...



Sorveglianza sui sistemi di pagamento: direttive Bankitalia

FONTE: BANCA D'ITALIA - 29/04/2021

Disposizioni della Banca d'Italia in materia di sorveglianza sui sistemi di pagamento e sulle infrastrutture strumentali tecnologiche o di rete.



Crédit Agricole Italia e Proxima: accordo per rinnovabili

FONTE: CRÉDIT AGRICOLE LEASING ITALIA -29/04/2021

Crédit Agricole Leasing Italia rinnova l'accordo di collaborazione con Proxima a supporto delle energie rinnovabili. Garantita la sostenibilità degli investim...



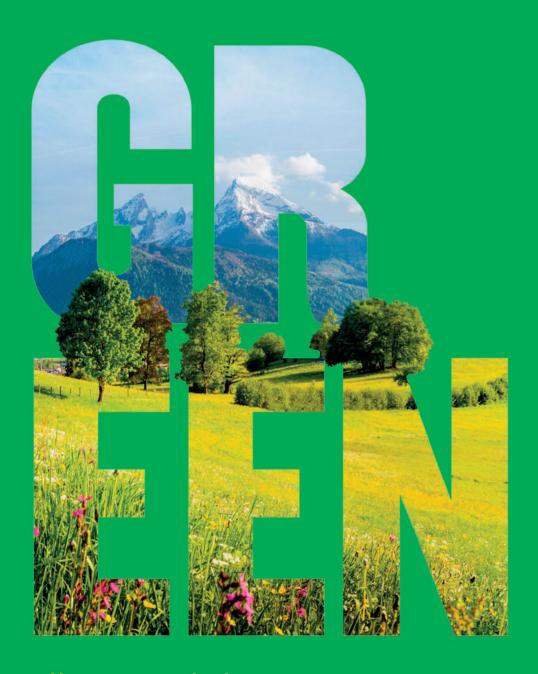
"SUPERIAMO OGNI DIFFICOLTÀ CON DETERMINAZIONE E OTTIMISMO VERSO UN OBIETTIVO COMUNE."



Fai respirare alla tua azienda un'aria nuova.

#allYOUneedisLEASE

Perchè i buoni investimenti fanno bene all'ambiente.







ASSILEA - ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING

Via d'Azeglio, 33 - 00184 Roma Tel. 06 9970361 www.assilea.it - editoria@assileaservizi.it