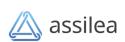
n. 4 | 2021



www.assilea.it



LEASE 2021: ANALISI DI UN SUCCESSO

L FOCUS: AGRICOLTURA 4.0, MOBILITÀ SOSTENIBILE, DIGITALIZZAZIONE

\_ KPMG: IL LEASING A SUPPORTO DEL RILANCIO

**MERCATO: I SETTORI CHE TRAINANO LA RIPARTENZA** 

LEASEBACK: NUOVI DUBBI?



Servizio specialistico

#### **MONITORAGGIO ESTESO** POSIZIONI GARANTITE DAL FONDO CENTRALE DI GARANZIA

a favore di società di leasing, banche, intermediari finanziari



#### Partner di fiducia per il tuo BPO

Garanzia Etica è intermediario finanziario vigilato da Banca d'Italia



garanzia e

escuterla.

l'impossibilità di



#### **EVENTI PREGIUDIZIEVOLI**

Rilevati presso Conservatorie e Tribunali

#### VARIAZIONI AZIENDALI

Rilevati presso le Camere di Commercio

#### VARIAZIONI CONTRATTUALI

Rate impagate, moratorie, allungamenti, altre variazioni da comunicare al Fondo Centrale di Garanzia

Presidia tramite noi il tuo portafoglio... Non rischiare di perdere la garanzia del Fondo Centrale di Garanzia

NUMERO 800899200

www.garanziaetica.it

Centr. 070.2113201



# Soluzioni a portata di mano $5 \times -3 = 0$ Collection Mutui Board Finanziamenti Leasing TREBI Generalconsult

## SOFTWARE FINANZIARIO E CONSULENZA

**Full Service Software** 

Dal 1980 leadership, competenza, flessibilità, innovazione

www.trebi.it

#### FOCUS

#### Si è svolto a Milano il Salone organizzato da Assilea e Newton

#### IL LEASING E LA RIPARTENZA DEL PAESE

Digitalizzazione, fintech, mobilità, agricoltura 4.0, leasing pubblico, garanzie, IFRS16, NPL, Agenti e Mediatori al centro del dibattito di Lease2021. Patuelli (Presidente dell'ABI), Marchesini (Vice Presidente per le Filiere e le Medie Imprese di Confindustria), Granelli (Presidente Confartigianato), Fortis (Fondazione Edison) e la giornalista Maria Latella all'apertura.



Roberto Neglia

Tornata con un'edizione ibrida, in parte in presenza e in parte in streaming, la quarta edizione di Lease si è svolta all'insegna del PNRR. L'analisi del Piano che vede proprio nel leasing lo strumento finanziario essenziale per coinvolgere le PMI, ma anche la leva per affiancare alla pur cospicua dotazione di fondi pubblici i necessari investimenti privati. Come peraltro auspicato dallo stesso Premier Draghi.

Le sfide della digitalizzazione e della fintech, la mobilità sostenibile, il leasing pubblico, i sostegni e le garanzie a favore delle imprese, l'agricoltura 4.0, i principi di contabilità, gli NPL, la gestione post moratorie, le sfide di agenti e mediatori e il futuro del remote working, hanno animato i dibattiti e le tavole rotonde. Circa 2.000 singoli utenti hanno seguito i lavori tra il canale streaming e le dirette di Leasenews.it.

"Il leasing è più di un finanziamento, complementare con il prodotto bancario", ha esordito il Presidente di Assilea, **Carlo Mescieri**, aprendo la kermesse. "E' scelto dalle PMI perché offre l'opportunità di gestire insieme un progetto industriale, avvantaggiandosi dei servizi e della nostra consulenza specializzata. C'è anche un ruolo sociale, perché la società di leasing - proprietaria legale del bene - è chiamata a effettuare verifiche sulla regolarità tecnica di macchinari e impianti, certificazione CE, sulla compliance con le norme di sicurezza sul lavoro, di impatto ambientale, urbanistiche ed edilizie". Questi sono aspetti che il decisore politico deve tenere in sempre maggiore considerazione quando destina le risorse e disciplina gli interventi pubblici.

#### PATUELLI: leasing fondamentale strumento dell'attività economica

Devono però essere risolte alcune questioni rilevanti, per le quali Assilea si è rivolta direttamente al Governo e a Bankitalia. "Riteniamo di meritare di migliorare la ponderazione delle classi degli attivi" - ha proseguito Mescieri - "perché esaminando contemporaneamente il cliente, il bene e il produttore del medesimo, il contratto di leasing è meno rischioso di altre forme di finanziamento e merita un minor assorbimento di capitale". C'è poi il tema di una applicazione della normativa IFRS16 non punitiva per il leasing, come avviene in altri Paesi della UE e la concorrenza non paritaria di soggetti non vigilati.

E' stata l'edizione forse più ricca e più frequentata da ospiti illustri, a cominciare dal Presidente di ABI, Antonio Patuelli, intervistato dallo stesso Mescieri. Il quale ha innanzitutto chiarito che il "leasing è



un fondamentale strumento dell'attività economica; per combattere il debito pubblico, evitando la crescita della tassazione, occorre assolutamente favorire gli investimenti", anche perché "i fondi del Recovery Plan sono indispensabili, ma non sufficienti per una forte e duratura crescita".

Si è rimesso in moto un certo dibattito sull'inflazione - ha notato - ma "la staticità dei prezzi, benché un obiettivo perseguito legittimamente dalla Banche centrali, è difficile da centrare. La situazione pone degli interrogativi, soprattutto a chi ha della liquidità, e dobbiamo spiegare in maniera chiara che un momento buono come questo per investire non lo si trova, con i tassi più bassi della storia dell'Italia unita".

FORTIS: senza il leasing non ci sarebbe stata Industria 4.0

In effetti, almeno per quanto riguarda le PMI italiane, ciò sta già avvenendo da tempo, proprio grazie alla spinta del leasing. Lo ha sottolineato il Prof. Marco Fortis. "Il PNRR è ancora tutto di là da venire e la forte ripresa dell'economia italiana, tutta trainata dall'industria manifatturiera e dalla ripartenza delle costruzioni, è dovuta a industria 4.0 che ha generato una crescita costante da cinque anni" - ha commentato il Direttore e Vicepresidente della Fondazione Edison -. "Dobbiamo ricordare che il 70% dei finanziamenti della Nuova Sabatini sono stati erogati attraverso il leasing e se non ci fosse stato il leasing non avremmo questa crescita che ci sta tirando fuori dalla pandemia".

La ripresa dopo la pandemia non è stata non solo un «rimbalzo», "ma una ripartenza rapida e vigorosa, favorita anche dalle riforme e dalle politiche economiche degli anni 2015-1017, che avevano rafforzato il sistema produttivo e la sua competitività", ha spiegato Fortis. A ciò si aggiunge il clima di fiducia portato dal Governo Draghi, "che ha anche avuto il merito di realizzare una campagna vaccinale efficace, che ha allontanato i pericoli di nuovi lockdown e ha permesso alle imprese di ripartire con forza".

La crescita del PIL italiano nel primo semestre 2021 ha avuto tre grandi fattori di spinta: manifattura, edilizia residenziale ed export. "Con il pia-

n° 4 anno 2021 **3** 

#### FOCUS



no Industria 4.0 la manifattura italiana negli anni pre-Covid-19 è diventata più forte e competitiva e nel primo semestre 2021, con l'esaurirsi della pandemia, ha messo a segno la più forte crescita acquisita nell'Eurozona. Gli incentivi hanno favorito un grande boom dell'edilizia. Nell'export, poi, l'Italia sta facendo decisamente meglio di tutti gli altri grandi Paesi dell'Eurozona", ha concluso il professore.

Garanzie e provviste pubbliche fondamentali per sostenere gli investimenti

Il dibattito ha messo in evidenza il ruolo delle garanzie e delle provviste pubbliche nel sostenere gli investimenti erogati dalle società di leasing a favore delle imprese, soprattutto manifatturiere del Paese. Il Fondo Centrale di Garanzia ha avuto un ruolo fondamentale durante il periodo delle moratorie. Sia perché ha aumentato la percentuale di garanzia delle nuove operazioni, sia perché con l'apertura della sezione speciale di cui all'art. 56 Cura Italia, ha sostenuto il sistema produttivo nel garantire le rate di finanziamento oggetto di moratoria.

"Probabilmente verranno riviste le percentuali di

garanzia ma non per quelle a fronte di investimenti, quindi non per i leasing" - ha tranquillizzato la platea Pierpaolo Brunozzi, Responsabile Business Unit Strumenti di garanzia e agevolazioni Mediocredito Centrale - a ulteriore supporto della ripartenza. Le risorse avanzate sono circa la metà del plafond "e ci consentiranno a partire dal 2022 di continuare a supportare il tessuto produttivo con la garanzia pubblica e provare a ottenere ulteriori agevolazioni per le imprese che investono".

Per quanto riguarda la Garanzia SACE per gli investimenti green, dal dibattito è emerso quanto sia difficile per un'azienda capire quando il proprio progetto può beneficiarne. Questo perché non vi sono elementi oggettivi, ma, caso per caso, occorre valutare la reale riduzione degli impatti sull'ambiente dell'investimento. Inoltre, detta riduzione non deve creare un aggravio di altri fattori di impatto ambientale o sociale. "Per questo SACE ha creato un Vademecum per le PMI volto a facilitare proprio l'identificazione della natura green degli investimenti per beneficiare della garanzia dell'80%", ha commentato Alessandra Ricci, responsabile del Programma Garanzia Italia e green new deal SACE.

Un importante contributo arriva anche da Cassa Depositi e Prestiti, che prima serviva soltanto i gruppi bancari e adesso "ha aperto al leasing, in

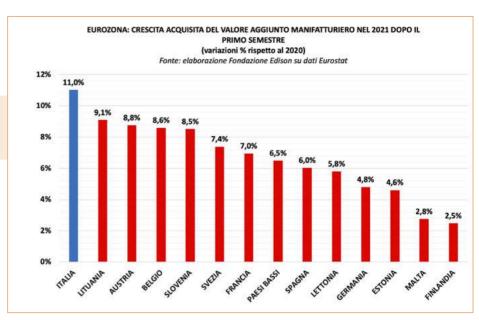


particolare agli intermediari finanziari con una provvista di un miliardo di euro" – ha ricordato Livio Schmid CDP citando l'accordo sottoscritto con Assilea.

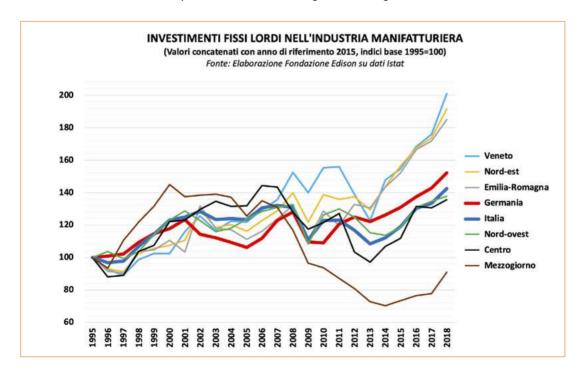
#### Shadow banking: una questione di trasparenza

Altra questione emersa fortemente è quella del contrasto allo shadow banking, sul quale è intervenuta anche l'EBA. Lo stesso Presidente di ABI ha ribadito come uno degli elementi che collega ABI e Assilea è il grande impregno per la legalità e una pretesa che l'interlocuzione con i clienti sia assolutamente trasparente.

Sui temi di maggiore rilevanza abbiamo chiesto un approfondimento a Michele Bertrandi, General Manager Business Unit Equipment & Logistics Solutions di BNP Paribas Leasing Solutions Italia, Gianluca De Candia Responsabile Gestione



Commerciale Leasing e Noleggio Banca Ifis, Lorenzo Macchi KPMG Partner, Financial Risk Management, Massimo Tripuzzi Direttore Generale di Crédit Agricole Leasing Italia.



n° 4 anno 2021 5

## INRICE

2

_	Roberto Neglia
8	Agricoltura e innovazione alla sfida della ripartenza Michele Bertrandi
12	Il PNRR e la mobilità sostenibile Gianluca De Candia
16	Il leasing per il rilancio post covid Lorenzo Macchi
20	Innovazione di processo e leasing? È il momento! Massimo Tripuzzi
24	<b>II lease nel 2021</b> Beatrice Tibuzzi
34	<b>Leasing, analisi degli indicatori di bilancio</b> Eleonora Pontecorvi
38	<b>Il punto fermo della nautica</b> Roberto Neglia
42	Fisco e leaseback: nuovi dubbi Giacomo Albano
46	II Leasing Nautico oggi Ezio Vannucci

Il leacing a la rinartenza del Paece

#### **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,
Eventi 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

Giacomo Albano, Michele Bertrandi, Gianluca De Candia, Lorenzo Macchi, Eleonora Pontecorvi, Massimo Tripuzzi, Ezio Vannucci

Chiuso in redazione il 23 ottobre 2021

6 LEASE NEWS

## ERITORIALE



Questo numero di Lease News tratta, per ovvi motivi, il Salone del Leasing che si è tenuto il 20 e il 21 ottobre. Ho motivo di ritenere che il Salone abbia incontrato i favori di operatori e stakeholders; lo dicono i numeri:

- poco più di 2000 collegamenti in streaming nei due giorni in aggiunta alla settantina di presenze fisiche in platea;
- Poco più di 25.200 visualizzazioni su LinkedIn con 489 reazioni con un indice di gradimento del 12%.

Al di là dei numeri si registra con piacere un sentimento generalmente positivo da parte di tutti coloro che ci hanno accompagnato nella "due giorni".

I temi trattati sono stati apprezzati sia per contenuti che per modalità di presentazione. Vale la pena ricordarli ancora una volta rappresentando quelli gli obiettivi che Assilea si prefigge di conseguire.

- 1) il leasing come anello di congiunzione tra il PNNR e la PM con la sua piena adattabilità alle sei missioni del NGEU all'insegna della preferenza che le stesse PMI dimostrano per il leasing.
- 2) l'azione mirante a dimostrare come per il leasing sia opportuna la revisione dei parametri di ponderazione per l'assorbimento patrimoniale (RWA); cosa per la quale Assilea ha in produzione un'analisi quantitativa atta a dimostrare, da un lato, la minor "pericolosità" del leasing rispetto ai finanziamenti tradizionali e dall'altro la miglior gestione del rischio.
- 3) l'opportunità che la potenziale implementazione

dei principi contabili IFRS16 trovi una riflessione volta a verificare i potenziali danni che essa causerebbe alla "spina dorsale" del Paese (artigiani e PMI che contribuiscono al 70% del PIL) proprio in un periodo in cui il Paese è orientato alla ripresa della sua economia.

- 4) la necessità di rappresentare al Potere Legislativo e alle Capogruppo il "valore aggiunto" del leasing in virtù dei suoi servizi impliciti, unico strumento nel suo genere.
- 5) l'allineamento di Assilea e di tutta l'industria del leasing alla volontà espressa dall'EBA di contrasto alla "shadow banking".

Il ringraziamento mio personale vada:

- al dott. Patuelli, Presidente dell'ABI, per la sua partecipazione e il sostegno fornito;
- a tutti i relatori che hanno contribuito a elevare la trattazione dei temi ad un livello di assoluta qualificazione;
- ai Consiglieri di ASSILEA che hanno dimostrato vicinanza e simpatia;
- alla Direzione Generale e a tutto il personale di ASSILEA per l'impegno profuso per la buona riuscita dell'evento.

#### E adesso?

Adesso inizia il lavoro del Presidente, del Consiglio Direttivo, del Comitato Esecutivo, della Direzione Generale e di tutta l'ASSILEA verso gli obiettivi dinanzi indicati.

Di questo lavoro garantisco il massimo impegno.

## **ATTYALITÀ**

#### Un'occasione da cogliere per i player del leasing e per la filiera italiana

# AGRICOLTURA E INNOVAZIONE ALLA SFIDA DELLA RIPARTENZA

6,8 miliardi di euro sono destinati, in particolare, a questo settore, con il duplice scopo di promuoverne la transizione ecologica e di innovare i modelli produttivi tradizionali.



Michele Bertrandi General Manager Business Unit Equipment & Logistics Solutions di BNP Paribas Leasing Solutions Italia

È noto a tutti che è entrato nel vivo il PNRR, uno strumento complesso che vede nel nostro Paese il principale beneficiario in valore assoluto dei fondi europei e che comprende numerose riforme da attuare nell'arco temporale 2021-2026. Uno strumento, dunque, in grado di offrire da subito grandi opportunità - molte delle quali toccano direttamente il settore dell'agricoltura - ma che, come sempre accade, evidenzia anche qualche limite.

LO SCENARIO - Fra i 191 miliardi stanziati dallo Stato, di cui 69 previsti come sovvenzioni a fondo perduto, 6,8 miliardi sono destinati in particolare al mondo agricolo, con il duplice scopo di promuoverne la transizione ecologica e soprattutto di innovarlo; obiettivo, questo, che si associa spesso a settori specifici ma troppo di rado all'agricoltura, comunemente ancorata a modelli tradizionali.

Andando oltre gli stereotipi, è però interessante domandarci: a che punto siamo con l'innovazione e la meccanizzazione sui nostri campi? I dati dell'ultimo quinquennio a livello globale ed europeo sono incoraggianti e mostrano una crescita del 21% della domanda di macchine agricole. D'altronde, l'innovazione è richiesta, e più che mai trainata, sia dall'incremento demografico, sia dagli stili di consumo più recenti e dai nuovi trend

alimentari, orientati in misura sempre maggiore verso modalità sostenibili e dunque moderne.

Dati e trend che nella nostra quotidianità verifichiamo con costanza: dopo il calo, comunque contenuto, del 2020, la quasi totalità dei nostri Partner (importanti costruttori di macchinari e attrezzature agricole a livello worldwide), ha infatti un giudizio positivo sull'andamento attuale del proprio business e ha indicatori estremamente positivi per i prossimi mesi.

Un bilancio davvero confortante pur nel contesto difficile generato dalla pandemia, che ha posto come problema più evidente quello della scarsità delle materie prime, con conseguenze a cascata sulla produzione e sulla distribuzione di beni e macchine.

In Italia lo scenario, seppur in linea, ha alcune peculiarità. I redditi agricoli sono calati più che altrove - nel 2020 del 4,9%, rispetto all'1,5% della media europea - ma nel comparto della distribuzione sono aumentati i margini. Inoltre, il mondo agricolo italiano è affetto dal cosiddetto digital mismatch: un disallineamento fra le nuove frontiere della tecnologia e le capacità reali nell'adottarla concretamente.

La questione è principalmente di natura culturale



e i dati ci dicono che, per diversi fattori, una parte degli imprenditori agricoli è restia ad adottare spontaneamente nuovi modelli tecnologici e tende a farlo massicciamente solo in concomitanza di grandi investimenti statali e programmi di finanziamento, che avvengono però a distanza di anni. In questo senso, l'entrata in vigore del PNRR rappresenta l'occasione che questa reticenza sia superata e che avvenga un ammodernamento effettivo. E non è l'unica opportunità che si presenta.

PUNTI DI FORZA - In unione con la Nuova Sabatini, per il piccolo-medio imprenditore si profila ora la possibilità, oltre che di rendersi più efficiente e competitivo con nuovi macchinari, beni strumentali e software, di valutare modalità diverse e addirittura business innovativi. Tra questi, penso per esempio all'agricoltura di precisione, o all'idroponica e alle colture rare. O penso anche alle imprese beneficiarie della Tecno-Sabatini, che hanno incrementato i propri investimenti di oltre il 40%, conformandosi così agli standard tecnologici dei competitor internazionali.

Per i costruttori, i vantaggi possono collocarsi su due livelli. Il primo è dato dalla struttura del Piano, che prevede comparti di finanziamento ben precisi e delimitati: quello relativo al miglioramento e al supporto di nuovi impianti di biogas e biometano ha una dotazione finanziaria molto importante. Tutto a vantaggio delle aziende che investono in questa direzione, verso la sostenibilità. Il secondo livello invece è ancora più concreto e riguarda il risveglio dell'interesse verso macchinari onerosi da parte del mercato italiano, in genere un po' fiacco rispetto agli altri mercati europei.

Diverse stime permettono di credere che il parco attrezzature, che ha raggiunto il peggior risultato degli ultimi 40 anni in termini di età media dei beni strumentali, verrà rinnovato fortemente con la sostituzione dei mezzi più obsoleti.

Per le società di leasing, il discorso è ancora più semplice. La locazione finanziaria può essere lo strumento privilegiato per il percorso di ripresa e modernizzazione delle imprese agricole italiane, proprio per adempiere ai punti più sensibili del PNRR, come digitalizzazione, transizione ecologica e nuove infrastrutture. Inoltre, può risultare una modalità di finanziamento più comprensibile ed accessibile per le PMI, che caratterizzano il nostro panorama nazionale e che con il leasing spesso hanno già dimestichezza.

Ad esempio, oltre il 70% degli investimenti derivanti dalla Nuova Sabatini è finanziato con questa modalità. Quindi, la circostanza non fa che evidenziare ulteriormente tutta la convenienza e i vantaggi intrinseci alla nostra tipologia di finanziamento.

**DEBOLEZZE** - Ovviamente, assieme a molte opportunità, nel PNRR possiamo trovare qualche limite. La già menzionata suddivisione in comparti per il settore agricolo, se da un lato privilegia lo sviluppo di energie innovative, vede un po' sacrificato l'ambito della meccanizzazione del settore agricolo, con una dotazione finanziaria di 500 milioni, probabilmente insufficiente rispetto al fabbisogno reale e sicuramente causa di una concorrenza agguerrita per l'accesso ai fondi.

Ma c'è di più: se il mondo degli agricoltori italiani non è sempre incline ad abbracciare rapidamente le nuove tecnologie, questo avviene a maggior ragione per gli attori della filiera corta e le aziende a conduzione familiare, proprio quelle che invece ne avrebbero più bisogno. Potrebbe dunque verificarsi una discrepanza fra ciò che il PNRR vorrebbe realizzare e ciò che effettivamente il mondo agricolo di base recepirà.

D'altro canto, chi invece avrà accesso ai finanziamenti potrebbe orientarsi all'acquisto di strumenti e macchinari certo estremamente innovativi in termini di efficienza e sostenibilità, ma altrettanto difficili da ricollocare e rivendere proprio per l'elevato livello di customizzazione e ricercatezza.

GLI AUSPICI - A partire da questi limiti si possono



proporre almeno due spunti di diversa tipologia. Esattamente come capitato con la Nuova Sabatini, che ha visto un rifinanziamento importante dopo un boom di richieste e l'esaurimento della dotazione iniziale, allo stesso modo sarebbe utile prevedere fin da ora uno stanziamento decisamente superiore per la voce di adozione dei macchinari innovativi. In secondo luogo, e forse più profondamente, è opportuno fare un discorso di scenario. In Italia la sapienza tecnologica diffusa alla base della filiera agricola spesso non tiene il ritmo dei progressi industriali ed è giunta l'ora che la tendenza cambi.

Per farlo, è necessario che tutti gli attori coinvolti si adoperino per colmare questo gap e per raggiungere anche coloro che sono nelle zone d'ombra di questo mondo e all'oscuro dei processi più recenti, come i comparti più tradizionali e le piccole imprese a basso tasso innovativo. Mi riferisco, in particolare, al mondo della formazione strettamente intesa, come scuole e università,

che hanno il ruolo di fornire sempre aggiornamento e supporto, alla realtà delle associazioni di categoria, che dovrebbero raggiungere la massima capillarità nel proprio ambito di competenza, e infine alle aziende, cui spetta il compito di diffondere la cultura dell'innovazione e i risultati dal fronte della ricerca.

Tutto ciò potrebbe portare a una sinergia per la massima trasmissione delle conoscenze, perché non vada sprecata la grande occasione che è il PNRR per il settore agricolo e per il Paese, in termini di ripresa economica e dell'impostazione di scommesse e traiettorie che rimarranno in vigore per anni.

Per l'agricoltura italiana è il momento di accogliere la sfida dell'innovazione. Noi, società di leasing, siamo pronti a supportare i nostri Partner e i nostri Clienti che desiderano abbracciare questa transizione, per affrontare con positività, in modo sostenibile ed inclusivo, gli importanti e continui cambiamenti del mondo.

# Determinati fino ala vetta

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

IL TUO



sede Legale: Milano - Uffici di rappresentanza: Bologna - Poligno













#### **ATTUALITÀ**

# Luci e ombre nel processo di elettrificazione del settore Auto

## IL PNRR E LA MOBILITÀ SOSTENIBILE

L'impegno di Banca Ifis sulla mobilità green: soluzioni finanziarie mirate per favorire comportamenti ecologici



**Gianluca De Candia** Responsabile Gestione Commerciale Leasing e Noleggio Banca Ifis

L'impianto generale del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR), il documento che descrive come l'Italia intende investire i fondi che arriveranno nell'ambito del programma Next generation Eu, offre un'occasione unica per recuperare i ritardi del Paese in termini di riforme e rilancio dell'economia e dell'occupazione. Secondo una relazione pubblicata dal centro studi del Parlamento italiano, il governo valuta l'impatto del PNRR sull'economia con una crescita dello 0,8% e stima un tasso di crescita potenziale nell'anno finale del piano all'1,4%. Le risorse gestite ammonteranno a oltre 235,12 miliardi di euro.

Nello specifico, il Piano dà rilievo alla mobilità sostenibile per il raggiungimento dei target di decarbonizzazione europei, prevedendo il sostegno all'utilizzo dell'idrogeno nell'industria e nel trasporto e lo stanziamento di 230 milioni per la realizzazione di 40 stazioni di rifornimento dedicate al trasporto stradale. Altri 450 milioni di euro sono destinati alle attività di ricerca e sviluppo sull'idrogeno.

Le misure indicate dal Piano sono complessivamente condivisibili, ancorché migliorabili: il potenziamento della rete ferroviaria e dell'alta velocità, la realizzazione di piste ciclabili, le infrastrutture di ricarica elettriche e a idrogeno, sono interventi che vanno nella direzione di decongestionare il traffico stradale e favorire l'abbattimento delle emissioni nocive, anche mediante il ricorso a forme diverse di mobilità integrata.

Circa 59 miliardi di euro sono previsti a sostegno della rivoluzione verde e della transizione ecologica, di cui 5,3 miliardi per lo sviluppo della tecnologia di ricarica bidirezionale Vehicle-to-grid, interventi per la transizione 4.0 e misure per favorire le nuovi connessioni veloci 5G, fondamentali per lo sviluppo delle auto connesse e della guida autonoma.

Il PNRR italiano rappresenta un esercizio sfidante e ambizioso che potrà ragionevolmente accelerare lo sviluppo in chiave sostenibile del Paese; tuttavia, per quanto riguarda la mobilità individuale, il Piano contiene alcuni aspetti su cui porre particolare attenzione.

Prendiamo come esempio le infrastrutture di ricarica, essenziali per la vendita di nuovi veicoli elettrici. Il piano pone come obiettivo al 2030 la presenza nel parco circolante di 6 milioni di auto elettriche, che significherebbe una crescita al 16%; attualmente la quota è solo dello 0,2% e, a fronte di questi numeri, si stima siano necessari oltre 31.500 punti di ricarica rapida pubblici.

L'Italia per diffusione delle colonnine è al sedi-

## **ATTUALITÀ**

cesimo posto in Europa, con 2,7 punti ogni 100 km. La Germania ne ha quasi 7 ogni 100 km e, per sostenere questa transizione verso l'elettrico, ha inserito nel suo piano 5,5 miliardi di euro. Il PNRR prevede un fondo di 750 milioni di euro fino al 2026 per potenziare la rete di ricarica che dovrebbero servire per circa 21.000 nuove colonnine pubbliche. Ma ai costi attuali, questa cifra basta appena per impianti da 50 kW, che comportano un tempo di almeno un'ora e mezzo per fare il pieno di energia ad un'auto. Ciò che serve per sostenere la diffusione della mobilità elettrica sono, invece, punti di ricarica ultra-fast, come quelli da 150 kW in su che riducono il tempo di sosta a 20 minuti.

Un altro tema critico è la transizione tecnologica. Secondo l'Associazione della filiera dei servizi automobilistici servirebbe un sostegno sul rinnovo della flotta, sulle infrastrutture di ricarica, sull'aumento della diffusione di ibride ed elettriche (anche nel segmento veicoli commerciali).

Il settore automotive incide profondamente sulla transizione ecologica: la riduzione delle emissioni di CO2 è un tema chiave tanto del piano di ripresa quanto delle strategie del comparto automobilistico, uno dei più impegnati nella ricerca e negli investimenti per lo sviluppo di tecnologie che riducano l'impatto dei trasporti sull'ambiente. Per centrare gli ambiziosi obiettivi sul taglio alle emissioni di CO2 è necessario accelerare sulla diffusione di auto elettriche e ibride.

Su questo fronte, già da alcuni anni Banca Ifis ha scelto di sostenere la mobilità green con soluzioni finanziarie mirate a favorire comportamenti ecologici, migliorare la qualità della vita e ridurre le emissioni di CO2. Ifis Leasing Green, lanciata nel 2019, è la prima offerta integrata che, oltre al contratto di leasing per l'acquisto di veicoli elettrici/ibridi plug-in racchiude anche un pacchetto di servizi di assicurazione e consulenza per colmare un gap informativo di mercato e rendere il cliente finale più consapevole anche in merito alle stazioni e modalità di ricarica.



#### **ATTYALITÀ**

Per strutturare l'offerta, la Banca ha scelto di avere al suo fianco come partner i principali operatori della mobilità elettrica in Italia: Enel X, E-GAP ed E-Station. Grazie anche a quest'iniziativa, Banca Ifis è divenuta top leader nel leasing di veicoli elettrici con una market share del 34% (dati 2020).

Al nostro Paese serve dunque un sistema pluriennale di incentivi per rinnovare il parco auto che sostenga le vendite delle auto elettriche e ibride, evitando provvedimenti a singhiozzo che confondono consumatori e imprese come l'Ecobonus. Non solo incentivi quindi, ma una strategia di lungo periodo che prenda spunto dall'esperienza di altri Paesi, quale la Norvegia dove le auto elettriche costituiscono più del 50% delle vendite e dove il Governo ha investito sulla defiscalizzazione, decidendo di non applicare sui modelli elettrici l'Iva, l'imposta di bollo e altre tasse.

L'aspetto più evidente è l'anzianità del parco cir-

colante: 11,5 anni la media italiana contro gli 8 della Gran Bretagna e i 9 di Francia e Germania. Dei quasi 36 milioni di vetture che circolano in Italia, il 24% è antecedente la normativa Euro 4. Una percentuale che sale al 47% tra i veicoli commerciali, al 57% tra i veicoli industriali e al 48% per gli autobus. Non c'è dubbio che i veicoli più vecchi siano più inquinanti, oltre che meno sicuri. Favorirne la sostituzione con mezzi di nuova generazione significa ridurre l'impatto ambientale aumentando di pari passo la sicurezza stradale.

Un'equivalenza confermata dai dati diffusi da Unrae, l'Associazione delle Case automobilistiche estere che operano in Italia nella distribuzione e commercializzazione di autovetture: tra marzo 2019 e dicembre 2020 – periodo nel quale all'Ecobonus per auto elettriche e ibride plug-in si è aggiunto (seppur a singhiozzo) l'incentivo per auto termiche, full e mild hybrid – le emissioni medie di CO2 per le nuove immatricolazioni è sceso da 143,6 a 123,1 g/km.





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



## **ATTUALITÀ**

#### La possibile revisione del trattamento prudenziale e degli rwa di questo driver

#### IL LEASING PER IL RILANCIO POST COVID

Nel contesto post Covid-19 - anche a fronte delle ingenti risorse destinate al rilancio economico previste dalle istituzioni nell'ambito del Recovery Fund - il prodotto del leasing rappresenta una risorsa fondamentale a supporto del sistema imprenditoriale per il sostegno delle iniziative di rinnovamento e dei relativi investimenti necessari.



**Lorenzo Macchi** KPMG Partner, Financial Risk Management

I fattori critici di successo del prodotto leasing nell'ambito del contesto di rilancio economico post pandemia può essere ancorato a tre principali driver:

- Un naturale orientamento del prodotto a finanziamenti destinati alle priorità identificate nell'ambito del supporto pubblico (Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza PNRR), quali, ad esempio, la digitalizzazione ed innovazione del sistema produttivo, la transizione ecologica, il miglioramento delle infrastrutture per la mobilità, ecc.;
- Alcune caratteristiche intrinseche del prodotto (servizi accessori, obsolescenza del bene e mercato dell'usato, ecc.) che lo rendono maggiormente competitivo per gli operatori del sistema produttivo rispetto ad analoghi prodotti di finanziamento 'tradizio-

- nali' offerti dal sistema bancario;
- L'eventuale beneficio derivante dalla possibile revisione dei coefficienti di ponderazione ne nell'ambito della disciplina di vigilanza prudenziale, derivante da un'interlocuzione attualmente in corso con il Regolatore, che potrebbe alleggerire i coefficienti di ponderazione (cd. Risk Weighted Asset RWA) e, di conseguenza, il capitale che gli operatori devono detenere a fronte delle esposizioni in leasing.

In tale contesto, Assilea - Associazione Italiana Leasing, in collaborazione con KPMG Advisory S.p.A., si è posta l'obiettivo di fornire agli interlocutori istituzionali (Autorità di Vigilanza, Gruppi bancari di riferimento per le associate, altri stakeholder nel mercato del leasing) e al sistema

# RISK

## **OTTUOLITÀ**

imprenditoriale un inquadramento del prodotto, rappresentando nell'ambito di un *position paper* gli elementi distintivi a supporto delle iniziative di rilancio.

Tra i principali temi che saranno analizzati si evidenziano i seguenti:

- Gli effetti della specializzazione nelle attività di concessione nella distribuzione del prodotto leasing, al fine di rappresentare gli effetti (in termini di volumi, rischio, marginalità, ecc.) generati dall'incremento dei livelli di specializzazione sui processi di concessione nell'ambito dei differenti canali distributivi utilizzati per il leasing;
- Gli elementi distintivi del prodotto leasing rispetto alle altre forme di finanziamento, con l'obiettivo di evidenziare i vantaggi differenziali/competitivi del leasing (servizi impliciti e opzionali, pricing, riduzione obsolescenza del bene, ecc.) rispetto ad altre forme di finanziamento;
- Il profilo di rischiosità del prodotto leasing e i requisiti patrimoniali, al fine di indagare l'eventuale minore rischiosità del leasing (o di alcuni suoi comparti) rispetto ad altre forme di finanziamento, valorizzando le specificità gestionali (monitoraggio e controlli sul bene) e la relativa efficacia dei processi di recupero rispetto al valore/pricing del bene ("repossession" e "remarketing") al fine di identificare possibili aree di efficientamento regolamentare (RWA/requisiti patrimoniali);
   Il ruolo del leasing a sostegno dell'impresa e

delle istanze del rilancio (PNRR), con la fina-

lità di evidenziare il legame tra le caratteristiche del prodotto leasing, le esigenze post crisi Covid-19 e la possibilità di accesso a misure di supporto pubblico, anche in funzione delle peculiarità a supporto dei temi di Innovazione e Sostenibilità/ESG.

Con riferimento specifico al terzo dei punti sopra menzionati, l'analisi di Assilea si colloca nell'ambito di una più ampia iniziativa a livello europeo coordinata da Leaseurope (Federazione Europea del Leasing, che rappresenta 46 associazioni di categoria nazionali in oltre 30 differenti paesi) che ha formulato una proposta di integrazione alla normativa di vigilanza prudenziale per consentire alle esposizioni in leasing di beneficiare di uno sconto sui requisiti patrimoniali nell'ambito delle future evoluzioni del *Capital Requirement Regulation* (cd. CRR3) ed ha avviato l'iter di confronto con il Regolatore.

Tale iniziativa approfitta della finestra temporale che si è aperta per effetto dello slittamento di un anno (da gennaio 2022 a gennaio 2023) – causa Covid-19 – dell'implementazione dei nuovi criteri per la determinazione dei requisiti patrimoniali delle banche (cd. Basilea 4) e intende ripercorrere il percorso già seguito con successo per altre forme tecniche di finanziamento (ad esempio la Cessione del Quinto dello Stipendio, con riferimento a quanto previsto dalla cd. CRR2).

La proposta formulata da Leaseurope è basata sulle seguenti linee di indirizzo:

 prevedere un meccanismo di abbassamento del requisito patrimoniale sul rischio di credito





per le esposizioni leasing nell'ambito della metodologia standardizzata, di cui potrebbero comunque beneficiare anche gli intermediari che adottano una metodologia avanzata, perché andrebbe ad abbassare il cosiddetto output floor introdotto da Basilea 4;

rendere applicabile tale abbassamento dei coefficienti di ponderazione del rischio solo se le
società di leasing sono in grado di applicare
requisiti stringenti in merito ai criteri e meccanismi di valutazione e monitoraggio del valore
del bene oggetto del contratto di leasing.

La proposta di modifica, nello specifico, prevede una ponderazione ridotta a fronte del rischio di credito pari:

- al 65% per le esposizioni leasing corporate prive di rating, invece del 100%;
- al 50% per le esposizioni leasing retail, invece del 75%.

Assilea, attraverso il position paper in corso di predisposizione, intende supportare la proposta di Leaseurope elaborando le principali evidenze relative al mercato italiano del leasing, andando ad indagare e a rappresentare il livello di presidio del rischio rispetto alle seguenti dimensioni:

 Aspetti di tipo qualitativo, con particolare focus sui processi di monitoraggio e di controllo del bene (presidio su uso/destinazione, età/obsolescenza, localizzazione, regole di ammortamento ecc.) e del prezzo di mercato/valutazione del bene (requisiti su perizie, possibilità di ispezione/ accesso da parte del locatore, coperture assicurative ecc.);

- Elementi di natura quantitativa, con particolare riferimento ai seguenti aspetti:
  - evidenze aggiornate sui tassi di default del leasing, sia in comparazione rispetto ad altri prodotti bancari tradizionali, sia all'interno del mercato del leasing per comparto (es. immobiliare, strumentale, auto), area geografica, settore e "vintage", identificando eventuali break strutturali a seguito del rafforzamento dei processi di concessione (per esempio pre/post 2010);
  - evidenze di recupero in caso di deterioramento dell'esposizione, rappresentando l'efficacia dei processi di recupero tipici del leasing (esempio remarketing) e le possibili ricadute positive in termini di valutazione del bene e di mitigazione dei tassi di perdita.

Tale iniziativa, supportata anche dalle evidenze del mercato italiano, potrebbe rappresentare quindi un ulteriore punto di forza del prodotto leasing, evidenziandone una maggiore appetibilità in termini di rischio/rendimento e

> rafforzandone quindi il posizionamento di mercato nel contesto di rilancio post pandemia.

NEWS

# WE TURN DATA INTO INFORMATION

Una corretta gestione dei dati per ottenere informazioni di qualità determinanti nelle scelte di business ottimali



Con numerose esperienze in ambito **Data Governance**, **Business Intelligence** e **Machine Learning**, affianchiamo
le società di Leasing nella definizione di modelli e
soluzioni di business che interpretano e prevedono le
dinamiche di mercato.









Contatti

▶ www.sadasdb.com

► sales@sadasdb.com

## **ATTUALITÀ**

Il PNRR spinge le imprese all'innovazione, alla sostenibilità e al digitale. Il leasing è lo strumento di finanziamento giusto

#### INNOVAZIONE DI PROCESSO E LEASING? È IL MOMENTO!

Innovazione di processo: il punto di vista di Crédit Agricole Leasing Italia.



Massimo Tripuzzi Direttore Generale di Crédit Agricole Leasing Italia. Foto: Studio Fotografi-

co Still Life

Innovazione di processo e leasing? È il momento. I numeri del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR) lo dichiarano senza mezzi termini: il tessuto imprenditoriale del nostro Paese ha bisogno di rinnovarsi e cambiare pelle. Oltre 190 miliardi di euro e sei missioni a sostegno di tematiche tra cui digitalizzazione, innovazione, competitività, formazione e ricerca, senza dimenticare la sostenibilità. L'obiettivo è rafforzare le fondamenta per uno sviluppo duraturo e sostenibile dell'economia in modo da favorire un aumento della produttività. I progetti del Ministero dello Sviluppo Economico (MISE), nella missione "Digitalizzazione, innovazione, competitività e cultura", puntano alla transizione digitale, al sostegno dell'infrastruttura del Paese e alla trasformazione dei processi produttivi delle imprese. È pertanto necessario supportare gli investimenti strategici nell'ambito della Transizione 4.0, favorendo i progetti innovativi per le filiere del Made in Italy.

Innovare pensando al futuro e a nuove opportunità. Basta pensare all'attenzione che il PNRR dedica, tra gli altri, alla nuova strategia di decarbonizzazione per i trasporti su strada. La crisi climatica in atto ha generato un ritorno di interesse nei confronti di questa tecnologia. L'idrogeno prodotto al 100% da fonti rinnovabili può rappresentare una soluzione da non tralasciare nel parterre di tecnologie che si renderanno necessarie per

raggiungere l'obiettivo europeo di zero emissioni al 2050. Seppur non svincolato da limiti come l'inferiore efficienza energetica rispetto ad altre soluzioni e la bassa efficienza in termini di produzione, distribuzione ed utilizzo, l'imprescindibilità dell'obiettivo di decarbonizzazione potrebbe però giustificarne l'utilizzo in quei settori dove non esistono alternative più valide.

Per la maggior parte delle aziende l'innovazione è la chiave di volta che permette loro non solo di consolidarsi ma di perdurare nel tempo. Un business privo di innovazione rischia di soccombere alla concorrenza. Qualsiasi mission aziendale deve ragionare "out of the box" per promuovere soluzioni alternative ed innovative. Non è un compito facile, ma se ben gestito, il risultato è in linea o superiore alle aspettative.

Il focus sta nell'obiettivo: l'innovazione di processo deve essere il volano per la soddisfazione del cliente. Quest'ultimo non deve essere considerato un soggetto passivo da includere in mere ricerche di marketing, ma deve diventare protagonista del processo di innovazione. Non solo, una politica di innovazione di successo aiuta, al contempo, a trattenere i talenti e motivare i dipendenti coinvolti in nuovi progetti strutturali.

Le risorse per agire ci sono, la transizione 4.0 è

## **ATTUALITÀ**

all'attenzione di tutti, ma emergono anche dei punti di debolezza. Non tutte le organizzazioni, infatti, possono vantare strutture snelle e processi lean che consentono di ottimizzare i processi e sfruttare al meglio le opportunità derivanti dal PNRR. Basti pensare al mondo delle PMI, cuore pulsante dell'economia italiana, che spesso deve fare i conti con lunghi iter burocratici di erogazione dei contributi piuttosto che di inapplicabilità di alcune evoluzioni tecnologiche perché ancora un passo indietro rispetto alle nuove implementazioni.

In **Crédit Agricole** confidiamo che vi siano regole certe e ben definite, che permettano di fruire a pieno di tutti gli stanziamenti predisposti, senza creare zone d'ombra che possano rallentare la messa a terra dei piani di investimento.

Spesso parliamo di innovazioni incrementali e sostanziali, non per forza radicali e rivoluzionarie. Le prime permettono di ridefinire, semplificare, consolidare e migliorare i processi di attività esistenti attraverso paradigmi preesistenti, le seconde introducono nuove funzionalità che, pur non alterando sostanzialmente l'utilizzo del prodotto, lo migliorano, rendendolo più completo. Ed è proprio per la natura del leasing stesso, profondamente radicato nella sua normativa di competenza, che queste tipologie di innovazioni risultano le più vincenti.

Crédit Agricole Leasing Italia, insieme al Gruppo Crédit Agricole, ha molto a cuore il tema dell'innovazione, così come la soddisfazione dei propri clienti, secondo la raison d'etre 'Agire ogni giorno nell'interesse dei clienti e della società'.

In particolare, negli ultimi anni è stato avviato un processo strutturato di industrializzazione dei processi che attraverso piccole e grandi "rivoluzioni interne" ha permesso di rivedere diversi flussi. Per citare solo alcune delle nostre best practice ci piace parlare la stessa lingua di Assilea suddividendoli nei tre pilastri della Campagna di Comunicazione Istituzionale "All YOU need is LEASE": SMART, DIGITAL e GREEN".

In ottica Smart, abbiamo rivisto la maggior parte

dei flussi interni al fine di ottimizzare e migliorare sempre più la customer journey, dedicando le nostre risorse e le nostre energie completamente a favore della soddisfazione del cliente e delle sue necessità.

Quanto poi ai processi di delibera, alcune tipologie di operazioni vengono valutate con l'utilizzo del Credit Scoring, in grado di migliorare sia l'efficienza operativa tramite automazione del processo sia l'efficienza creditizia tramite riduzione dei tempi di risposta alla clientela. In questo modo, Crédit Agricole Leasing garantisce un miglior presidio del rischio attraverso una valutazione robusta e predittiva del merito creditizio.

Non solo, vi è stata innovazione di processo Commerciale con l'apertura al nuovo canale distributivo del Vendor Leasing, che si è affiancato al canale tradizionale della rete bancaria: un canale, quello dei vendor, che ha aperto nuovi scenari in ottica cross-selling di Gruppo, facendo altresì emergere un cambiamento culturale che mette al centro non più il bene ma il servizio. Al contempo, l'offerta di prodotto si è arricchita attraverso la proposizione del leasing operativo strumentale, meno dipendente da dinamiche di incentivi fiscali e che meglio risponde ai nuovi bisogni della clientela sempre più NO ownership e pay per use orientend.

In tema Digital Crédit Agricole Leasing ha puntato su un progetto paperless che consente la razionalizzazione della documentazione in tutte le fasi della pratica di leasing. Contestualmente, abbiamo apportato rilevanti evoluzioni a livello IT al nostro applicativo di front-end sempre più in grado di migliorare la user experience con nuove funzionalità, tra cui la garanzia di un unico punto di accesso per tutti i prodotti e per tutte le reti. Le implementazioni hanno permesso una maggiore velocità di lavorazione delle pratiche grazie alla totale digitalizzazione dei flussi di caricamento e conseguente maggiore efficientamento di processo velocizzando l'iter di delibera e accrescendo così la soddisfazione del cliente. Una men-





zione, infine, va al processo di firma digitale - che miglioreremo in ottica di customer oriented -, con implementazioni per l'area riservata cliente. Sono inoltre in fase di sviluppo e lancio tante altre iniziative.

In ambito Green abbiamo avviato il progetto CA GREENLEASE, un piano in cui crediamo molto, che ha l'obiettivo di fornire un servizio concreto alla clientela, generando maggiore valore attraverso la sostenibilità. Abbiamo arricchito questo progetto in più ambiti, per esempio con l'offerta

del nostro prodotto energie rinnovabili, tramite soluzioni per veicoli ibridi/elettrici e impianti fotovoltaici, prendendo sempre in considerazione l'opinione del cliente attraverso una survey online dedicata al mondo green.

Tornando dunque alla domanda iniziale: Innovazione di processo e leasing? Ovviamente si, rappresenta la carta vincente per "plasmare" la cultura e l'offerta aziendale al servizio di tutti i clienti Crédit Agricole.







# Lease News.it

**LeaseNews.it** è un flusso ininterrotto di **notizie** e **contenuti multimediali**, ricercabili per materia e parole chiave, per soddisfare la necessità d'informazione quotidiana di banche, operatori non bancari, produttori dei beni e, più in generale, aziende costruttrici, società di servizi, vendor e clienti, che orbitano attorno al mondo del Lease.





#### MERCATO

# Settori che trainano la ripartenza e nuove opportunità di business

#### **IL LEASE NEL 2021**

La spinta dello strumento finanziario preferito dalle PMI in uno scenario che va a riposizionare il rapporto tra investimenti e PIL sui livelli prevalenti prima della crisi globale del 2008-09



Beatrice Tibuzzi

La ripresa dello stipulato leasing, iniziata nella seconda metà del 2020, prosegue nel 2021. I ritmi di crescita sostenuti nel primo semestre hanno consentito a luglio di superare l'obiettivo che rimaneva impresso nella nostra mente e cioè quello dei volumi di stipulato "pre-pandemia".

Il mondo però sta cambiando, nuove opportunità si affacciano sul mercato e dunque il settore si sta ponendo obiettivi più ambiziosi. Del resto, la soglia dei volumi 2019, non può essere vista come una soglia ideale, in quanto in quell'anno il nostro settore registrava una lieve flessione dopo un quinquennio di crescita. È dunque giusto attendersi qualcosa di più.

PIL italiano già in crescita prima degli altri membri UE

Tutto ciò è ancora più vero alla luce della sostenuta ripresa dei principali indicatori economici e, in primo luogo, degli investimenti. Come si legge nel Bollettino Economico della Banca d'Italia, la variazione del PIL è stata lievemente positiva già nel primo trimestre, a differenza degli altri principali paesi dell'area dell'euro, dove si è registrata

una caduta del prodotto. Nel secondo trimestre la crescita si è accentuata, favorita dall'accelerazione della campagna di vaccinazione e dal graduale allentamento delle restrizioni.

Vi ha contribuito, oltre a una nuova espansione dell'industria, anche l'avvio di un recupero nei servizi. Come evidenzia il Centro Studi Confindustria, gli indici sugli acquisti mostrano una frenata nell'industria negli ultimi tre mesi e una accelerazione nei servizi. Ciò avviene, in parte perché inizia a pesare anche in Italia la scarsità di alcuni input produttivi, che già preoccupava da alcuni mesi, in parte perché non si sono avuti altri blocchi sui servizi, ma al contrario nel turismo c'è stata una prima risalita in estate.

Le recenti stime dei centri studi nazionali e internazionali prevedono una crescita a fine anno del PIL vicina al 6%, sostenuta da una crescita a due cifre degli investimenti. Ci si attende, infatti, che in controtendenza con quanto avvenuto successivamente alle due precedenti recessioni, la ripresa sarà caratterizzata da un forte contributo degli investimenti, che ricominceranno a crescere in maniera sostenuta grazie alle prospettive della domanda, alle condizioni favorevoli di finanziamento e al sostegno del PNRR.

In questo scenario, alla fine del triennio il rapporto tra investimenti e PIL si riporterebbe sui livelli prevalenti prima della crisi globale del 2008-09, cioè al di sopra del 20%. Maggiore sarà, presumibilmente, anche l'incidenza della componente di investimenti pubblici. Fra i settori in ripresa, oltre a quello già richiamato del turismo, si osservano da alcuni mesi segnali positivi sul fronte delle costruzioni, che beneficiano degli incentivi fiscali messi a disposizione del settore.

A luglio 2021 il leasing ha raggiunto i livelli pre-pandemia del 2019

La correlazione tra leasing e investimenti mobiliari è cresciuta ed è diventata massima nell'ultimo quinquennio. Il leasing ha anticipato la ripresa degli investimenti a partire dalla seconda metà dello scorso anno (fig. 1). L'incremento dello stipulato ha avuto un ritmo elevato nella prima parte del 2021 quando il mercato si confrontava con i volumi che nel 2020 risultavano compressi per gli effetti del lock-down.

A luglio sono stati raggiunti i livelli pre-pandemia e la dinamica positiva si è confermata anche ad agosto, con una crescita cumulata a due cifre in tutti i principali comparti (tab. 1). Il rallentamento ad agosto rispetto ai mesi precedenti (fig. 2), in parte fisiologico per la ridotta attività produttiva di quel mese, si sarebbe potuto aggravare in mancanza del rinnovo dei fondi per gli investimenti PMI di cui alla Nuova Sabatini, solo recentemente riconfermati.

Guardando ai settori a cui si rivolge il prodotto, si conferma una prevalenza del leasing rivolto al manifatturiero, che rappresenta una percentuale dello stipulato dei primi otto mesi dell'anno pari al 37% del totale e ancora maggiore di quella che si registrava nei due anni precedenti.

Per la prima volta, troviamo al secondo posto il leasing a **imprese attive nel comparto del trasporto e** 

Fig. 1 – Dinamica trimestrale leasing e investimenti (var. % tendenziale su dati destagionalizzati)



Tab. 1 - Sintesi stipulato leasing nei primi 8 mesi dell'anno

STIPULATO LEASING GEN-AGO 2021	Numero	Valore (migliaia di Euro)	Var % Numero	Var % Valore	
Autovetture in leasing*	45.801	1.851.743	11,0%	9,4%	
Autovetture NLT*	180.822	4.741.449	42,9%	49,8%	
Veicoli commerciali in leasing*	20.803	758.623	4,4%	9,5%	
Veicoli commerciali NLT*	23.353	507.640	33,3%	40,7%	
Veicoli industriali	14.506	1.515.302	38,0%	39,8%	
AUTO	285.285	9.374.757	32,3%	34,0%	
Strumentale finanziario	71.321	5.890.749	43,5%	68,1%	
Strumentale operativo	50.971	748.986	-10,0%	-13,3%	
STRUMENTALE	122.292	6.639.735	15,0%	52,0%	
AERONAVALE E FERROVIARIO	202	232.047	-27,1%	-40,9%	
Immobiliare da costruire	409	783.474	3,5%	-1,8%	
IMMOBILIARE	2.086	1.919.667	13,8%	13,3%	
ENERGY	88	54.846	95,6%	254,2%	
TOTALE GENERALE	409.955	18.221.052	26,4%	35,3%	
(*) Fonte: elaborazioni Assilea su dati Centro Studi e Statistiche UNRAE					

Fig. 2 – Stipulato leasing mensile a confronto con il 2019 (valori in migliaia di euro)



#### MERCATO

magazzinaggio. Tali imprese hanno sofferto in misura minore della crisi rispetto a quelle del settore del commercio all'ingrosso e al dettaglio. Quest'ultimo settore dai dati 2021 risulta al terzo posto per stipulato leasing. Nello specifico, il leasing di attrezzature per il commercio all'ingrosso e al dettaglio e per l'industria alberghiera ha visto una contrazione del 25% rispetto ai volumi pre-covid (fig. 3a e 3b).

A riprova della migliore performance del leasing nel settore del trasporto, si possono osservare dinamiche a doppia cifra nel **leasing finanziario di veicoli industriali**. Il leasing in questo comparto è cresciuto di oltre il 40% rispetto al 2020 e dell'11% circa rispetto ai primi otto mesi del 2019.

In parte legata allo sviluppo della logistica, è anche la leggera ripresa che sta vivendo il leasing nel comparto **immobiliare**, soprattutto nel comparto degli immobili già costruiti da riallocare. Anche se l'incremento in termini di numeri e valori è a due cifre rispetto al 2020, ancora non sono stati raggiunti i livelli del 2019. È però auspicabile che lo stabilizzarsi della ripresa economica consenta un nuovo sviluppo degli investimenti nel settore non residenziale, in cui sappiamo il leasing si pone come strumento preferito dalle PMI.

È cresciuto il leasing a imprese di costruzioni. Oltre la metà dello stipulato in quel comparto serve a finanziare beni strumentali, una percentuale lievemente più contenuta e pari al 38% è invece leasing di mezzi di trasporto. Ne consegue che il leasing di macchinari per l'edilizia civile e stradale si attesta al primo posto per volumi di stipulato strumentale. È quasi raddoppiato il numero dei contratti rispetto ai dati pre-covid, con un incremento del 65% dei volumi di stipulato. Cresce del 30%, rispetto al 2019, anche il leasing di apparecchi di sollevamento non targati.

Il boom dell'Agricoltura spinto dal processo di digitalizzazione

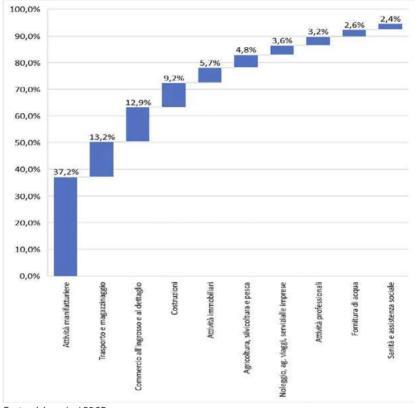
Anche se su volumi ancora contenuti, il settore che si attesta al primo posto per incremento di utilizzo del prodotto leasing nell'ultimo biennio è quello delle **imprese agricole**. Era uno tra i pochissimi comparti ad avere registrato una crescita nel corso del 2020 e quest'anno vede raddoppiare i volumi di stipulato rispetto a quelli pre-pandemia. Le imprese agricole finanziano in leasing prevalentemente beni strumentali. È cresciuto di circa il 20% l'importo medio contrattuale nel 2021 rispetto ai li-

velli pre-covid, come conseguenza del processo di digitalizzazione che sta interessando il settore. Essendo, infatti, le imprese agricole prevalentemente PMI, molte di esse usufruiscono degli investimenti agevolati di cui alla Nuova Sabatini. In particolare, nella Tecno-Sabatini (finalizzata all'acquisizione di beni strumentali di cui al Piano Industria 4.0), l'incidenza del leasing rispetto agli altri prodotti bancari è superiore al 60%. Quasi un terzo dei finanziamenti leasing Nuova Sabatini 2020 su beni interconnessi di cui al Piano Industria 4.0 hanno riquardato macchinari per l'agricoltura.

Nel complesso, l'incremento del leasing di macchinari per l'agricoltura è stato ancora più sostenuto di quello osservato nel citato comparto dell'edilizia civile e stradale. Tale performance gli fa guadagnare il secondo posto nella graduatoria dei beni più leasingati, sia in termini di numero di contratti che di importo. A conferma dello sviluppo della filiera agro-alimentare, il leasing dei macchinari per l'industria alimentare e conserviera, pur attestandosi su valori più contenuti rispetto a quello dei macchinari agricoli, registra incrementi superiori al 50% sia in numero che in valore.

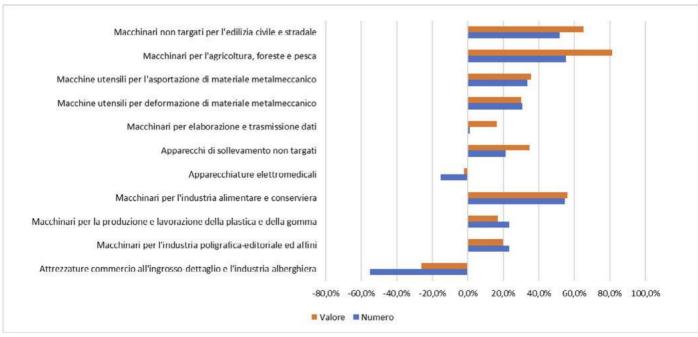
Per numero di contratti stipulati, si conferma al primo posto il leasing dei macchinari per l'elaborazione e la trasmissione dati, che mostra un incremento più contenuto rispetto a quelli sinora

Fig. 3a – Principali settori di attività della clientela, primi 10 settori ATECO per importo finanziato (Peso % su stipulato gen-lug 2021)



Fonte: elaborazioni BDCR

Fig. 3b – Dinamica del leasing di beni strumentali, primi 10 beni per importo finanziato (Var.% gen-lug 2021/2019)



Fonte: elaborazioni BDCR

#### MERCATO

menzionati, pur in presenza una crescita del valore medio contrattuale.

Grazie anche alla formula agevolativa della Nuova Sabatini, nel 2021 quattro quinti dei volumi di leasing strumentale sono stati erogati attraverso la formula contrattuale del leasing finanziario che ha visto una crescita del 25% in volumi e dell'11% nel numero dei contratti.

Oltre la metà dello stipulato lease continua ad avere per oggetto un veicolo targato. Anche se i volumi dei primi otto mesi del 2021 hanno nel complesso raggiunto quelli pre-pandemia, è cambiata la composizione del leasing fra i diversi sotto-comparti di prodotto.

Sulla dinamica delle immatricolazioni di autovetture hanno inciso fortemente le politiche degli incentivi statali, che hanno consentito una ripresa nel corso dello scorso anno e nei mesi centrali del 2021, con una nuova flessione nel mese di agosto in vista dell'esaurimento dei fondi di cui all'eco-bonus statale. Tra le formule di finanziamento, il noleggio a lungo termine continua a guadagnare terreno rispetto al leasing finanziario, con un peso che ha superato il 70% in valore nei primi otto mesi del 2021 (oltre cinque punti in più di quanto si osservava due anni fa). Aumenta l'importo medio delle autovetture finanziate come effetto di due

componenti: l'introduzione sul mercato di modelli (soprattutto SUV) molto ambiti dalla clientela e con un prezzo relativamente elevato; la maggiore incidenza di autovetture ad alimentazione ibrida o elettrica, ad un costo più elevato rispetto al diesel ed alla benzina. L'incremento dell'importo medio contrattuale si è riflesso sulle dinamiche sia dell'importo medio dello stipulato leasing finanziario, che è passato da 35 a 40 migliaia di euro dal 2019 al 2021, sia dell'importo medio dello stipulato medio del noleggio a lungo termine, cresciuto nello stesso periodo da 22,7 a 26,2 migliaia di euro.

L'incremento dei prezzi delle autovetture moltiplicato per il maggior numero di contratti di leasing di noleggio ha fatto sì che in termini di importo complessivo il noleggio a lungo termine, nonostante la contrazione delle immatricolazioni, abbia addirittura visto superare nel 2021 gli importi complessivi che si registravano nel 2019 (fig. 4).

Nel 2020 per la prima volta il valore complessivo delle autovetture immatricolate è sceso dal 50% al 40% del totale e questo è stato il risultato delle politiche incentivanti che hanno spinto il mercato alla maggiore diffusione di autovetture ad alimentazione con carburanti non fossili. Nello specifico, sta crescendo rapidamente il mercato delle ibride e delle elettriche. In questo comparto leasing e noleggio a lungo termine hanno un'inci-

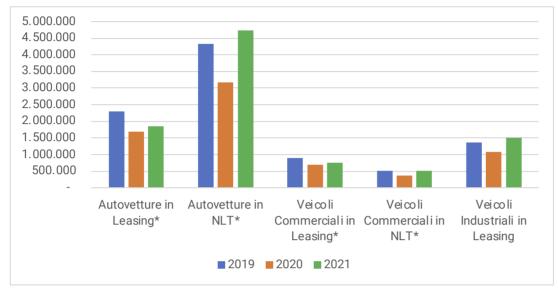


Fig. 4 - Stipulato leasing nel comparto auto (periodo gen-ago, valori in migliaia di euro)

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

Fig. 5 - Lease e mobilità sostenibile



#### MERCATO

denza elevata: finanziano oltre la metà delle ibride plug-in, un terzo delle ibride elettriche ed il 20% delle autovetture elettriche (fig. 5).

L'impegno del leasing negli investimenti per la transizione verso la sostenibilità quest'anno non è visibile solo nel comparto auto, ma anche in una ripresa sensibile del leasing di impianti per la generazione di energia da fonti rinnovabili. Dopo la flessione che ha seguito gli anni degli incentivi al fotovoltaico, per la prima volta nel 2021 si è assistito ad un'inversione di tendenza del leasing con 88 operazioni stipulate nei primi 8 mesi del 2021, il doppio di quelle che si registravano nell'anno precedente ed in crescita anche rispetto al 2019. L'importo complessivo, pari a oltre 54 milioni include prevalentemente impianti fotovoltaici ed un elevato numero di impianti da altre fonti rinnovabili diverse dall'eolico e l'idrico.

Il cammino verso la sostenibilità può passare anche per le vie del mare, come è stato ricordato al recente salone della nautica di Genova. Il leasing negli scorsi anni ha finanziato una quota importante dell'acquisto di unità da diporto, favorendo la crescita legata all'economia del mare (o "blue economy" come viene descritta in recenti pubblicazioni della Commissione Europea) ed al turismo nautico. Il processo di transizione verso un'economia del mare più sostenibile - in-

tesa come: difesa delle risorse marittime, mobilità sostenibile applicata alla navigazione, minore impatto ambientale del turismo nautico, minori emissioni di CO2 anche nella mobilità dei porti e dei comuni costieri - può vedere nel leasing uno strumento di finanziamento privilegiato. Già dallo scorso anno si osserva, peraltro, un incremento del leasing alle società che operano nel settore dei servizi alla navigazione (fig. 6). È proprio questa la sfida che il settore si accinge ad affrontare nel prossimo futuro: accrescere gli investimenti nel sistema portuale e, in forma più estesa, negli impianti legati alla riqualificazione delle aree costiere, dove maggiormente si concentra la spesa del settore del turismo. Uno specifico piano della Commissione Europea prevede proprio il rilancio di tale settore attraverso una serie di interventi volti ad incrementare la sua resilienza, sostenibilità e digitalizzazione.

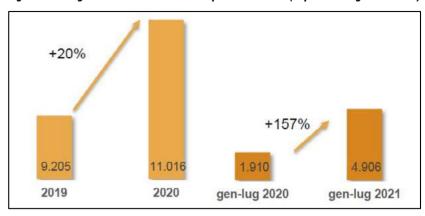
Guardando al macro-obiettivo della coesione sociale che, nel nostro Paese, significa anche sviluppo sostenibile a **livello territoriale**, si osserva nell'anno in corso un dinamismo del leasing al Sud e nelle Isole. L'incremento è diffuso su tutte le regioni del territorio, fatta eccezione per la Campania che, così come le altre regioni che vedevano una maggiore concentrazione del leasing, non hanno ancora raggiunto i livelli pre-pandemici (fig. 7a e 7b). Rimanendo in tema di obiettivi di spesa e direttrici del PNRR, si osserva sempre nel 2021 un incremento del leasing verso la pubblica amministrazione. Si tratta ancora di un'incidenza limitata sul totale dello stipulato complessivo, tuttavia nei primi otto mesi del 2021 i volumi sono quasi raddoppiati. Il settore è ancora fortemente caratterizzato da andamenti altalenanti, considerate le difficili procedure di accesso del leasing e vede poche operazioni di grande importo, spesso sull'immobiliare, che sostengono la dinamica in alcuni anni piuttosto che in altri. Riteniamo che le risorse messe a disposizione dal PNRR potranno incentivare l'attività in questo settore e fare comunque da volano agli investimenti delle PMI che potranno utilizzare il leasing per ampliare la capacità produttiva necessaria a realizzare tali infrastrutture.

Del resto, il processo di rinnovo degli impianti è molto lontano dall'essere completo per consentire alle nostre PMI di competere a livello internazionale. Dall'ultimo censimento Ucimu pubblicato

Fig. 7a Ripartizione regionale stipulato leasing (per importo, gen-lug 2021/2019)



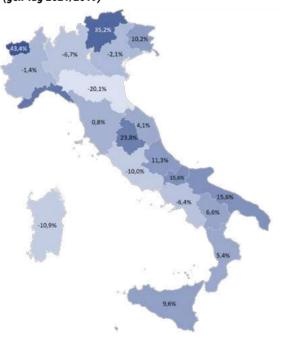
Fig. 6 – Leasing dei servizi connessi al trasporto marittimo (importo in migliaia di euro)



Fonte: elaborazioni BDCR

a luglio sul parco macchine utensili italiano emerge che il parco macchine e sistemi di produzione installato nell'industria italiana risulta più vecchio di quello che si registrava cinque anni fa. In particolare, nel 2019, l'età media dei macchinari di produzione presenti nelle imprese metalmeccani-

Fig. 7b - Var.% stipulato leasing regionale (gen-lug 2021/2019)



MERCATO

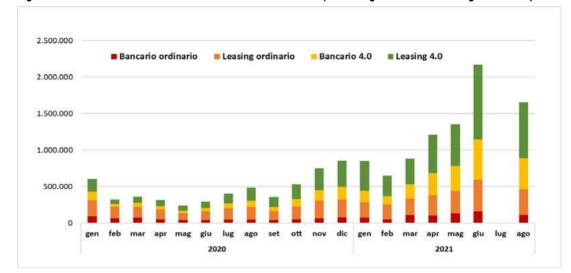


Fig. 8 - Prenotazioni Nuova Sabatini Ordinaria e Tecno-Sabatini (valore degli investimenti in migliaia di euro)

Fonte: dati MiSE

che del paese è risultata la più alta mai registrata e pari mediamente a 14 anni e 5 mesi (rispetto ai 13 anni che si registravano nel precedente censimento).

Tali dati vanno contestualizzati in uno scenario nazionale in cui, secondo i dati dell'ultimo censimento effettuato da ISTAT nel 2017, l'industria metalmeccanica del Paese ha subito un ulteriore ridimensionamento rispetto a quanto già rilevato nel censimento precedente (2011). È diminuito il numero delle fabbriche risultate, nel 2017, 15.241, (-3,7%) ed è calato anche il numero degli addetti impiegati, scesi sotto 1.150.000 unità (-3,1%).

Ne risulta un quadro che vede quanta strada ci sia ancora da percorrere in tema di rinnovo del comparto strumentale e di rafforzamento della struttura produttiva del nostro Paese. Il leasing può contribuire a questa crescita.

Sempre dall'ultimo censimento Ucimu, emerge comunque una crescita del grado di automazione e integrazione degli impianti, segno che le misure di incentivo alla competitività in materia 4.0 hanno avuto i primi effetti. Pertanto, anche su questo fronte il leasing potrà continuare a giocare un

ruolo importante. Il leasing sta vivendo appieno il nuovo slancio degli investimenti "Tecno-Sabatini 4.0" (fig. 8). Le prenotazioni leasing di beni di cui al Piano Industria 4.0 di cui alla Tecno-Sabatini, nel 2021 hanno ampiamente superato quelle sugli investimenti in altri beni (Nuova Sabatini "ordinaria"). Circa il 65% delle prenotazioni leasing sono, infatti, riconducibili a beni ad alto contenuto tecnologico, con un peso altrettanto elevato del leasing sul totale di tali investimenti Sabatini 4.0, rispetto ai finanziamenti bancari. Da gennaio ad agosto il leasing ha finanziato 3.912 mln di € in Tecno Sabatini.

Tutto ciò dimostra come la Tecno-Sabatini sia uno strumento imprescindibile per accelerare la digitalizzazione del nostro Paese, consentendo anche alle imprese piccole ed artigiane quel salto tecnologico necessario per realizzare gli obiettivi posti dal PNRR<sup>1</sup>.

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Ulteriori analisi sul leasing alle imprese che utilizzano la Sabatini Ordinaria e la Tecno-Sabatini sono disponibili nelle pubblicazioni "Indagine Nuova Sabatini Ordinaria 2020" e "Indagine 4.0 – 2020" presenti, anche nelle edizioni riferite agli anni precedenti, al seguente link.

# Giochiamo alla quarta rivoluzione industriale?

## #allYOUneedisLEASE

Fare impresa 4.0 non è mai stato così semplice.





#### MERCATO

# Le società specializzate si sono mostrate maggiormente redditizie

# LEASING, ANALISI DEGLI INDICATORI DI BILANCIO

Le principali evidenze circa l'attività aziendale del mondo del leasing dal punto di vista della gestione economica, finanziaria e patrimoniale a confronto con il settore bancario italiano.



Eleonora Pontecorvi

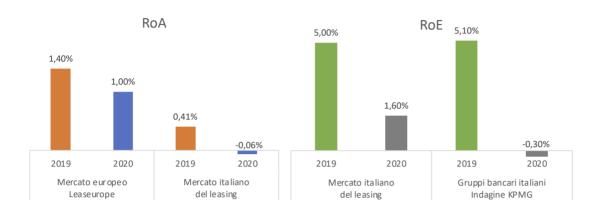
Il Centro Studi e Statistiche di Assilea ha completato nel mese di luglio la consueta analisi annuale sugli indicatori di bilancio delle proprie Associate (Circ. Serie Studi e Statistiche n. 18/2021). In particolare, lo studio si fonda sui dati pubblici di bilancio di 41 Soci Assilea proprio con lo scopo di rappresentare l'attività aziendale del mondo leasing.

Chi già conosce il nostro studio saprà che il campione è misto ed è composto da intermediari finanziari, banche e società di leasing operativo/noleggio; proprio per questo, per rendere i dati maggiormente fruibili e confrontabili, abbiamo suddiviso il campione nei seguenti cinque cluster: Generaliste Top, Generaliste, Specializzate nel comparto Auto/Strumentale, Run-off, Società di locazione operativa/Noleggio.

Gli schemi obbligatori sono stati riclassificati seguendo dei criteri omogenei, nello specifico per le banche e gli intermediari finanziari lo Stato Patrimoniale è stato riclassificato raggruppando le voci delle fonti e degli impieghi per categorie omogenee, indipendentemente dal vincolo di durata, mentre per le società commerciali si è tenuto conto della distinzione per scadenze temporali attraverso l'utilizzo del criterio della liquidità e dell'esigibilità. Tra le maggiori evidenze, è emerso che la crisi da Covid-19 ha avuto degli effetti sulla redditività delle società di leasing sia a livello europeo, sia a livello nazionale. La diminuzione dell'utile è stata importante, seppur con intensità differenti a seconda del cluster di appartenenza delle società del campione. Nonostante la crisi epidemiologica, le società specializzate in uno o più comparti si sono mostrate maggiormente redditizie e con valori sostanzialmente in linea con quelli pre-pandemia, mentre le società Generaliste hanno presentato percentuali con segno negativo ma in lieve miglioramento rispetto al 2019.

Sono risultate in forte peggioramento le società in Run-off e tale tendenza è riconducibile ad un importante diminuzione dell'utile nel 2020. Al contrario le società Generaliste top hanno influenzano il dato di mercato italiano rappresentando un trend in diminuzione. Da un confronto con i risultati dell'indagine KPMG sui bilanci dei gruppi bancari italiani, il ROE delle società di leasing mostra delle percentuali più elevate rispetto a quelle del campione delle banche analizzate (queste ultime -0,3% nel 2020; 5,1% nel 2019). La tensione sui tassi, il tema della qualità del credito e le richieste di patrimonializzazione da parte delle autorità di vigilanza continuano a pesare sui

### Principali indicatori di redditività calcolati per il settore del leasing italiano, europeo e per il sistema bancario italiano. Anni 2019 e 2020



Fonte: Leaseurope Index 2020, elaborazioni Assilea su dati pubblici di bilancio 2020, indagine Analisi 'Gruppi bancari italiani 2020' KPMG

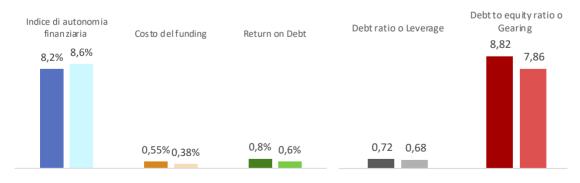
risultati d'esercizio dei gruppi bancari italiani, che si trovano comunque ad affrontare gli effetti del Covid-19 con basi più solide rispetto alle precedenti crisi.

Per il leasing, seppur il grado di dipendenza dalle fonti finanziarie esterne rispetto al capitale proprio è elevato, nel 2020 si osserva una leggera diminuzione del ricorso all'indebitamento e contestualmente si nota un incremento dell'indice di autonomia finanziaria dovuto ad un aumento dei

mezzi propri. Inoltre, il costo dell'approvvigionamento da fonti terze, rispetto al 2019, registra una lieve diminuzione per tutti i cluster.

In questo anno di pandemia risulta particolarmente importante affrontare il tema della rischiosità; guardando al mercato del leasing, il costo del rischio del mercato italiano si posiziona al di sotto di quello europeo anche come rilesso della forte incidenza delle moratorie nel nostro mercato. L'attuale situazione di emergenza ha portato

#### Principali indicatori di indebitamento calcolati per il settore del leasing italiano. Anni 2019-2020



Fonte: elaborazioni Assilea su dati pubblici di bilancio 2020

### MERCATO

le società del settore del leasing ad identificare e attivare diversi interventi per prepararsi al temuto 'cliff effect' derivante dalla fine delle misure di favore, aumentando, già nel corso del 2020 le rettifiche di valore sui crediti.

Anche per il mondo bancario, per superare il periodo di crisi che ha colpito il settore, le autorità di vigilanza hanno posto sempre maggiore attenzione alle modalità di valutazione dei portafogli creditizi nei bilanci dei gruppi bancari. Il costo del credito del campione di banche analizzate da KPMG è pari allo 0,9%, un valore in moderata cre-

scita rispetto al dato dell'anno precedente (+0,3 punti percentuali). Nonostante il lieve peggioramento registrato nell'ultimo anno, il costo del credito si mantiene su livelli nettamente inferiori rispetto al picco della crisi, quando gli importanti interventi di 'pulizia' di bilancio avevano portato il costo del credito a valori prossimi al 2%.

Sul tema della qualità del credito, sia il mondo del leasing, sia il sistema bancario italiano hanno superato gli effetti della pesante crisi della qualità del credito che aveva colpito il settore soprattutto nel periodo 2012-2015 e che aveva portato i non

Costo del rischio calcolato per il settore del leasing italiano, europeo e per il sistema bancario italiano. Anni 2019 e 2020



Fonte: Leaseurope Index 2020, elaborazioni Assilea su dati pubblici di bilancio 2020, Analisi 'Gruppi bancari italiani 2020' KPMG

performing loan ai massimi livelli. Ci si prepara oggi ad affrontare gli impatti di medio periodo del Covid-19, e una possibile conseguente nuova ondata di NPL tra la fine del 2021 e il 2022, con basi più solide e con sistemi di gestione dei non performing loan più efficaci. In particolare, per il settore del leasing continua a migliorare la qualità del portafoglio a seguito della importante diminuzione delle sofferenze; anche l'NPL ratio netto nel 2020 risulta in diminuzione in tutti i cluster. In uno scenario economico fortemente impattato dall'emergenza sanitaria Covid-19, il mercato del leasing ha dato prova di un'elevata capacità di resilienza e di adattamento al mutato e severo contesto economico.

Per il 2020, nonostante lo scoppio della pandemia abbia frenato il mercato per alcuni mesi, si è continuata a registrare la dinamica di riduzione dell'ammontare delle sofferenze; anche con riferimento ai crediti deteriorati, le società analizzate sono state in grado di far fronte alle perdite derivanti da tali crediti in quanto quest'ultimi sono risultati inferiori al patrimonio netto. Il Texas ratio calcolato sui crediti deteriorati per il mondo del leasing è diminuito nell'anno della pandemia e si è attestato al 21%. Inoltre, in un'ottica di maggiore prudenza, gli indicatori sui requisiti patrimoniali sono risultati in crescita; sia con riferimento al TIER 1 sia al Total Capital Ratio si osservano percentuali maggiori a quanto stabilito da Banca d'Italia.

Sul fronte del sistema bancario italiano, ad oggi si osservano indicatori di qualità del credito migliori rispetto a undici anni fa, sia in termini di incidenza dei crediti deteriorati, sia per quanto concerne il costo del credito, sia in termini di livelli di copertura dei non performing loan. Dall'indagine di KPMG sui bilanci delle banche italiane arrivano segnali positivi anche dall'andamento del Texas Ratio, che misura la 'qualità' del portafoglio creditizio rispetto alla dotazione patrimoniale delle banche. Nel 2020 questo indicatore segna un netto miglioramento e riflette le significative iniziative di 'deleveraging' poste in essere nel settore finanziario per la riduzione dei crediti deteriorati (NPL). Per il secondo anno consecutivo tutti i gruppi del campione presentano un Texas Ratio inferiore al 100%, indice di un livello di rischio residuo, al netto delle rettifiche, inferiore alle disponibilità patrimoniali. Nel 2020, i gruppi bancari hanno registrato un netto miglioramento anche degli indicatori patrimoniali, mantenendosi su livelli ampiamente superiori rispetto ai requisiti minimi stabiliti dalle autorità di vigilanza, sia in termini di Total Capital Ratio, sia in termini di CET1 Ratio. L'incremento degli indicatori è frutto della consistente crescita di fondi propri e Capitale Primario di classe 1 (CET1), a fronte di attività ponderate per il rischio in deciso calo, a seguito delle evoluzioni regolamentari 'favorevoli' e delle misure pubbliche a contrasto della crisi Covid-19.

### Coefficienti patrimoniali medi calcolati per il settore del leasing italiano, europeo e per il sistema bancario italiano. Anni 2019 e 2020



Fonte: Leaseurope Index 2020, elaborazioni Assilea su dati pubblici di bilancio 2020, analisi 'Gruppi bancari italiani 2020' KPMG

### MERCATO

### Grande conferma del 61° Salone Internazionale di Genova.

### IL PUNTO FERMO DELLA NAUTICA

93mila visitatori, prima fiera italiana in assoluto del 2021, +30% di visitatori rispetto al 2020, +12/15% di contratti firmati, +20% la crescita del settore attesa per l'anno 2021.



"Nuovo è l'aggettivo che meglio descrive il Salone 2021" - ha dichiarato il Presidente di Confindustria Nautica, Saverio Cecchi - "un nuovo grande successo, dopo il 2020, che ci ha visto come l'unica esposizione svolta in Europa. La nuova area Superyacht, la nuova banchina per la Vela, i nuovi pontili per l'accoglienza dei RIB, la nuova VIP Lounge, il nuovo collegamento con elicotteri, nuovi prestigiosi partner, la nuova crescita del settore". Per quanto riguarda i numeri, i visitatori sono stati oltre 93.000, 30% in più rispetto all'edizione 2020, 78 eventi tra convegni, seminari, workshop tecnici, conferenze, presentazioni e 5.874 prove in mare, "+12-15% i contratti firmati rispetto all'anno scorso".

L'Ufficio Studi Confindustria Nautica stima una crescita del fatturato globale dell'industria nautica superiore al +20% per l'anno solare 2021. Un dato che va molto oltre il rimbalzo post lockdown registrato dall'industria italiana. "Appaiono infatti determinanti vari fattori, fra cui la crescita molto significativa dell'export della cantieristica, che nell'anno scorrevole al 30 giugno 2021 ha raggiunto il massimo valore storico di 2,8 miliardi di euro, i portafogli ordini dei cantieri italiani di superyacht, che per molti operatori coprono il prossimo triennio, e l'ottima performance dei comparti dell'accessoristica nautica e dei motori marini".





Già due indicatori molto positivi avevano anticipato l'attuale forte sviluppo del settore: l'incremento del 2,4% degli addetti diretti dell'industria, che lo scorso anno hanno superano quota 24.000, e l'aumento del peso del contributo al PIL da parte del settore. Qualora i dati del quarto trimestre 2021 confermassero la fascia superiore di stima, l'industria italiana della nautica tornerebbe a toccare i livelli massimi di fatturato raggiunti nel biennio 2007/2008.

Relativamente ai dati di consuntivo dell'anno solare 2020 che emergono dalle elaborazioni pubblicate nella nuova edizione del rapporto La Nautica in Cifre "LOG", si confermano le precedenti stime di sostanziale tenuta del settore, a fronte delle complessità determinate dalla pandemia. Il fatturato globale dell'industria nautica si è attestato su 4,66 miliardi di euro, con una crescita pari all'1,36% per il comparto della produzione cantieristica, determinata dalla riapertura anticipata delle attività industriali. La componentistica (accessori nautici e motori marini) ha invece segnato una flessione media dell'8,7%, generata principalmente dagli effetti della chiusura delle attività produttive nei primi mesi di *lockdown*.

Non meno importante il riscontro sul fronte della comunicazione, a testimonianza del crescente interesse per il settore. Sono stati 947 i giornalisti accreditati, 1.827 gli articoli dal 1° al 20 settembre, di cui 536 su quotidiani, 9,5 ore di servizi televisivi dedicati alla manifestazione, 128 ore di live streamining, con 2.217.119 impressions, 1,5

### MERCATO



milioni di pagine visualizzate sul sito istituzionale del Salone Nautico, 260.000 gli utenti connessi dal 1° al 19 settembre, oltre 1.250.751 le persone raggiunte dai canali social ufficiali.

L'unica nota stonata è apparsa la performance del leasing nautico. Nel 2020 il leasing nautico ha raggiunto circa 400 nuove stipule dal valore di 593,7 milioni di euro (il 15,9% in più rispetto al 2019), con un valore medio di 1.492mila euro. Il nuovo regime IVA previsto per i contratti stipulati a partire dal 1° novembre 2020 ha portato la clientela leasing ad anticipare gli investimenti in imbarcazioni. Poi è intervenuto il cambio di regime fiscale imposto dalla Commissione UE ai Paesi fatti oggetto di procedura di infrazione che ha comportato la sensibile diminuzione dello stipu-

lato leasing nautico di grandi yacht. Nel periodo gennaio-luglio 2021 lo stipulato leasing nautico ha segnato una flessione del 57,7% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, determinato più dal dimezzamento del taglio medio delle operazioni che dal pure evidente riduzione del numero di contratti.

A fine anno l'erario potrebbe perdere circa 40 milioni di euro di IVA. Tuttavia oggi l'Italia rimane comunque un mercato, grazie alla regolamentazione emanata dall'Agenzia delle Entrate, che ha cercato di rendere il più possibile gestibile agli armatori i nuovi meccanismi voluti dalla Commissione UE sul calcolo dell'imponibile, e potrà tornare a una crescita quando le nuove regole saranno assimilate dall'utenza.





Inquadra il QR Code e GUARDA LE INTERVISTE

# LEASE PER LA RIPRESA

Tra sostenibilità, digitalizzazione e agevolazioni, gli operatori del settore raccontano in video interviste di 60 secondi come leasing e noleggio a lungo termine possono fare la differenza per il futuro delle micro, piccole e medie imprese italiane.



### NORME

## L'aspetto fiscale ha sempre rappresentato la spina nel fianco: ora si parla di IVA.

### FISCO E LEASEBACK: NUOVI DUBBI

Nuove incertezze fiscali per questa particolare forma di leasing riguardano il "sale and leaseback". La Corte di Cassazione si è espressa recentemente al riguardo, vediamo gli esiti.



Giacomo Albano Partner EY

Ancora incertezze sul regime fiscale del leaseback. A distanza di venti anni dalla circolare n. 218/2000, che aveva finalmente sancito la piena legittimità (anche sotto il profilo fiscale) della fattispecie contrattuale, mettendo fine al lungo contenzioso tributario, una nuova area di incertezza fiscale rischia di abbattersi sull'operatività delle società di leasing e dei loro clienti.

Il nuovo ostacolo alle operazioni di leaseback è rappresentato dai dubbi sul regime IVA applica-

bile, aspetto su cui si è recentemente espressa la Corte di Cassazione. In particolare, con la sentenza del 27.4.2021 n. 11023 la Suprema Corte si è pronunciata relativamente alla qualificazione ai fini IVA del sale and leaseback, in relazione ad un contratto avente ad oggetto una nave commerciale, al fine di stabilire se "il «sale and leaseback» (vendita con locazione finanziaria di ritorno, c.d. «leaseback»), con riferimento alla vendita del bene della quale l'operazione si compone, rientri nella nozione di «cessioni di beni» ai fini della base im-





ponibile IVA, ex artt. 1 e 2 del DPR n. 633 del 1972".

In estrema sintesi, la conclusione cui è giunta la Suprema Corte nella sentenza è che la vendita del bene alla società di leasing nell'ambito di un un contratto di "sale and leaseback", non costituisce una cessione di beni e quindi non costituisce un'operazione rilevante ai fini IVA.

Dalla lettura della Sentenza, che richiama precedenti sentenze della Corte di Giustizia (Mydibel, C-201/18), emergono due principi di diritto, che possono essere riassunti come segue:

1. In tema d'IVA, la nozione di «cessione di bene» si riferisce non al trasferimento di proprietà nelle forme previste dal diritto interno bensì a qualsiasi operazione di trasferimento di un bene materiale con la quale una parte autorizzi l'altra a disporne di fatto come se ne fosse il proprietario. Spetta al giudice di merito determinare, caso per caso, in relazione alla singola fattispecie, se una



data operazione comporti il trasferimento del detto potere.

2. Il sale and leaseback costituisce una complessa ed unitaria operazione negoziale, con causa concreta finanziaria (il fine di aumentare la liquidità del venditore-utilizzatore), da cui non consegue il trasferimento del bene materiale da una parte (il venditore-utilizzatore) all'altra (l'acquirente-concedente) tale che, la seconda, possa dirsi autorizzata a disporne di fatto come se ne fosse la proprietaria in ragione della permanenza del bene stesso nella disponibilità del venditore che, invece, lo utilizza ininterrottamente.

La sentenza, laddove afferma che la vendita alla società di leasing nell'ambito di un sale and leaseback non si qualifica ai fini IVA quale cessione di bene, si pone in palese contrasto con l'operatività finora seguita nel mercato, basata peraltro sulle

indicazioni fornite dall'Amministrazione finanziaria nella citata Circ. n. 218/E-246102 del 30 novembre 2000 e su cui hanno finora fatto legittimo affidamento gli operatori.

In tale sede, l'Agenzia aveva stabilito che, ai fini dell'IVA, la cessione, nei confronti della società di leasing, del bene oggetto del contratto configura un'operazione soggetta a IVA, ricorrendo sia il presupposto oggettivo che quello soggettivo (assumendo che il venditore/utilizzatore del contratto di leaseback sia un'impresa); allo stesso modo, la concessione in leasing del bene rientra nel campo di applicazione dell'IVA, quale prestazione di servizi resa dietro corrispettivo; da ultimo, nel caso in cui l'utilizzatore si avvalga della facoltà di riscattare il bene al termine del contratto si concretizza, ai fini IVA, una operazione di cessione imponibile.

Si tratta, peraltro, di una visione confermata in successivi ripetuti pronunciamenti di prassi, tra cui vanno ricordati la Circ. n. 90/E del 17 ottobre 2001, la Circ. n. 8/E del 13 marzo 2009, e la Circ. n. 38/E del 23 giugno 2010 dove si ribadisce che "nel contratto di sale and leaseback sussistono, ai fini fiscali, due distinte operazioni: la cessione del cespite e la locazione finanziaria del bene stesso".

Pur essendo ormai passati diversi mesi dalla Sentenza n. 11023, ad oggi l'Agenzia delle Entrate non è intervenuta a chiarire l'impatto della sentenza sulle operazioni realizzate nel mercato, ed in particolare se le conclusioni della Suprema Corte possano portare ad un "ripensamento" da parte delle Entrate rispetto alle proprie precedenti indicazioni. Per gli operatori si pone quindi il dubbio del corretto regime IVA applicabile al contratto, ovvero se lo stesso vada inquadrato alla stregua di una mera operazione finanziaria (aderendo alla visione "unitaria" del leaseback avanzata dalla Suprema Corte) ovvero continuando a valutare un mero collegamento negoziale tra due contratti distinti, ovvero il contratto di locazione finanziaria, avente causa di finanziamento, ed il contratto di fornitura.

Sotto tale profilo, sono diverse le argomentazioni che potrebbero portare a confermare la validità, anche a seguito della Sentenza n. 11023, delle precedenti indicazioni di prassi.

Innanzitutto, la struttura dell'operazione che vede la stipula di due distinti contratti (vendita e locazione finanziaria) è stata recepita dalla consolidata giurisprudenza della Suprema Corte (da ultimo con la sentenza delle Sezioni Unite del 5 ottobre 2015 n. 19785) che ha ripetutamente sancito che l'operazione di locazione finanziaria è costituita dal collegamento negoziale tra due distinti contratti, vale a dire il contratto di locazione finanziaria in senso stretto e la compravendita.

Inoltre, l'inquadramento della vendita alla società di leasing nel contratto di leaseback quale "cessione di bene" è, a ben vedere, pienamente rispondente alla normativa IVA italiana, che stabilisce che costituiscono cessioni di beni gli atti a titolo oneroso che importano trasferimento della proprietà ovvero costituzione o trasferimento di diritti reali di godimento su beni di ogni genere" (art. 2, comma 1 del DPR n. 633 del 1972)

Da ultimo, pur volendo tener conto delle pronunce della Corte di Giustizia in ordine alla definizione comunitaria di cessione di beni - e nelle quali è affermato che la predetta definizione comunitaria è idonea a ricomprendere "il trasferimento del potere di disporre di un bene materiale come proprietario", a prescindere dall'intervenuto trasferimento del diritto di proprietà - va evidenziato che la posizione dell'utilizzatore-venditore, a seguito della vendita realizzata in seno ad un lease and sale back, non è assimilabile a quella di chi di fatto ha il potere di disporre del bene come proprietario non potendolo vendere, sublocarlo o concederlo in garanzia a terzi.

Peraltro, nonostante le numerose argomentazioni a favore del mantenimento dell'attuale regime fiscale, non possono essere del tutto ignorate le diverse indicazioni provenienti dalla giurisprudenza unionale e nazionale. Sarebbe quindi oltremodo urgente che l'Agenzia delle Entrate fornisse una chiara indicazione in merito alla validità o meno delle proprie precedenti indicazioni (sulle quali tutti gli operatori del settore hanno finora fatto, e continuano a fare, affidamento), per consentire di realizzare operazioni leaseback in un contesto fiscale stabile. L'incertezza sul corretto regime fiscale applicabile potrebbe infatti ostacolare la conclusione di operazioni, privando il mercato di un utile strumento contrattuale a supporto della liquidità delle imprese.

E' inutile sottolineare che qualunque sia la posizione finale dell'Agenzia, ed in particolare qualora le Entrate ritenessero di dover sposare la tesi della Cassazione, nessuna conseguenza dovrebbe gravare sugli operatori in relazione alle operazioni pregresse, evidentemente assoggettate al regime IVA delineato dalla medesima Agenzia nei precedenti interventi di prassi.

### NORME

## In attesa di nuovi chiarimenti dall'Agenzia delle Entrate.

### IL LEASING NAUTICO OGGI ...

A circa 12 mesi dall'entrata in vigore del nuovo regime Iva sul Leasing Nautico, facciamo il punto della situazione.



**Ezio Vannucci** Moores Rowland Partners

Iniziamo con un breve riepilogo dell'evoluzione della normativa:

- La Legge di Bilancio 2020 (Legge n 160/2019 pubblicata in GU il 30 Dicembre 2019) all'art. 1 comma 725 al fine di interrompere la famosa procedura di infrazione della Commissione Europea iniziata a Febbraio 2018, aveva stabilito che le prestazioni di servizi di locazione e noleggio a breve termine di unità da diporto a decorrere dal 1° Novembre 2020 (termine originariamente indicato nel 1° Aprile 2020), sono da considerarsi effettuate al di fuori dell'Unione Europea solo qualora sia dimostrata con adeguati mezzi di prova l'effettiva utilizzazione del mezzo di trasporto al di fuori delle acque territoriali comunitarie.
- il comma 48 del decreto-legge 16 luglio 2020, modificando il testo dell'originario articolo 1 comma 725 della richiamata legge di Bilancio 2020, ha inserito nella disposizione anche il riferimento alle prestazioni di servizi di locazione, anche finanziaria e noleggio a lungo termine di cui all'articolo 7-sexies comma 1, lettera e-bis del DPR 633-1972 tra cui è ricompreso anche il trattamento lva del "leasing nautico".
- L'Agenzia delle Entrate con il Provvedimento Direttoriale datato 29 Ottobre 2020 Prot. N.341339/2020 ha definito quali rego-

le in tema di trattamento Iva, dovranno applicarsi ai contratti di locazione finanziaria stipulati a far data dal 1° Novembre 2020.

Finisce quindi un'epoca, quella delle percentuali indicative del presumibile utilizzo delle imbarcazioni al di fuori delle acque territoriali dell'Unione europea iniziata nel lontano 2001, che continueranno a trovare applicazione solo sui contratti di locazione finanziaria relativi ad unità da diporto stipulati anteriormente alla data del 1° novembre 2020.

Per i contratti di leasing nautico relativi a imbarcazioni e navi da diporto (con espressa esclusione dei natanti e delle imbarcazioni con scafo di lunghezza inferiore a 10 metri senza obbligo di registrazione), conclusi a decorrere dal 1° novembre 2020, per stabilire la parte di corrispettivo da non assoggettare a IVA occorre applicare il criterio "dell'effettiva utilizzazione ed effettiva fruizione" del servizio in acque extracomunitarie, ovvero è necessario dimostrare, per ciascun anno solare di durata del contratto di leasing, la quota di utilizzo dell'imbarcazione al di fuori delle acque territoriali dell'Unione Europea facendo ricorso a mezzi di prova specificamente individuati dall'Agenzia delle Entrate.

In particolare, per utilizzo dell'unità da diporto nell'ambito di un contratto di locazione finanziaria, il principio del "tempo" di navigazione nelle acque extracomunitarie (si veda la definizione contenuta al punto 1 lettera f del Provvedimento AdE sopra richiamato), si basa sul rapporto del numero di "settimane" navigate fuori dalle acque comunitarie, rispetto al totale delle settimane navigate.

Per determinare quindi la base imponibile del contratto di leasing da non assoggettare a IVA, da calcolarsi alla fine di ciascun anno di durata del contratto, si impiega il seguente rapporto:

#### numero settimane con navigazione al di fuori dell'Unione Europea

#### numero totale settimane di navigazione nell'anno

Dal suddetto rapporto sono escluse sia al denominatore che al nominatore, le settimane in cui l'unità da diporto ha effettuato spostamenti tra cantieri o porti per motivi tecnici, nonché le settimane in cui l'unità da diporto non effettua navigazione comprese le soste in porti extraeuropei.

Seppur è auspicabile un chiarimento da parte dell'Agenzia delle Entrate, si ritiene che per determinare quando inizia e finisce una settimana di navigazione, si possa far ricorso al principio al numero delle settimane del calendario solare.

La prova dell'utilizzo dell'unità "per ogni settimana di navigazione" è fornita con riferimento a ciascun anno solare di durata del contratto, mediante l'esibizione:

- del contratto di leasing;
- dei dati cartacei o digitali contenuti nel giornale di navigazione o nel giornale ufficiale di bordo o in assenza di questi ultimi, in un registro vidimato, attestante tutti gli spostamenti effettuati dall'unità, le relative ore di moto, nonché l'inizio e la fine di ciascun spostamento con evidenza dei trasferimenti effettuati per finalità di prova, spostamenti tecnici o attinenti a manutenzioni;
- "per ogni settimana di navigazione" fuori dalle acque comunitarie viene inoltre richiesto, uno dei seguenti mezzi di prova:
- i dati e le informazioni estratte dai sistemi di navigazione satellitare o di transponder in uso ( ad esempio il sistema A.I.S. )

- le fotografie digitali del punto nave per ogni settimana di navigazione individuata da un qualsiasi dispositivo e rilevata con una frequenza di almeno due per ogni settimana di navigazione;
- la documentazione comprovante (fatture, contratti, ricevute fiscali e relativi mezzi di pagamento) l'ormeggio dell'unità da diporto durante la settimana di navigazione presso porti ubicati al di fuori dell'Unione europea;
- la documentazione attestante acquisti di beni e/o servizi, presso esercizi commerciali ubicati al di fuori dell'Unione europea durante la settimana di navigazione.

E' inoltre prevista, la facoltà per l'utilizzatore di poter dichiarare in via anticipata mediante apposita comunicazione, all'inizio del contratto di leasing e in ciascun anno successivo di durata del contratto, l'uso previsto dell'unità da diporto per quanto attiene la navigazione della stessa al di fuori dell'Unione europea. In tal modo è possibile determinare in via provvisoria la percentuale della base imponibile del maxi canone e/o dei canoni periodici da non assoggettare all'imposta, consentendo alla società di leasing di poter emettere la fattura in regime di parziale esclusione da IVA.

La predetta dichiarazione resa dall'utilizzatore, è redatta in conformità al modello approvato con provvedimento Agenzia delle Entrate n.0151377 del 15 Giugno 2021 e inviata esclusivamente in via telematica sempre all'Agenzia delle Entrate, che rilascia apposita ricevuta telematica con indicazione del protocollo di ricezione. Gli estremi di tale protocollo dovranno essere indicati nelle fatture emesse dalla società di leasing.

Qualora l'utilizzatore dichiari una percentuale determinata provvisoriamente, sulla base dell'uso previsto dell'unità da diporto, lo stesso è obbligato a verificare a consuntivo (a conclusione dell'anno solare), quanto dichiarato anticipatamente e a inviare, entro il primo mese dell'anno successivo la relativa dichiarazione; di conseguenza, la società di leasing emetterà nota di variazione ai



sensi dell'articolo 26 del DPR 633/1972, senza applicazione di sanzioni ed interessi, in relazione alla eventuale maggiore imposta.

Nel caso in cui venga riscontrata una dichiarazione mendace, l'Agenzia delle Entrate procederà con il recupero nei confronti dell'utilizzatore della maggiore IVA dovuta rispetto a quella indicata in fattura dalla società di leasing per effetto della dichiarazione presentata. Sarà inoltre irrogata una sanzione amministrativa pari al 30% della maggiore imposta e saranno dovuti gli interessi di mora.

In conclusione, quindi, è previsto un regime di responsabilità dell'imposta sul valore aggiunto esclusiva in capo all'utilizzatore in caso di non ottemperanza alla norme di compilazione e invio della dichiarazione; la società di leasing è responsabile dell'imposta qualora risulti di avere omesso la preventiva verifica dell'avvenuta presentazione telematica della dichiarazione da parte dell'utilizzatore all'Agenzia delle Entrate.

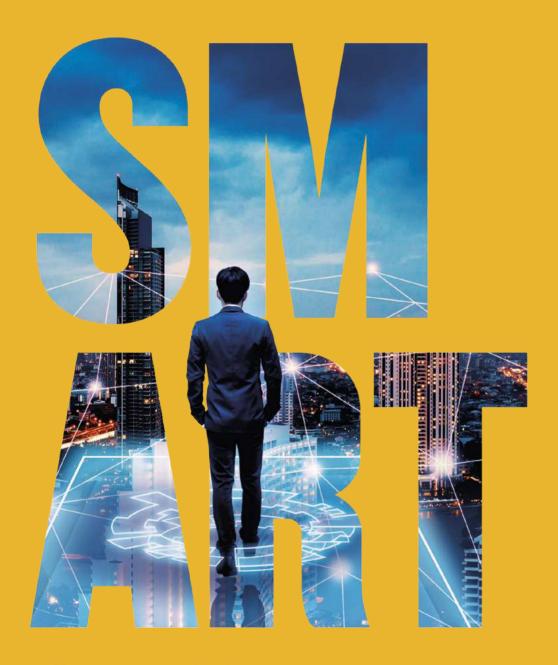
Un tema su cui è auspicabile un urgente chiarimento dell'Agenzia delle Entrate, riguarda il caso di contratti di leasing relativi ad unità da diporto con periodo di costruzione che si protrae oltre l'anno, alla luce di quanto oggi contenuto nella norma: "Gli utilizzatori che dichiarano una percentuale determinata provvisoriamente, sulla base dell'uso previsto dell'imbarcazione, verificano a conclusione dell'anno solare, la sussistenza della condizione dell'effettivo utilizzo del servizio nel territorio della UE ed integrano, entro il primo mese dell'anno successivo la dichiarazione ".

Infatti, nel caso di unità da diporto in costruendo, il "maxi-canone" iniziale, dovrebbe poter essere assoggettato all'aliquota IVA dichiarata preventivamente da parte dell'utilizzatore sulla base del presunto utilizzo nel territorio UE che quest'ultimo intende effettuare una volta che l'unità sarà ultimata ed inizierà la navigazione (sebbene tra l'inizio della costruzione e la data di anno di primo utilizzo possono trascorrere anche 2-3 anni).

### Sogni un'impresa più efficiente e flessibile?

### #allYOUneedisLEASE

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







### **ASSILEA - ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING**

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