













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



## Occorre distinguere fiscalmente quelli di medio periodo da quelli speculativi

## ANTONIO PATUELLI (ABI): FAVORIAMO GLI INVESTIMENTI DEGLI ITALIANI

Il 2023? "I previsori per me non distillano l'oro", sostiene il Presidente dell'Associazione bancaria italiana, "aspettiamo i consuntivi, intanto portate alla conoscenza dell'Europa il valore sociale del leasing".



intervista di Carlo Mescieri Presidente Assilea

Ci siamo lasciati lo scorso anno con la coda della pandemia e la sensazione che stesse per tornare il fenomeno inflazione. Poi c'è stata la guerra Russia-Ucraina, l'esplosione dei costi dell'energia e l'inflazione è tornata a livelli che non ricordavamo da decenni. Eppure l'Italia ha performato meglio di tutti. Negli ultimi 18 mesi il PIL è aumentato del 7,7% quello della Francia del 5,3%, gli USA del 5% Cina 2%, Germania 2,1%. Ma nel 2023 il FMI colloca l'Italia in una situazione di recessione tecnica.

## Il Presidente dell'Associazione bancaria italiana come legge questa previsione?

I previsori per me non distillano l'oro e non ho ricordo di previsioni centrate negli ultimi anni. Ho invece memoria di molti esponenti di istituzioni finanziarie di prestigio mondiale che hanno dovuto fare autocritica. L'attività del fare le previsioni dovrebbe essere più prudentemente gestita. lo appartengo alla cultura di Einaudi, che insegna che sono più importanti i consuntivi.

Circa l'inflazione, è in gran prevalenza importata con il costo dell'energia e rispetto a quella degli anni '70-'80 è ancora nettamente più bassa. In più non abbiamo svalutazioni. In sostanza vi è un'erosione del potere di acquisto, ma inferiore a quella vissuta con la lira. La nostra forza principale è l'euro che ci sta garantendo dei tassi di interesse molto inferiori rispetto a quelli che avevamo con la lira. Di questo sono più consapevoli quelli che hanno vissuto anche gli anni della lira.

La BCE ci sta comunque garantendo uno dei tassi fra i più bassi del mondo. La FED americana, con i suoi satelliti finanziari, fa da battistrada nel rialzo dei tassi, ma anche le grandi economie dell'Est, come Cina, India, Australia, Nuova Zelanda e Filippine, hanno tutte tassi più elevati, salvo il Giappone, a causa del suo immenso debito pubblico. Per non parlare del Sud America, in cui abbiamo Paesi con tasso di sconto a doppia cifra.

E qui viene il punto, sul quale mi sgolo da due anni.

#### **Quale Presidente?**

Ho sempre detto che i tassi a zero erano un'anomalia e non sarebbero durati. Da tempo affermo che chi ha risparmi li investa, chi ha un'impresa investa adesso. Ora che i tassi sono cresciuti vedo una maggiore sensibilità agli investimenti e con gli investimenti l'economia cresce.

Senza dimenticare che quando ci sono gli investimenti c'è il leasing. Gli economisti distinguono l'inflazione da domanda, come quella degli USA, e quella da costi, importata, come quella dell'Europa. FED e BCE intervengono alla stessa maniera?

Non direi che stanno intervenendo alla stessa maniera. La FED apre il mercato e la Banca europea arriva per ultima e non raggiunge quei livelli. La molto maggiore prudenza della BCE nella crescita dei tassi fa sì che il dollaro si sia molto rafforzamento sull'euro, so-



stenendo l'export UE e italiano in particolare. Lo stesso Governatore delle Banca d'Italia, che è autorevolissimo in ambito europeo, ha recentemente detto che la BCE non deve seguire la Banca centrale americana.

tora ha una pressione fiscale identica a quella degli investimenti speculativi, che grazie alle nuove tecnologie comprano e vendono magari centinaia di volte nel minuto secondo.

Parliamo della spina dorsale del Paese, artigiani e PMI. Dai dati ufficiali ABI si evince che negli ultimi cinque anni i depositi bancari sono cresciuti di circa 500 miliardi di euro, passando da 1400 a 1900 miliardi. Cosa bisogna fare per indirizzare questo grande risparmio - che uno dei nostri punti di forza al sistema produttivo a cui dobbiamo il 70% del PIL? L'incremento dei depositi sta rallentando proprio per la crescente consapevolezza del rischio inflazione. Se lei va in banca trova con difficoltà banconote da

Se lei va in banca trova con difficoltà banconote da 500 euro e anche pezzi da 200 euro. In questi ultimi anni, infatti, sono stati crescentemente tesaurizzate in parte da risparmiatori e in parte da economia in nero. È chiaro che l'inflazione produce una sforbiciata del valore del contante.

Allora per dare un incoraggiamento a investire e a investire in Italia bisogna agire su due piani. Uno proprio sulla consapevolezza dell'inflazione, una tassa occulta che toglie soldi tutti i giorni, ovviamente non spingendo a investire con ansia, ma con consapevolezza e coscienza.

Dall'altro canto, bisogna agire sulle politiche fiscali. Finché in Europa non ci saranno norme identiche di diritto tributario e medesime aliquote, i denari verranno trattenuti nei Paesi o attirati nei Paesi a seconda della redditività che assicurano i singoli investimenti. Dunque non mi stanco e non mi stancherò di chiedere al Governo italiano una revisione delle aliquote sul risparmio investito a medio e lungo termine, che tut-

In un'ottica di offerta bancaria, il leasing è una componente importante. Per la struttura il finanziamento tradizionale si basa su un vincolo di credito tra banca e cliente. L'operazione di leasing ha un doppio vincolo, di credito con il cliente e di *legal ownership* con il bene. Poi, il processo istruttorio posto in essere dalla società di leasing comprende il cliente, l'analisi sul bene e sul fornitore. Questo favorisce una conoscenza approfondita che riduce il rischio del Leasing. Ora abbiamo i dati concreti che lo dimostrano (ne parliamo di seguito). ABI ha sposato le richieste Assilea di modifica della proposta di revisione di Basilea 3+, ma in Europa ci sentiamo un pò soli, che suggerimenti ci vuol dare?

lo sono cresciuto con le istituzioni europee, abbiamo aperto anche una sede ABI a Bruxelles, di cui conosco bene le dinamiche. La predisposizione dei materiali è la premessa, ma da sola non ha la capacità di convincere. Bisogna portarsi la tecnica in spalla e far sapere per prima cosa l'utilità delle attività bancarie e in special modo per chi coltiva una specialità - come nel caso del leasing - farne conoscere il valore sociale.

È fondamentale anche il ruolo di Assilea in Leaseurope. La modifica della proposta di Basilea3+ della Commissione UE sarà un lavoro imponente, che richiede relazione con i Commissari europei che si occupano di economia, ma occorre coinvolgere le rappresentanze nazionali, infine c'è la rappresentanza parlamentare.



## Il contesto macroeconomico italiano in apertura di LEASE2022

## LA SPINA DORSALE DEL PAESE E LA SPINTA PROPULSIVA DEL LEASING

Confindustria, Confartigianato, UCIMU e Fondazione Edison a confronto sul futuro prossimo delle imprese e dell'economia italiana.



di Roberto Neglia

La ripresa post-pandemia dell'Italia è stata solidissima e il Piano Impresa 4.0 ne è stato un perno. "Basta vedere la diversa dinamica di investimenti in impianti e macchinari tra Italia e Germania, sia prima della pandemia, sia anche dopo, quando noi siamo ripartiti a razzo mentre i tedeschi sono ancora al di sotto dei livelli pre-covid", commenta Marco Fortis, Vicepresidente e Direttore Fondazione Edison. "In questo processo il ruolo del leasing è molto importante, soprattutto per gli investimenti delle PMI".

Si è dunque capovolto il trend del primo quindicennio degli anni 2000 - che aveva registrato la depressione del manifatturiero italiano colpito da globalizzazione, crisi dei distretti, crollo della domanda interna - e oggi abbiamo un'industria fatta più di meccanica e di farmaceutica che di tessile e più aggressiva sui mercati mondiali. "In termini di investimenti siamo ampiamente al di sopra dei livelli pre-pandemia, mentre Francia e Germania sono ancora al di sotto", chiosa ancora Fortis.

Questa la cornice della tavola rotonda di apertura di LEASE2022, il Salone del leasing, che ha visto partecipare, oltre al noto economista, **Emanuele Orsini**, Vice Presidente Confindustria, **Marco Rosati**, Responsabile Direzione relazioni interne e sviluppo associativo UCIMU - Sistemi per produrre, ed **Eugenio Massetti**, Vicepresidente Confartigianato Imprese.

La produttività del lavoro vede l'Italia alla guida dei tassi di crescita tra i Paesi del G7 e in espansione mentre quella tedesca è al palo. La bilancia dei pagamenti, esclusi i beni energetici, ha consolidato negli ultimi anni valori record e siamo uno dei sei Paesi del mondo con una bilancia commerciale con l'estero che supera i 100 miliardi di dollari. Questo anche per il successo del nostro settore industriale, costituito da PMI e che ci vede primi a livello mondiale per la diversificazione dell'export. Sebbene molto criticato in passato questo modello offre una grande diversificazione del rischio e in momenti di crisi risulta più efficiente.

FORTIS: il governo ha gestito l'inflazione con grande abilità

"L'inflazione è l'elemento oggi preoccupante, ma in Italia non è nemmeno così alta come altri Paesi", aggiunge il Vice Presidente di fondazione Edison. "Il governo l'ha gestita con grande abilità e il potere di acquisto delle famiglie è rimasto quello del primo trimestre 2022. Ciò è stato possibile con gli interventi sulle bollette e i carburanti, i mini tagli del cuneo fiscale, i bonus, l'assegno unico universale per i figli esteso anche agli autonomi".

Per parlare di futuro, però - sostiene **Orsini** - dobbiamo capire il presente. *"Le imprese italiane ne-*



gli ultimi due anni hanno vissuto la chiusura durante il Covid e oggi si trovano di fronte alla chiusura per il caro energia, anche se dobbiamo ragionare per filiere perché l'impatto è molto differenziato". Il dato generale rappresentato da Confindustria è che dal 2020 a oggi le imprese hanno avuto 140 miliardi di euro di moratorie durante il Covid, più 40 miliardi di moratorie ABI, oltre ai nuovi finanziamenti che hanno dovuto contrarre, per un totale di 250 miliardi di ero, cui si aggiungono 42 miliardi di finanziamenti SACE per un valore complessivo di 292 miliardi di euro.

CONFINDUSTRIA: indebitamento in aumento, per alcuni settori servono altre moratorie.

"La mappatura del debito mostra un aumento del 7%" - spiega Orsini - e "la capacità di restituzione è passata da 2,2 anni del 2019 a 5,4 anni. Oggi è impossibile la restituzione nei sei anni e abbiamo lavorato per arrivare a 8 anni". Ma non basta. Ci sono settori come carta, ceramica, acciaio, alimentare, che con il caro energia hanno bisogno nuovamente di moratorie. "Mi è molto piaciuta l'Europa contro il Covid" - commenta il Vice Pre-

sidente di Confindustria - "ma la UE deve essere unita anche nella salvaguardia dell'impresa dal caro energia. Non dobbiamo fermare gli investimenti per pensare al futuro. Il leasing ha un ruolo fondamentale in tutte le sue forme, per esempio i contratti di sviluppo con cui lavoriamo con Invitalia, che pensiamo possano sprigionare circa 5,5 miliardi di investimenti sui territori, oltre ovviamente al PNRR".

Oggi il Piano nazionale richiede ancora 55 *milestone* da mettere a terra, ma la vera eredità che lascerà saranno le riforme. Confindustria sottolinea come le aziende hanno assoluto bisogno di certezza del diritto e di un fisco chiaro e coerente che faccia da acceleratore degli investimenti.

CONFARTIGIANATO: le imprese artigiane nel PNRR.

Il tema del credito è fondamentale anche per Confartigianato. "Siamo meno attrezzati e abbiamo molto bisogno delle nostre associazioni di categoria" sottolinea Massetti. "Per noi l'approvvigionamento del credito è stato un problema, perché avevamo all'interno di tutte le associazioni dell'artigianato la cooperativa artigiana di garanzia che





garantiva appunto il prestito nei confronti della banca". La maggior parte di esse è però venuta meno perché non c'è stata quella prontezza di trasformarsi in Confidi vigilati. Per cui il leasing ha avuto un grande spazio, agevolato anche dalle BCC che sono le banche di riferimento del sistema degli artigiani.

C'è chi si è attrezzato meglio, ad esempio in Lombardia Confartigianato si è aggregata a Confindustria, fondando **Confidi Sistema**, uno dei primi ita-

liani, ma il tema rimane la taglia. "Bisogna pensare a legiferare per i piccoli", spiega Massetti - "perché se le norme sono scritte per i grandi gruppi non si attagliano alla spina dorsale del Paese. Come emerge anche dalla discussione di oggi, abbiamo un ruolo nell'economia dell'Italia che cresce e chiediamo che sia riconosciuto. Attenzione quindi che con il PNRR non accada quello che succede oggi con i grandi appalti: le imprese artigiane devono essere inserite come appaltatori e non solo come ultimo anello della catena del subappalto".



Dunque quello della dimensione non è una questione limitata al solo credito. Se parliamo di ESG, "ad esempio di smaltimento dei pneumatici, il gommista sotto casa ha lo stesse regole della Fiat, perché sono scritte in taglia unica". Ma in generale, sulle tematiche ESG "abbiamo bisogno di tempo per costruire la transizione ecologica e le nostre imprese non possono fare da sole", gli fa eco Orsini.

Confindustria e Confartigianato sono entrambe supportate dai "Sistemi per produrre". Il settore rappresentato da UCIMU nel 2021 ha avuto un anno eccezionale e il 2022 dovrebbe andare ancora molto bene con una produzione che arriva a 7,1 miliardi, con aumenti di almeno il 13% e l'86% per cento della produzione è già impegnata. Questo ci colloca al 4° posto del ranking mondiale, che vede Cina, Germania, Giappone e appunto Italia.

UCIMU: Impresa 4.0 e leasing fondamentali.

Gli ordini del terzo trimestre mostrano però una doppia faccia: l'estero è in aumento, mentre il mercato nazionale segna un -40%. "Ce lo aspettavamo" - spiega Rosati - "perché il confronto è con lo stesso periodo di un anno fa che ho definito eccezionale. Pesano comunque l'aumento dei prezzi delle materie prime, la reperibilità delle componenti elettroniche e il costo dell'energia per quanto riguarda la supply chain".

Come supportare investimenti e crescita? "Da quando è partito, il Piano Impresa 4.0 ha fatto un gran bene al Paese" - va giù diretto il rappresentante di UCIMU. "Ha portato la digitalizzazione nelle aziende, ha portato i giovani ad avvicinarsi alla meccanica, ha portato all'aumento di produttività, sicurezza sul posto del lavoro e risparmio energetico. Di conseguenza la misura andrebbe resa permanente e va sempre ricordato che macchina e utensile e leasing vanno a braccetto".

Ci sono anche questioni ancora più urgenti. Tutte le

aziende della filiera hanno grossissime difficoltà a consegnare entro giugno dell'anno prossimo, proprio a causa della reperibilità di alcune componenti elettroniche. Quindi è necessario portare avanti una proroga delle consegne a dicembre. C'è poi c'è il tema della **Nuova Sabatini**: "i fondi sono stati prenotati per l'85% e per gli investimenti ordinari va assolutamente tenuta in piedi anche in futuro".

ORSINI: dobbiamo difendere le posizioni e lanciare il PNRR.

Con questi strumenti potremmo sbaragliare ancora una volta le previsioni pessimistiche del Fondo Monetario internazionale? "Mi auguro che riusciremo a smentire le previsioni negative per il 2023, anche se gli indicatori ci danno prossimi a una crescita zero. Dobbiamo difendere le posizioni che abbiamo acquisito e lanciare il più possibile i progetti pronti e quelli previsti dal PNRR", commenta Orsini.

"Sulla crescita macroeconomica complessiva credo che le previsioni dell'FMI ci penalizzino" è l'analisi di Fortis. La Germania è ferma. La Francia sta diventando un importatore di energia elettrica perché ha dovuto fermare molte centrali nucleari per manutenzioni. "L'Italia ha un debito pubblico più alto di quello del Governo Berlusconi del 2011, quando era considerata quasi come la Grecia. Anche la Spagna ha un rapporto debito/PIL alto, e negli USA é del 135%. Anche il Regno Unito ha dei conti pubblici disastrosi."

Quindi i competitor hanno raggiunto il limite del debito pubblico e proprio la migliore posizione della nostra manifattura, il nostro modello fatto di filiere corte - che ci ha impedito di rimanere troppo in panne quando non arrivavano le forniture asiatiche di componenti e semilavorati che ha messo in ginocchio l'industria auto tedesca - e la capacità di produrre ed esportare in settori molto diversificati possono essere la nostra chiave di volta.



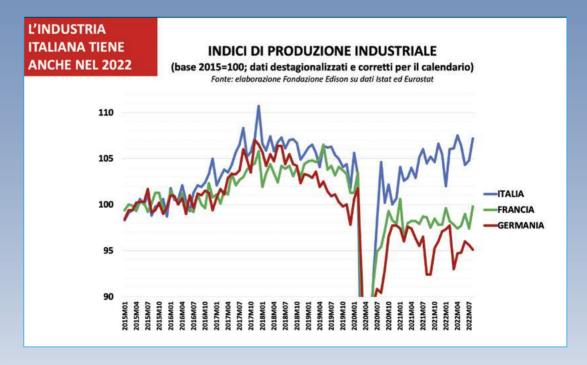
di Marco Fortis

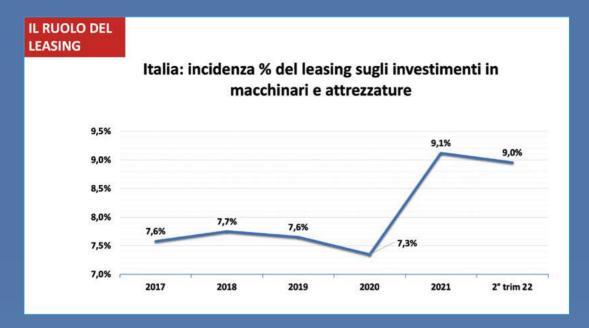
### L'ANDAMENTO POSITIVO DELL'ITALIA

- Crescita del PIL nel 2021: +6,7%
- Crescita del PIL nel 2° trimestre 2022: +1,1%
- Consumi famiglie 2° trimestre 2022: +2,6%
- Investimenti in abitazioni 2° trimestre 2022: +1%
- Investimenti in edilizia non residenziale 2° trimestre 2022: +0,6%
- Investimenti in macchinari 2° trimestre 2022: +1,6%
- Crescita acquisita nel 2022 dopo due trimestri: +3.6%
- Produzione industriale ad agosto 2022: +2,3%
- Produzione industriale gennaio-luglio 2022 su stesso periodo 2021: +1,4%
- Vendite al dettaglio gennaio-agosto 2022 in valore: +5,4%
- Vendite al dettaglio gennaio-agosto 2022 in volume: +1,2%
- Export gennaio-luglio 2022 verso il mondo: +22,1%
- Inflazione (prezzi al consumo) a settembre 2022: +8,9%

Il quadro della situazione attuale ci mostra una crescita che ha sorpreso tutti gli osservatori. Il FMI prevedeva per l'Italia nel 2021 una delle crescite tra le più basse a livello mondiale e si è invece concretizzata una delle crescite più alte a livello mondiale. Ciò è avvenuto per la capace guida dell'ex premier Draghi e per le scelte di intervenire subito all'inizio di quest'anno anche contro l'inflazione, che ci hanno consentito di proseguire anche nel 2022 - nonostante le previsioni nuovamente molto negative del FMI - con una crescita tra le più forti a livello mondiale.

Nel secondo trimestre 2022 il PIL è cresciuto ancora trainato soprattutto dai consumi delle famiglie e dagli investimenti in abitazioni e soprattutto dagli investimenti in macchinari, a testimonianza che la spinta propulsiva di Impresa 4.0 sta proseguendo con il contributo molto importante del leasing. Notiamo anche che nel corso dei mesi estivi non è avvenuto il temuto crollo dei consumi, che pure registra un rallentamento. Il tema negativo è l'inflazione. I consumi rappresentano oltre il 60% della domanda nell'ambito del PIL e quindi una



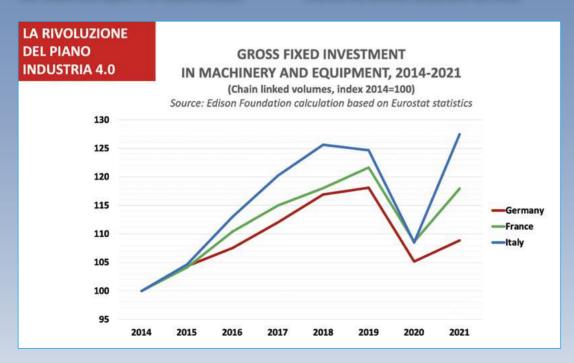


frenata dei consumi è quanto dobbiamo cercare di evitare in ogni modo.

Il bilancio dei 18 mesi del Governo Draghi è assolutamente straordinario e credo non sia stato ben metabolizzato neanche dall'opinione pubblica, anche perché è stato poco promozionato dallo stesso governo. Abbiamo accumulato la più grossa crescita del G7 dopo UK, dato che va letto con l'avvertenza che il PIL del Regno Unito era quello caduto di più durante il Covid e ancora non ha recuperato i livelli pre-pandemia.

La bilancia dei pagamenti, esclusi i beni energetici, ha consolidato negli ultimi anni valori record e siamo uno dei sei Paesi del mondo con una bilancia commerciale con l'estero che supera i 100 miliardi di dollari. Mentre l'Italia - in Europa - è il Paese che ha recuperato di più, la Germania è rimasta ferma, è caduta meno, ma non si è mai realmente ripresa ed è tutt'ora in una crisi molto difficile a causa della crisi del settore automobilistico che paralizza la manifattura tedesca. Nel corso del 2° trimestre 2022 siamo stati nuovamente il Paese più performante sia come crescita congiunturale, sia come crescita tendenziale sull'anno. Il terzo trimestre è andato ancora meglio delle previsioni.

Speriamo che il FMI venga smentito anche per le previsioni per il 2023, dove ci vede in un leggero calo, insieme alla Germania. Non la pensa così l'OCSE, che dà all'Italia ancora una possibilità di crescita, sia pur più moderata. Probabilmente il 2023 sarà comunque un anno di rallentamento globale con la novità di una Cina che sta uscendo dal pantano del Covid.



## Il Vice Presidente di Fondazione Edison sull'azione dell'Italia

## FORTIS: ENERGIA, NON ABBIAMO FATTO UN "TUBO"

È la crisi delle crisi, con cui tutti quanti devono fare i conti, dai cittadini alle PMI, fino alle stesse società di leasing. Per questo LEASE2022 gli ha dedicato uno specifico spazio di riflessione. Con una intervista in esclusiva al Prof. Marco Fortis.



intervista di Francesco Bardaro Grella

## Professore, la crisi inizia con motivazioni di natura internazionale, ma l'Italia la sta pagando in maniera differente. Abbiamo commesso degli errori peculiari rispetto ai competitor europei?

Ripartirei dal tema inflazione. La Francia - che ha fatto una scelta energetica molto diversa dalla nostra, puntando a partire dagli anni '70 sul nucleare - si trova oggi con un'inflazione più bassa perché non ha extra costi energetici paragonabili ai nostri. Almeno per il momento. Negli anni '60 noi eravamo la terza potenza al mondo nell'impiego del nucleare nel civile, dopo USA e UK. Avevamo tre centrali in funzione e una delle scuole di ricerca più prestigiose. In Italia nel '32, presso l'Accademia nazionale delle scienze, ci fu un convegno sull'utilizzo del nucleare per scopi civili con otto premi Nobel, presieduto da Marconi. Sull'onda emotiva di Chernobyl abbiamo votato contro questa tecnologia e ci siamo trovati a puntare tutto sul gas, anche per riscaldare le case.

#### Ci sono le rinnovabili.

Non è che ci siamo tirati indietro sulle rinnovabili, ma attualmente produciamo circa il 50% dell'energia con il gas. Avevamo lo storico idroelettrico che fino al '56 ci è stato sufficiente. Poi avevamo puntato sul nucleare e sul termico. Dopo il referendum tutto sul gas. Anche in modo efficiente con le centrali a turbo gas.

## Cosa avrebbe dovuto fare un Paese che nel 2000 si presentava in questo modo?

Dato che il gas era diventato strategico, doveva avere una politica per l'approvvigionamento. Invece non c'è mai stata. Avevamo due grandi monopolisti, in cui lo Stato ha conservato delle quote di controllo, ma non sono mai stati indirizzati da una politica energetica nazionale. ENEL non se n'è preoccupata più di tanto, né lo ha fatto ENI. Nell'ultima emergenza di fatto De Scalzi è stato il ministro degli esteri supplente, tuttavia è stata una situazione anomala.

#### Da chi importiamo il gas?

Nel 2021 dalla Russia, principalmente. Poi dall'Algeria, che ha una capacità incrementale molto limitata. Quindi Azerbaijan e Qatar, che sono gli unici Paesi che hanno fatto infrastruture negli ultimi vent'anni. Il primo con il TAP, lungamente osteggiato dalla Regione Puglia per i famosi ulivi che dovevano essere spostati. Poi dopo son morti tutti gli altri ulivi, perché non sono stati capaci di dare attuazione alle indicazioni date dagli scienziati, e gli unici sopravvissuti sono propri quelli temporaneamente rimossi, spostati in serra e poi ripiantati. Mentre la spiaggia di Melendugno ha vinto un premio europeo come una delle più belle e meglio conservate d'Europa.



#### Veniamo al Qatar.

Si tratta di gas liquefatto che arriva tramite nave al rigassificatore di Rovigo, realizzato nei primi anni 2000 dalla Edison, quindi da parte di un operatore privato per investimento e non in un'ottica di politica nazionale. Abbiamo parlato di due infrastrutture che complessivamente rappresentano circa 14 miliardi di metri cubi. Se oggi non ci fossero, visto che sono le uniche realizzate, sarebbero altri 14 miliardi di metri cubi che ci dovrebbe dare Putin.

#### La dipendenza russa è stata molto comoda

Si, perché ci dava il gas a basso prezzo. L'ENI faceva un sacco di soldi e distribuiva ricchi dividendi a tutto il sistema italiano. Di nuovo una logica di redditività e non di strategia. È chiaro che da adesso in poi si devono ricostruire infrastrutture. Anche perché per 20 anni il gas ci serve come l'aria.

#### C'è stata colpa del sistema Paese?

Leggerezza direi. Ci ritroviamo di colpo come all'inizio degli anni '70. Dopo la sbornia di internet siamo tornati ai primordi, gas, olio di girasole a cui abbiamo riconvertito l'industria alimentare, parlo delle materie prime. La storia dell'umanità è tutta una storia di cicli di scarsità delle risorse che poi vengono superate con la tecnologia e la diversificazione. Se avessimo i rigassificatori della Spagna oggi potremmo essere indipendenti. Edison alla fine di quest'anno non importerà neanche un mc dalla Russia. Bisognava pensarci.

## Lei ha scritto di un nuovo gasdotto da Israele: è un libro dei sogni? E nell'immediato?

Questo è un libro di scuola, più che dei sogni, perché dobbiamo mettere in pratica quello che abbiamo imparato. Cioè che non è possibile che una delle principali economie del mondo si trovi in una strozzatura di questo tipo. Passata la nottata, va fatto subito un piano per il gas per i prossimi 20 anni e vanno sbloccate subito le autorizzazioni per le rinnovabili. Poi si dovrà capire che ci dovremmo rimettere a studiare il nucleare di nuova generazione. Ovviamente dobbiamo cominciare dalle strutture che servono nell'immediato, come i rigassificatori di Piombino, appena autorizzato, e Ravenna.

Piombino è un caso emblematico, perché chi si è opposto è stato proprio il sindaco che è della stessa forza politica del premier, lontana da quelle posizioni ecologiste che hanno impedito di fare impianti.

Il dialogo con le autorità locali non può venire meno, però dobbiamo essere consapevoli che non solo ci siamo messi nelle mani di Putin, ma ci siamo consegnati anche alle Regioni, con una scriteriata riforma del Titolo V (della Costituzione, ndr) che ha portato l'energia in capo alle autorità sul territorio pur essendo una materia strategica nazionale.

#### Loro, a Piombino, dicono: abbiamo già dato.

Forse non ricordano che i loro genitori hanno già preso. Non vogliamo fare questi impianti? Bene, però è inutile fare i dibattiti sui costi per le famiglie e sulla crescita delle PMI: chiuderanno.

#### Torniamo a Israele.

L'accordo tra Israele e Libano sui confini marittimi risolve anche la questione della gestione dei giacimenti offshore di gas. Si può sbloccare un altro tassello di possibili investimenti. collegando Cipro, Grecia, con l'Italia, per 10 miliardi di metri cubi in 4-5 anni. Si tratta di investire in tubi, posto che per vent'anni non abbiamo fatto un "tubo".

#### L'innalzamento delle bollette è dovuto anche a una speculazione al mercato di Amsterdam. Come controllarla? C'è spazio per un maxi intervento pubblico?

Gli spazi di manovra per un intervento *monstre* non ci sono. L'esperienza britannica ci mostra che i mercati ci punirebbero. Poi c'è sempre il tema di non scaricare nuovo debito sulle prossime generazioni. Draghi è riuscito a spendere denari stando nei vincoli di bilancio, penso che anche Meloni non si discosterà da questa linea. Il premier uscente ci ha fatto un ultimo favore facendo una piazzata ai tedeschi, anche se non è ancora chiaro come funzionerà questo calmieramento dei prezzi. La speculazione c'è, ma il prezzo del gas sta scendendo.

## INDICE

2	PATUELLI (ABI): FAVORIAMO GLI INVESTIMENTI DEGLI ITALIANI intervista di Carlo Mescieri	<b>Direttore Generale Assilea</b> Luca Ziero
4	LA SPINA DORSALE DEL PAESE E LA SPINTA PROPULSIVA DEL LEASING Roberto Neglia	<b>Direttore Responsabile</b> Roberto Neglia
8	L'ANDAMENTO POSITIVO DELL'ITALIA Marco Fortis	Comitato di redazione Andrea Albensi, Direttore Operativo Andrea Beverini, Direttore Commerciale Alessandro Berra, Responsabile Area Tecnica
10	FORTIS: ENERGIA, NON ABBIAMO FATTO UN "TUBO" intervista di Francesco Bardaro Grella	Fabrizio Contenta, Responsabile Amministrazio ne e Controllo, Affari Generali e Societari Michela Moruzzi, Responsabile Comunicazione
16	RIFORMA BASILEA 3 PENALIZZANTE PER IL LEASING Luca Ziero	Chiara Palermo, Responsabile Area Relazion Istituzionali e Rapporti con i Soci Danila Parrini, Responsabile Relazioni intern Eventi e Area Editoria
20	IL SOSTEGNO ALLE IMPRESE Chiara Palermo	Katia Ricci, Responsabile Area Formazione Servizi di Audit Beatrice Tibuzzi, Responsabile Area Vigilanza
22	TARGATO PESANTE E AUTOMOTIVE SULLA SCIA DEL FUTURO Roberto Neglia	Area Centro Studi e Statistiche  Marco Viola, Responsabile Area consulenza fiscale
26	FINTECH E LEASING FUTURO O REALTÀ? Intervista a Gianluca De Candia	Segreteria di redazione Lea Caselli
30	IL LEASING E LA TRASFORMAZIONE DIGITALE Roberto Neglia	<b>Grafica e Impaginazione</b> Marco Errico
32	CRESCITA SOSTENIBILE PER IMPRESE E TERRITORI Lea Caselli	Hanno collaborato a questo numero Francesco Bardaro Grella, Gianluca De Candia
36	IMPRESE E LEASING: ALTA PROPENSIONE ALLA CRESCITA E ALL'INNOVAZIONE di Enrico Giancoli	Marco Fortis, Enrico Giancoli, Carlo Mescier Emilio Panzeri.  Chiuso in redazione il 12 dicembre 2022
42	LEASING E MERCATO DEL LAVORO Luca Ziero	

46

intervista a Emilio Panzeri

AGENTI E MEDIATORI: DAVANTI DIECI ANNI DI CRESCITA

# 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











## ERITORIALE



Amici del Leasing, un cordiale saluto.

Il 26 e il 27 ottobre abbiamo tutti partecipato al Salone del Leasing 2022. Il Salone rappresenta l'evento annuale di ASSILEA. E' l'occasione per ritrovarci: lo scorso ottobre siamo stati tanti sia in presenza (circa 200) che in streaming (oltre 750), e si sono registrati da più parti commenti molto favorevoli sia per l'alto livello professionale dei relatori sia per il grande interesse che i temi trattati hanno suscitato. In chiusura della "due giorni" ho unito i miei ringraziamenti a quelli che il direttore generale Luca Ziero aveva indirizzato in apertura agli stakeholders e al personale di ASSILEA: mi era sembrato opportuno infatti esprimere un grazie di riconoscenza a Luca e all'ASSILEA tutta per l'impegno profuso per la buona riuscita della manifestazione.

Nel mio saluto finale ho voluto anche dedicare un ringraziamento particolarmente sentito al Consiglio di ASSILEA, comprendendo anche il Collegio dei Revisori, per la proattività e la partecipazione dimostrate nella definizione della strategia e della nuova governance associativa, così come approvate nelle assemblee del 23 giugno scorso, e nel forte sostegno ai progetti e all'azione intrapresi da ASSILEA: è a tutto il Consiglio infatti che si deve lo slancio riformatore dell'azione associativa in considerazione del cambiamento dei tempi e delle sfide cui il mercato del leasing si trova di fronte.

Questo numero di Lease News è dedicato al Salone del Leasing affinché nella memoria di tutti noi restino i temi trattati, le azioni che la nostra associazione ha in essere, gli obiettivi che l'associazione si è posta: volendo sintetizzare, l'attività che ASSILEA sta svolgendo per mettere in condizione la Spina dorsale del Paese di

continuare a produrre risultati a beneficio del sistema economico italiano cioè del bene di tutti.

In tale contesto si sono registrati gli interventi iniziali:

- del Presidente ABI, dr Antonio Patuelli, che, da me richiesto, ha fornito il suo prezioso suggerimento sul comportamento da tenere in Europa nel sostegno delle istanze predisposte da ASSILEA in materia di implementazione di Basile 3+ avuto riguardo ai complessi rapporti che caratterizzano le istituzioni Parlamento, Commissione e Consiglio; anche in questa sede desidero ripetere sinceri ringraziamenti al dr. Patuelli, all'ABI e al suo vicedirettore generale dr Gianfranco Torriero per il prezioso lavoro svolto, insieme a KPMG, negli ultimi dodici mesi e finalizzato all'inclusione del leasing nel Position Paper ABI indirizzato al Parlamento Europeo;
- del prof. Marco Fortis che ha ricordato e spiegato, con la chiarezza che gli è usuale, la straordinaria performance italiana in termini di PIL negli ultimi 18 mesi (migliore di Francia, USA, Germania, Cina, Giappone) grazie alla resilienza dell'economia reale e in particolare all'industria manifatturiera;
- del vice presidente Enrico Giancoli che ha presentato i dati dell'attività del leasing in Italia:
  - essa risulta in crescita (+9%) anche nel 2022 dopo l'impetuoso recupero del 2021 sul 2020, a settembre il leasing in Italia è andato ben oltre la situazione ante COVID
  - è confermata l'importanza del leasing in confronto al PIL italiano e la sua forte penetrazione negli investimenti fissi delle imprese
  - il dato dimostra come al leasing faccia grande ricorso la Spina dorsale del Paese e all'interno di questa le imprese più innovative a dimostrazione dell'interazione leasing-innovazione-sostenibilità-Spina dorsale del Paese.

Di fronte ai pericoli che l'Italia si trova a fronteggiare (i costi dell'energia e l'inflazione in primis) è rincuorante avere prova della resilienza della Spina dorsale del Paese, rappresentata da artigiani e PMI (contributori al 70% del PIL) che sono la clientela tipica del leasing. Particolarmente importanti sono stati i riconoscimenti giunti dai rappresentanti di Confindustria, Confartigianato e UCIMU tutti tesi a sottolineare il ruolo e la contribuzione del leasing in Italia, un mercato che, a differenza di quello europeo (in gran parte concentrato sulle "ruote"), presenta da un lato una più ampia distribuzione di prodotti offerti al mercato e dall'altro un forte risvolto sociale.

Relativamente alle azioni associative in corso di svolgimento il posto d'onore spetta senza alcun dubbio a quella volta ad **ottenere per il leasing il riconoscimento di un minor assorbimento di capitale** (RWA) in virtù dell'asserita e dimostrata minore rischiosità del leasing rispetto alle altre forme di finanziamento:

- sia per motivi di struttura (il finanziamento ricomprende un vincolo di credito col cliente mentre il leasing a questo vincolo aggiunge quello di proprietà del bene che rappresenta una oggettiva garanzia in più);
- sia sulle evidenze empiriche acquisite grazie alle analisi su serie storiche di sei anni condotte, d'intesa con ABI, insieme a KPMG. Mi piace qui ricordare come al conseguimento dei risultati siano stati determinanti gli effetti della Legge 124 del 4 agosto 2017 (ndr: chi ha buona memoria sa quale sia stato lo sforzo illo tempore compiuto da ASSILEA).

La Commissione Europea con la Proposta Legislativa CRR 3 ha proposto una regolamentazione che, se confermata dal Parlamento Europeo, penalizzerebbe significativamente la Spina dorsale del Paese Italia rendendo l'accesso al credito più difficile e oneroso. ASSILEA, d'intesa con ABI, ha elaborato istanze che gli europarlamentari italiani hanno fatto proprie con proposte di emendamento depositate nel luglio scorso al Parlamento Europeo.

In vista del "trilogo", cioè dei negoziati informali cui prendono parte alcuni rappresentanti del Parlamento, del Consiglio e della Commissione, che inizierà l'1 gennaio 2023 è auspicabile che l'azione degli europarlamentari trovi "ascolto" circa gli emendamenti "de quibus" anche in virtù della specializzazione del leasing che mi piace ricordare come un business "specialistico", gestito da "specialisti".

Gli emendamenti "de quibus" sono stati riconosciuti anche da Leaseurope a dimostrazione della loro fondatezza e che per la loro importanza mi piace qui ricordare:

#### Leasing mobiliare:

- RWA corporate: dall'attuale 100% al 70%
- RWA retail: dall'attuale 75% al 52.5%
- l'allineamento della gestione del "garantito" tra IRB e Standard nel periodo transitorio circa l'Hair Cut

#### Leasing immobiliare:

- costruito: mantenimento dell'attuale 50% vs. il 60% della Proposta della CE
- costruendo (strumentale e non speculativo): 100% vs il 150% della Proposta della CE

Val la pena anche sottolineare come la minor rischiosità del leasing prescinda dalle congiunture economiche, siano esse positive o negative, come dimostrano le serie storiche ricavate su un arco temporale di sei anni: è auspicabile che le autorità preposte alla legiferazione si ricordino di ciò evitando da un lato sovrapposizioni tra "vigilanza e regolamentazione" e dall'altro dipendenza di quest'ultima dai cicli economici. Ciò che dal punto di vista tecnico andava fatto, ASSILEA l'ha fatto; ora si tratta di gestire l'azione di illustrazione alla "politica".

Subito dopo il tema RWA – CRR 3 viene il PNRR con i suoi progetti:

qui francamente non si comprende come non solo il leasing-locazione finanziaria non sia esplicitamente menzionato come forma eligibile al finanziamento dei progetti ma in certi casi addirittura esclusa. Leasing-locazione finanziaria, come in passato già riconosciuto sia dai regolamenti europei per la gestione degli incentivi sia dalle circolari dell'Agenzia delle Entrate per il trattamento fiscale, significa "investimento" (cioè acquisto di beni strumentali) e per questo escludere il leasing dal PNRR risulta francamente incomprensibile, in assenza di "vincoli di destinazione". Lo è stato sottolineato al Salone quando si è affrontato il tema della sostenibilità e dell'innovazione: il leasing a ragion veduta è motore di sviluppo delle imprese e dei territori. A tale riguardo segnalo come sia in corso un'azione associativa finalizzata a rappresentare al Governo come una gran parte dei progetti del PNRR (sia pubblici che privati) possano essere finanziati con il leasing-locazione finanziaria.

Il Salone del Leasing ha guardato anche al futuro proponendo riflessioni in tema di fintech e il relativo contributo di questo alla produttività nell'ambito dei processi operative delle società di leasing e di digitalizzazione degli stessi.

#### In vista della **Legge di Bilancio 2023**:

- sono state discusse le criticità, tutte italiane, che colpiscono sia il comparto delle autovetture (deducibilità solo parziale degli ammortamenti e dei canoni di leasing e indetraibilità di maggior parte dell'IVA corrisposta, a differenza degli altri Paesi Europei) e del "targato pesante" con i "ritardi di attenzione" da parte del Potere Legislativo che rischiano di diventare seria minaccia per il settore;
- sono state discusse le ipotesi di proroga del sistema delle garanzie a favore delle imprese in considerazione delle minacce incombenti sull'economia.

L'analisi delle tendenze in atto nel mercato del lavoro e della situazione normativa e di mercato di agenti e mediatori creditizi hanno poi fatto da illuminato contorno nella "due giorni" del Salone.

Amici del leasing, è motivo di grande soddisfazione la constatazione di come il Salone del Leasing sia stato accolto e frequentato da Voi tutti impegnati nello sviluppo e nel successo della nostra industria che sostiene, mi piace ricordarlo ancora una volta, la Spina dorsale del Paese.

Vi assicuro che c'è piena consapevolezza nel Consiglio ASSILEA che l'esito delle azioni in corso in tema di RWA-implementazione Basilea 3+ e PNRR influenzeranno il futuro del nostro lavoro: insieme al direttore generale Luca Ziero e a tutta la struttura ASSILEA, a nome dell'intero Consiglio, garantisco il massimo impegno.

Buon lavoro e buon leasing a tutti!

n° 4 anno 2022 15

## **ATTYALITÀ**

## Le proposte di modifica avanzate da Assilea e ABI RIFORMA BASILEA 3 PENALIZZANTE PER IL LEASING

È "la battaglia delle battaglie" di Assilea. Non a caso a presentarla al Salone del Leasing è il Presidente Carlo Mescieri in persona. Torriero (ABI): alla base delle richieste dell'Associazione c'è una funzione sociale. Ecco quanto è emerso dalla tavola rotonda "Rischio di credito e assorbimento di capitale. Opportunità e minacce".



di Luca Ziero

Su Basilea 3+, cioè sulla proposta legislativa di riforma della regolamentazione prudenziale presentata dalla Commissione europea, Assilea ripone grande attenzione. Il tema dei requisiti patrimoniali, infatti, può apparire molto tecnico, ma ha un impatto diretto sull'economia reale e in particolare su quella spina dorsale produttiva dell'Italia la cui difesa e la cui crescita è al centro della mission dell'Associazione del Leasing.

Innanzitutto, come osserva KPMG, l'attuazione in Europa delle regole finali di Basilea 3+ è prevista a partire dal 1° gennaio 2025 e completa un percorso avviato oltre dieci anni fa. Una parte significativa delle riforme, emanate dal Comitato di Basilea nel 2010 insieme a ulteriori standard approvati fino al 2017, è infatti già stata recepita in Europa.

A ottobre 2021 la Commissione europea ha pubblicato la nuova proposta di CRR3 (Capital Requirements Regulation). A seguire è iniziata, ed è ormai quasi conclusa, la discussione dello stesso CRR3 da parte del Consiglio di Europa, mentre sta per iniziare la discussione nella terza istituzione Europea preposta alla definizione della nuova normativa, ovvero il Parlamento Europeo.

Le istanze di ASSILEA sono state recepite dagli europarlamentari italiani che le hanno fatte proprie e come proposte di emendamento successivamente depositate al Parlamento Europeo a luglio scorso. Terminata la discussione in Parlamento Europeo, il testo verrà conclusivamente negoziato e calibrato congiuntamente nell'ambito del cosiddetto trilogo, Commissione-Parlamento-Consiglio. Infine il testo della Commissione europea prevede che ulteriori spunti e modifiche alla normativa potranno scaturire dall'analisi dell'EBA che inizierà dopo il 2025 per terminare nel corso del 2028. Un percorso quindi davvero molto lungo e articolato.

Venendo al leasing, la proposta CRR3 della Commissione Europea inasprisce significativamente il trattamento per il leasing immobiliare da costruire/ costruendo con un fattore di ponderazione per il calcolo dell'RWA del 150% che è pari a quello delle operazioni in default. Inoltre, mentre per le società di leasing che adottano modelli interni (IRB) è previsto un regime transitorio che consentirà di dilazionare gli impatti patrimonialifino alla pubblicazione dell'analisi dell'EBA nel 2026, nulla è previsto per le società che adottano la metodologia standard e che sono la maggioranza in Italia. Anzi, al momento, nel mandato dell'analisi EBA l'analisi della metodologia standard non è proprio nemmeno prevista.

Infine l'output floor, tra gli elementi più innovativi della proposta, mira a contrastare la possibile sottostima del rischio derivante dall'utilizzo dei modelli interni delle banche e delle società di leasing. Evidenze in-

ternazionali hanno infatti mostrato come una parte non trascurabile della variabilità osservata negli attivi ponderati a rischio delle società che usano i modelli non dipenda dalla effettiva rischiosità. L'applicazione di un limite come l'output floor quindi dovrebbe anche favorire una maggiore comparabilità degli attivi ponderati per il rischio. Nella pratica le istituzioni che utilizzano i modelli interni non potranno avere un RWA che vada sotto al 72,5% del valore determinato secondo il metodo standard.

Insomma, all'orizzonte - a partire dal 1 gennaio 2025 - c'è il rischio concreto di un eccessivo inasprimento delle regole prudenziali a cui sono soggette le banche e le società di leasing, che determinerà un facilmente prevedibile restringimento dell'accesso al credito con una altrettanto facilmente prevedibile maggiore onerosità per un tessuto economico come quello dell'Italia, fatto in gran parte di PMI.

"L'analisi che abbiamo svolto insieme ad Assilea è stata finalizzata a valutare l'impatto delle nuove regole relativamente ai finanziamenti in leasing" - spiega Lorenzo Macchi, KPMG Advisory Partner - "e con l'obiettivo di dimostrare che la riforma dovrà riconoscere equità e coerenza complessiva rispetto alle metodologie di calcolo usate per il rischio di credito correlato a queste operazioni".

Dopodiché "abbiamo ragionato sugli emendamenti proposti di Assilea che sono stati accolti come parte integrante delle proposte di modifica presentate da ABI a livello europeo" - aggiunge Gianfranco Torriero, Vice Direttore Generale ABI -. "Il tema vero adesso è come convincere gli interlocutori della bontà delle proposte".

Dopo questo lavoro comune, ABI conosce ancora meglio Assilea. C'è una vicinanza molto stretta, si condividono davvero molte posizioni e soprattutto si condivide la necessità attuale di stimoli agli investimenti delle imprese. Bisogna creare le condizioni per cui tutti gli strumenti che possono raggiungere l'obiettivo generale di far crescere le imprese siano adeguatamente valorizzati. "Questo ha reso ancora più palpabile la realtà per cui il leasing è il completa-

mento del portafoglio delle attività creditizie che vengono offerte delle banche direttamente, o attraverso società specializzate", aggiunge Torriero.

Parlando a proposito dell'iter di discussione in corso a livello Europeo, è' lo stesso Vice Direttore Generale ABI a ricordare due casi specifici di interventi normativi "sui quali all'inizio c'era forse della diffidenza". Innanzitutto lo SME supporting factor, il fattore di sconto che si applica nei confronti delle PMI, che non aveva - per le regole di Basilea – alcuna specificità riconosciuta. L'obiettivo anche in quel caso era creare maggior disponibilità di credito per le PMI riducendo l'assorbimento patrimoniale. L'altro esempio è quello della cessione del quinto dello stipendio, dove la strutturazione dell'operazione e la presenza delle garanzie hanno condotto al riconoscimento di un ridotto assorbimento di capitale, creando dei vantaggi in questo caso anche per il consumatore.

Lo sforzo è dunque stato quello di trovare gli elementi quantitativi a conferma della minore rischiosità del leasing. Qui, come detto, Assilea si è mossa con KPMG e in sintonia con ABI. Ma anche con Leaseurope, l'Associazione europea dove i primi passi non sono stati facilissimi. "Leaseurope non considerava adeguatamente nelle proprie istanze la metodologia standard e non era molto interessata all'immobiliare", spiega Mario Agostini, Consigliere Assilea e Leaseurope Board member, oltre che Amministratore Delegato UniCredit Leasing.

La posizione di Assilea è molto chiara, fortemente ribadita dal Presidente **Carlo Mescieri**: innanzitutto l'adozione della metodologia standard non può essere considerata di serie "B" e il primo punto è stato affermare e far presente che, se il regolatore ammette due possibilità di calcolo, entrambe sono per definizione valide ed applicabili e che pertanto non ci possono essere incoerenze nei trattamenti previsti dalla normativa.

Poi deve essere attentamente valutata la reale rischiosità delle operazioni di leasing. Qui si sono dovute superare le diffidenze di un mondo europeo del leasing orientato al 70% verso il settore dell'auto. Il

## **ATTYALITÀ**

caso dell'immobiliare strumentale è esemplificativo: si tratta di un prodotto tipico del sud Europa e nei Paesi del Nord c'è una scarsa conoscenza dello stesso. "Ad esempio confondendo il rischio cliente con un rischio invenduto, che ovviamente nel caso del leasing immobiliare strumentale non esiste", sottolinea Agostini. Tuttavia la proposta di revisione di Basilea allo stato - prevede che l'immobiliare in costruendo pondererà il 150%, "come fosse un default".

Grazie al lavoro di sensibilizzazione svolto, alla fine anche Leaseurope ha convintamente appoggiato le istanze Assilea. Ora occorre spiegare alle istituzioni europee che, poiché l'assorbimento di capitale orienta gli investimenti, penalizzare una forma largamente diffusa di finanza a medio termine come il leasing causerebbe un danno economico, non solo a livello di *industry* del leasing, ma - in particolare per l'Italia - all'intero sistema produttivo.

"Qui si pone il tema del peccato originale dell'assorbimento calcolato con il metodo standard" - rileva Macchi -. "Ad oggi l'assorbimento di un'operazione di leasing per una banca equivale a quello di un'operazione chirografaria. Cosa che - a cominciare dal profilo legale della struttura leasing - è una contraddizione in termini, posto che quest'ultimo si basa sulla proprietà del bene".

Rispetto alla proposta della Commissione europea, l'analisi KPMG-Assilea ha individuato tre elementi di incoerenza.

Il primo riguarda i beni strumentali che presentano un'incoerenza tra il trattamento del metodo AMA - Advanced Measurement Approach, dove la presenza di un bene viene considerato una garanzia, e quello del metodo standard, nel quale il bene non viene considerato come garanzia, risultando quindi alla fine uguale come trattamento a quello del chirografo non garantito.

L'idea da cui si è partiti non è dissimile dal trattamento cui è approdata la "cessione del quinto". In quel caso la cessione del quinto non è stato considerato come un prodotto garantito, ma è stato previsto che nella sostanza si riduca il coefficiente di ponderazione. È lo stesso percorso che chiede Assilea per il leasing di beni strumentali, proprio in considerazione della presenza di un asset.

La stessa KPMG ha evidenziato che le posizioni leasing andate a sofferenza e chiuse mostrano tassi di perdita mediamente inferiori del 15% rispetto ad analoghi prodotti bancari. "Questo vuol dire che il processo di strutturazione di un leasing è chiaramente diverso da un chirografo bancario e se ne deve tenere conto", chiosa Mescieri.

Il leasing quindi si differenzia dal "finanziamento" bancario in quanto comprende due vincoli, di credito col cliente e di proprietà sul bene.

In aggiunta a ciò, la Legge 124 del 4 agosto 2017 riconosce al leasing una gestione della patologia (default) molto più "forte" del mutuo ipotecario e ancor di più del finanziamento chirografario.

In altre parole: <u>il leasing ha una garanzia in più</u> (il bene è di proprietà della società di leasing che lo gestisce in ambito fisiologico e patologico). E in questo il leasing si differenzia dal finanziamento bancario e per questo non ci può essere lo stesso trattamento in RWA.

Per questa ragione Assilea propone per il leasing mobiliare di apportare un taglio dei fattori di ponderazione per il calcolo RWA attualmente previsti da CRR2, come segue:

- clientela corporate: dall'attuale 100% al 70%
- clientela retail: dall'attuale 75% al 52.5% Inoltre Assilea chiede l'allineamento tra metodologie IRB e Standard nel periodo transitorio circa l'Hair Cut della LGD come pure l'inclusione della metodologia standard nel perimetro di attività della analisi EBA.

Le altre due criticità riguardano l'immobiliare, da costruire e costruendo.

Per quanto riguarda il "costruito", la proposta di riforma della Commissione UE implica un aumento dei coefficienti di ponderazione. Le serie storiche delle posizioni leasing andate in sofferenza analizzate da KPMG mostrano un tasso di perdita comunque inferiore rispetto a un prodotto garantito bancario. Per questa ragione Assilea quindi propone di confermare il trattamento attualmente previsto dalla CRR2.

Per quanto riguarda il "costruendo", che nella CRR2 viene ponderato a seconda della controparte 100% (Corporate) oppure 75% (Retail), molto penalizzante e che non tiene conto dell'assenza di una finalità speculativa, in quanto il finanziamento è strumentale a un contraente che ha già sottoscritto l'acquisto.

"Inoltre nelle percentuali di perdita non si tiene adeguatamente conto dell'effetto della Legge 124 del 4 agosto 2017, che ha impatto sui contratti che andavano in sofferenza dal momento della sua adozione, fermo restando il trattamento del portafoglio in default accumulato a detta data con le regole precedenti" chiosa il Presidente Carlo Mescieri. Anche qui Assilea propone di mantenere il trattamento attualmente previsto dalla CRR2.

Qual è la posizione di Banca d'Italia? "Innanzitutto noi siamo la Vigilanza, che vuol dire esercitare controlli e fare regolamentazione, due fasi strettamente connesse", commenta Roberto Parmeggiani, Vice Capo Servizio Supervisione Intermediari Finanziari. "Vediamo la buona tenuta degli intermediari, comprese le società di leasing, di cui rileviamo adeguatezza patrimoniale e assetti organizzativi rassicuranti. Sul profilo del rischio di credito ci sono dei segnali di attenzione, relativamente al contesto macroeconomico, quello geopolitico, l'uscita dalle moratorie, il caro energia".

Il processo per redigere le regole di Basilea è stato complicato e faticoso. Banca d'Italia ha espresso un parere favorevole alla proposta della Commissione europea e si attende che venga rispettato alla lettera lo spirito di Basilea. Poi è partito il previsto percorso negoziale, rispetto al quale "nulla è intoccabile e tutto è perfettibile, la sola preoccupazione è che la fase di negoziato non si trasformi nell'assalto alla diligenza", aggiunge Parmeggiani, "ma le modifiche al testo della Commissione andranno sostenute da evidenze incontrovertibili e da una chiara indicazione del punto di caduta".

Le proposte di Assilea sono state ricevute da Bankitalia e sono allo studio e si sta facendo un'analisi dell'impatto delle misure CRR3 e di come verrebbe modificate dagli emendamenti. Le verifiche empiriche che l'Associazione ha elaborato hanno spremuto al massimo le informazioni disponibili, "ma forse si può andare un po' oltre per andare a studiare il confronto fra la rischiosità del leasing e alcune operazioni bancarie", conclude Parmeggiani.

D'altronde nel documento della Commissione europea si dà atto che "gli enti europei hanno sviluppato un livello elevato di competenze e capacità di gestione del rischio nel settore del leasing", aggiungendo che però non ha ancora dati sufficienti per intervenire sulla giusta calibrazione dei requisiti patrimoniali e rimandando ai risultati della analisi EBA.

Ed ora? Nei prossimi mesi proseguirà l'azione determinata di Assilea per ottenere, a tutti i livelli, il riconoscimento che il presidio di rischio del leasing è solido e più ampio di quello del finanziamento bancario e che questo elemento, corroborato dalla conferma proveniente dell'analisi effettuata sulle serie storiche che indica una minore rischiosità del leasing rispetto al finanziamento bancario, a nostro avviso dovrebbe riverberarsi in un minore fattore di ponderazione RWA e non, come invece prevede CRR3, in un suo aumento, oltremodo penalizzante.

Inoltre, essendo le metodologie standard e advanced di fatto basate sullo stesso processo istruttorio e di gestione del credito, Assilea sostiene la pari dignità dei due modelli anche in termini di trattamenti previsti dalla normativa in discussione e di inclusione nell'analisi EBA.

È una "battaglia" decisiva e Assilea lancia una 'call for action' rivolta a tutti gli operatori, società di leasing, banche, istituzioni, in Italia ed anche all'estero, specialmente nei paesi che presentano caratteristiche di mercato e di utilizzo delle metodologie standard simili a quelle italiane.

## **ATTYALITÀ**

## Dalle garanzie e PNRR

### IL SOSTEGNO ALLE IMPRESE

Le azioni pubbliche messe e da mettere in campo per continuare a supportare la crescita della spina dorsale del Paese e quindi dell'Italia stessa.



di Chiara Palermo

Il percorso disegnato da Lease2022, tutto orientato a capire come sostenere PMI e artigiani, si conclude con l'intervento pubblico, in tema di garanzie e messa a terra del PNRR. Si sono confrontati **Stefano Firpo**, Direttore generale ASSONIME ed ex Capo di Gabinetto del Ministro della trasformazione digitale, **Pierpaolo Brunozzi**, Responsabile Business Unit Strumenti di garanzia ed Agevolazioni Mediocredito Centrale, **Giammarco Boccia**, Responsabile Corporate Finance i SACE, e **Sandro Marcucci**, CFO Alba Leasing.

Il PNRR potrebbe apparire fuori tema, ma gli investimenti previsti nel Piano sono rivolti ai grandi progetti infrastrutturali anche con l'obiettivo di favorire l'innovazione e la transizione digitale di pubblica amministrazione e imprese. Quindi con un impatto sia diretto che indiretto sulle PMI. "La transizione digitale è finanziata in maniera importante" - chiosa Firpo - "e il fronte della digitalizzazione delle imprese, che rimane una sfida ineludibile per l'Italia "può rilanciare la competitività del manifatturiero agendo su connettività e utilizzo dei dati, credo sarà uno strumento rigenerante".

"Però vorrei fare una valutazione più ampia" aggiunge – "è la prima volta di un piano in cui l'erogazione dei denari avviene a fronte dei risultati, che dovrebbe diventare lo standard di come l'amministrazione gestisce i soldi dei contribuenti. Poi c'è una velocità di esecuzione che non avevamo mai visto, con un efficientamento della macchina amministrativa molto importante. In più spinge la parte pubblica a misurarsi sui risultati", conclude il Direttore generale ASSONIME.

Sul fronte delle garanzie, "nel complesso abbiamo assistito milioni di imprese" - attesta **Brunozzi** "e siamo stati operativi sul leasing di fatto a partire dal 2020 e quest'anno siamo a 1,6 miliardi di Euro. Quando le società di leasing hanno capito che l'intervento del Fondo non era solo a copertura del rischio, ma aveva un impatto positivo sul loro patrimonio consentendo quindi l'applicazione di tassi più bassi, siamo diventati una infra-struttura del credito anche per questo settore".

II PNRR non prevede agevolazioni dirette legate al Fondo di Garanzia centrale, "tuttavia la sezione Turismo del fondo di garanzia, appena operativa, interviene con ben 358 milioni riprendendo tutti gli interventi messi in campo durante la pandemia per le imprese turistiche dal DI Liquidità", aggiunge **Brunozzi**. Con una copertura del 70% dell'operazione a favore degli operatori finanziari. Si parla di alberghi, ma anche agriturismo, porti turistici, ecc. che con le integrazione delle regioni possono arrivare ad avere una copertura di un ulteriore 10%.

Mentre SACE è tradizionalmente specializzata

nel sostegno alle imprese italiane che vogliono crescere nel mercato globale, "recentemente, con un ruolo rafforzato dalle misure straordinarie previste dal Decreto Liquidità, ha lanciato la garanzia SupportItalia con l'obiettivo di aiutarle a rafforzare la liquidità, la resilienza e la competitività complessiva", interviene **Boccia**.

La garanzia SACE, che è anche aperta al leasing, sembra più adatta ad una clientela corporate, ma SACE può - qualora ne ricorrano le condizioni - controgarantire i prestatori istituzionali di funding a lungo termine alle società di leasing quali BEI e CdP. Quindi, benché il beneficio sia direttamente rivolto alla società di leasing, rende possibile l'ottenimento di risorse privilegiate che in ultime istanza vengono riversate alle PMI.

"Per ciò che riguarda il rapporto tra società di leasing e utilizzatori, oggi c'è una finestra di opportunità che il leasing ha colto ancora solo in parte e dobbiamo capirne i motivi", commenta il Responsabile Corporate Finance. Qualunque azienda che possa auto dichiarare di aver avuto un impatto economico negativo dalla guerra russo-ucraina può beneficiare di una garanzia ex lege, al 90%, a condizioni di costo competitivo, con durata fino a otto anni, con rilascio a 24 ore. "Auspichiamo che la misura sia prorogata anche nel 2023", chiosa Boccia. Infine, un'impresa che abbia un fabbisogno finanziario collegato a progetti di investimento domestici, nell'ambito del New Green Deal e

collegati alla tassonomia europea, può beneficiare di una garanzia SACE.

Tutto questo è fondamentale, tanto più quando il capitale diventa una risorsa scarsa. "Come Alba Leasing siamo partiti con attività sperimentali con SACE prima ancora che fossero strutturalmente normate, ma anche con BEI e Innofin. Nel lungo periodo auspichiamo una collaborazione ancora più stringente tra gli operatori, Assilea, SACE e Mediocredito Centrale", conferma Marcucci.

Non c'è modo migliore di preservare il capitale volendo crescere se non utilizzando le garanzie. "Circa il 15% della nostra operazioni nuove oggi è coperto da garanzia" - aggiunge il CFO Alba Leasing - "ma l'accesso alla garanzia pubblica non è ancora passato del tutto. Dobbiamo fare un lavoro congiunto, in particolare con SACE, dove il percorso è meno strutturato che con Mediocredito, che può portare a un percorso importante".

Quanto fatto sul fronte delle garanzie è un esempio di buon funzionamento del sistema Paese. "Per il futuro dobbiamo chiederci quanto si è tradotto in investimenti e quanto in fieno in cascina, perché in un contesto di restrizione del credito dobbiamo fare in modo che il massimo delle risorse venga messo a terra in investimenti", conclude **Firpo**. "Bisognerà battagliare perché il leasing venga trattato nella maniera più corretta, anche a livello europeo".



## Impatti e prospettive dell'evoluzione tecnologica

## TARGATO PESANTE E AUTOMOTIVE SULLA SCIA DEL FUTURO

La necessità di scelte di politiche industriali al centro del confronto fra FCA Bank, Scania Finance, Federauto e UNRAE.



intervista a Paolo A. Starace

L'intero settore automotive - autovetture, veicoli industriali e commerciali - rappresenta circa il 50% dello stipulato leasing e noleggio a lungo termine e nei primi 10 mesi dell'anno è stato stabile per il numero dei nuovi contratti, a fronte di una crescita in valore dell'8,9%. Una autovettura "green" su quattro è finanziata in leasing o NLT. Come quardare al futuro? E' il tema su cui si sono confrontati Marco Brivio, Amministratore Delegato Scania Finance Italia e Consigliere Assilea, Paolo Manfreddi, Head of European Markets and Business Development FCA Bank e CEO DRIVALIA, Adolfo De Stefani Cosentino, Presidente Federauto, Daniel Dusatti, Direttore Vendite Veicoli Italscania S.p.A., e Paolo A. Starace, Amministratore delegato DAF Veicoli industriali e Presidente della Sezione Veicoli Industriali UNRAE, cui abbiamo chiesto un approfondimento.

Il punto centrale è che "il 60% dell'export Italiano viaggia su gomma e il targato pesante sta vivendo un grande cambiamento tecnologico che è sostenuto con incentivi da tutti i Paesi in Europa. In Germania si arriva all'80% del delta di valore tra la motorizzazione endotermica e quella elettrica" - introduce Brivio - "Noi chiediamo la stessa attenzione, anche per non penalizzare il trasporto di merci e beni prodotti in Italia. Incentivi, infrastrutture ed economia circolare sono le nostre sfide".

Secondo **Dusatti** "si fronteggiano due integralismi: quello del tutto elettrico e quello dell'impraticabilità di questa via; la realtà è probabilmente nel mezzo e si dovrà distinguere per tipologie di impiego", concordando che una elettrificazione imposta e non aiutata può, nell'immediato futuro, danneggiare il tessuto delle nostre PMI.

Per l'elettrico rimane poi il nodo della disponibilità di infrastrutture di ricarica "e poi, fondamentale per quanto riguarda il tema leasing, quello del costo da finanziare, che per un veicolo industriale è mediamente tre volte un diesel".

Se i costi penalizzano in prospettiva il trasporto merci, gravano ancor più fortemente sull'accessibilità all'elettrico per l'auto privata. Secondo Manfreddi "da gennaio a settembre 2022 in Europa siamo al 13% di immatricolazioni full electric. Il mercato italiano però si attesta a meno del 4%, a fronte di francesi e tedeschi che viaggiano sul 15%". Non è difficile individuare il motivo, visto che "il costo medio di un'auto (totalmente) elettrica in Europa è di 55mila euro, +15% rispetto a sette anni fa, mentre in Cina il costo è concorrenziale con l'endotermico.

"Gli incentivi oltre che scarsi, in Italia non sono costanti e questo non ci aiuta, soprattutto non aiuta il cliente" - continua l'Head of European Markets and Business Development FCA Bank - "dobbiamo però avere presente che tra 15 anni l'auto tradizionale sarà vista come un telefonino Startac Motorola". Il percorso sarà in parte sostenuto dalle formule di noleggio/utilizzo, settore atteso a più alta crescita nel prossimo decennio, dove ci aspettiamo 20 milioni di turnover nei 5 maggiori mercati europei nel 2030".

Sugli incentivi, di parere radicalmente diverso il Presidente **Federauto**. "Il proprietario di un auto sotto Euro 3 ha una capacità di spesa inferiore ai 10mila euro" - spiega – "personalmente sono contrario agli incentivi, li stiamo dando ai ricchi, tanto è vero che il 90% è venduto a chi aveva altre due auto in garage. In Italia abbiamo 39 milioni di auto circolanti con un'età media di 11,8 anni, la metà è sotto l'Euro 4". Immatricolando 100mila auto nuove al mese la sostituzione integrale è pluridecennale.

Allora, come aiutare chi ha meno disponibilità ad acquistare auto nuove? "L'acquirente in leasing solitamente è una partita IVA che poi immette sul mercato un usato fresco, svalutato del 45-48%, che va ai privati. Quella è la strada per incentivare il turnover", aggiunge **De Stefani**.

Da LEASE2022 emerge però che in Italia abbiamo la metà degli acquisiti auto da parte di partite IVA rispetto alla Germania. Questo perché siamo l'unico Paese in Europa in cui l'IVA non è detraibile al 100% e possiamo ammortizzare il costo dell'auto con il limite per 3.600 euro contro i 10.000 euro del limite minimo degli altri concorrenti. Per Federauto la soluzione è dunque "eliminare gli incentivi e cambiare il carico fiscale sull'auto".

Il dibattito si è focalizzato sul trasporto merci per l'impatto che può avere sulle PMI. Approfondiamo il tema con il Presidente della Sezione Veicoli Industriali UNRAE.

#### Starace, definiamo innanzitutto i veicoli industriali.

Sono quelli al di sopra delle 3,5 tonnellate di massa complessiva fino ai trasporti eccezionali, quindi in linea di principio non per patente B. L'altro elemento distintivo è il trasporto merci. In tema di trasporto, citando il vostro position paper, già presentato al precedente esecutivo, lei ha sottolineato le incongruenze delle politiche italiane.

In ambito UE purtroppo l'Italia non si distingue per essere particolarmente attenta alla tipologia di contributi e alla coerenza con gli obiettivi di transizione ecologica. Gli altri Paesi stanno incentivando fortemente la transizione a mezzi con bassissima o nulla emissione, noi no, e siamo anche incoerenti perché i contributi all'elettrico sono equiparabili a quelli dati all'LNG, non bio, e quindi di origine fossile.

#### Quindi auspicate provvedimenti scalari?

Si, proporzionati al diminuire dell'emissioni del mezzo.

#### Si è parlato di impatti sulle PMI.

La mancanza di armonizzazione dei contributi a livello UE determina una diversa competitività delle aziende italiane e distorsioni del mercato. Pensiamo al trasporto transfrontaliero.

#### Intanto la motorizzazione diesel cresce.

L'andamento del mercato evidenzia che sopra le 16 t (trasporto pesante) la componente diesel pesa per il 96,5%, rispetto al 93% dello scorso anno.

#### Perché?

Il gas alla pompa è andato alle stelle, quindi gli investimenti in quella tecnologia si dimostrano economicamente non realistici, tornando a spingere il diesel. La soluzione potrebbe essere la sostituzione con il biodisel, ma manca l'infrastruttura per la distribuzione.

#### Quindi qual è il futuro del motore endotermico?

Pochi giorni fa la Commissione UE ha fatto la proposta per l'adozione dell'euro 7 entro il 1 luglio 2027, che riguarda tutti i veicoli, dalle auto al trasporto pesante. Un messaggio che vuol dire investite su una tecnologia che si dovrà dismettere nel 2035 per gli autoveicoli e nel 2050 per i veicoli pesanti. E' un ragionamento che appare miope e incoerente, ma che garantirà ancora lunga vita a



questa tecnologia specie se alimentata da biocarburanti.

#### Quanto cambia essenzialmente Euro 7 rispetto al 6?

Si guardano anche le emissioni generate da freni e pneumatici ed è stato aggiunto per i veicoli pesanti la misurazione del protossido di azoto.

### Dusatti afferma che in Europa "si fronteggiano due integralismi".

Questa è la visione di tutti i costruttori. Ogni costruttore dovrebbe avere il diritto di poter sviluppare le tecnologie che ritiene più produttive per raggiungere la neutralità tecnologica. Il regolatore non la deve imporre.

#### Questo riguarda anche gli incentivi.

Certamente, perché indirizzano la domanda. Non arriveremo mai ad avere un veicolo elettrico con

autonomia da 1500 km, che avrebbe dei limiti di peso, riducendo fortemente la capacità di carico.

## Ma lo stato dell'arte nel trasporto pesante con elettrico qual è?

Siamo intorno ai 400-500 di autonomia km sul pesante. Comunque per il trasporto a medio e lungo raggio non abbiamo oggi soluzioni praticabili di combustioni alternative.

### C'è poi la questione infrastrutture, come vi stare regolando?

Come azienda vendiamo il veicolo elettrico, la colonnina e il progetto di installazione e fattibilità. Più o meno lo stanno facendo tutti i costruttori, però c'è bisogno di una infrastrutturazione pubblica. Il trasporto ha bisogno di colonnine in luoghi diversi dall'auto, con capacità di ricarica molto diverse.





#### E' appena uscito un decreto MiSE per l'installazione di 40 stazioni per l'idrogeno.

Ben venga nella logica di avere un mix di soluzioni. Senza l'infrastruttura non sarebbe possibile immettere sul mercato veicoli a idrogeno, per i quali saremmo pronti fra un anno e mezzo.

## A proposito di miopia, oggi il consumo di energia elettrica prodotta con il carbone è aumentato.

Esattamente, la domanda sale e non riuscendo a soddisfarla con le tecnologie che l'Italia avrebbe dovuto sviluppare negli ultimi trent'anni abbiamo riattivato le vecchie centrali.

### Si parla (quasi) solo di nuovi veicoli, ma qual è il tasso di sostituzione dell'usato?

Se parliamo di mezzi industriali, abbiamo un parco di 720mila unità con età media di 14,5 anni, con circa 25.000 veicoli nuovi l'anno, ci vogliono decine di anni per l'integrale sostituzione del circolante. Per questo oltre a sostenere la transizione in base alle emissioni, dobbiamo anche disincentivare l'uso dei vecchi veicoli. Il tema riguarda pure la sicurezza, che è molto inferiore sui veicoli vecchi.

## FCA rileva che il costo medio delle auto elettriche è aumentato. Nei veicoli industriali?

C'è un aumento legato alla speculazione, ma anche il fatto che l'incremento dei numeri è tale da non beneficiare di economie di scala

## Nell'automotive il costo spinge il pay per use. Nel trasporto?

Nel veicolo industriale abbiamo visto i primi segnali con lo sviluppo del noleggio con un'offerta prodotto più servizi a un canone mensile, ma il pay per use mi sembra essere una soluzione a oggi molto limitata.

## **ATTYALITÀ**

## Mentre la tecnologia avanza nel retail FINTECH E LEASING FUTURO O REALTÀ?

Utilizzo, vantaggi e limiti dell'applicazione della tecnologica nel mondo leasing. Può essere un modello per la crescita delle PMI? Approfondiamo l'analisi svolta a LEASE2022.



Intervista a Gianluca De Candia

L'efficientamento dei processi in ambito creditizio. La possibilità di raggiungere piccole imprese difficilmente inquadrabili dal punto di vista del merito. La velocizzazione del processo di data entry e l'eliminazione di errori di imputazione. Questi i principali temi di cui si è interessato il confronto tra Gianluca De Candia, CEO Easyfintech, Alessandro Iacono, CEO Zoomlion Capital, Cristiano Motto, Co-Founder & CEO Fairtile, e Massimo Tripuzzi, Direttore Generale Credit Agricole Leasing Italia e Consigliere Assilea.

L'obiettivo perseguito è quello di ottenere migliori decisioni e più volumi erogati. Il sentiment generale è che il Fintech non cancelli la componete uomo, mentre può essere uno strumento idoneo a rendere più efficiente tutto il processo di erogazione, come nell'esempio portato da Alessandro lacono. "La nostra è una captive del mondo industriale, specializzata nei macchinari per la movimentazione del calcestruzzo, con una clientela tipo formata da piccole e piccolissime imprese che operano nel pompaggio e nel trasporto", dice il CEO di Zoomlion Capital.

L'applicazione della tecnologia è servita ad automatizzare alcune parti del processo del leasing. "Recepiamo in maniera automatica tutti quanti i dati, li facciamo confluire nel nostro sistema di scoring, velocizzando il processo ed eliminando errori di imputazione, in modo che il credit analist possa focalizzarsi sulla valutazione di merito", spiega **lacono**. Una risposta in tempi molto più rapida, ma anche un insieme di dati molto più strutturati che sono utili per un analisi in fase successiva.

Il credito è il propulsore per lo sviluppo e la crescita, ma ha degli aspetti di regolamentazione e di gestione che ci porta a un universo di problematiche, particolarmente importanti se riguarda le persone fisiche, il professionista, l'artigiano la piccola impresa, dove spesso il set informativo utilizzato per una valutazione tradizionale è scarso, o non adeguato o addirittura inesistente. Nascono così nuove soluzioni, come quella presentata Fairtile.

"La nostra è una start up ed è nell'innovation hub di Banca d'Italia, proprio per presentare al regolatore e al mercato queste nuove metodologie di valutazione del merito creditizio per clienti non perfettamente serviti dal sistema", racconta il Co-Founder & CEO, Cristiano Motto.

La digitalizzazione ha creato una nuvola di informazioni disponibili che possono aiutare a ricostruire una fotografia della controparte molto più completa di quella offerta dalle serie storiche delle insolvenze e dei pagamenti. "I metodi tradizionali di scoring usano 4-5 famiglie di set informativi e normalmente non più di 25 dati di partenza, formate cinque lustri fa e tutto sommato evolute molto poco da allora".

"Persone fisiche, professionisti e piccole imprese hanno comunque sistemi di connessione, device, canali digitali social di e-commerce, che generano una serie di informazioni, tracce e interazioni disponibili nell'universo digitale denominati Digital Foot Print. Questi dati, attraverso un processo di consenso, possono essere conferiti e utilizzati per stimare il merito creditizio determinando uno score", spiega Motto. Attraverso questa digital foot print si riesce a stimare il merito creditizio.

Al di la di questa esperienza, nata soprattutto per il retail, "un sistema di scoring ben tarato, evoluto che consente di accedere alle basi dati, sia nella valutazione del rischio di credito della controparte, sia della specifica operazione, consente di ottenere due obiettivi" - sottolinea Massimo Tripuzzi, Direttore Generale Credit Agricole Leasing Italia e Consigliere Assilea -. "Mantenere un elevato livello di accuratezza e di presidio della valutazione, assolutamente coerente con i dettami normativi, e garantire un contenimento sistematico e importante dei costi e dei tempi di risposta".

E' un cambiamento non facile, che ad esempio nell'esperienza di Credit Agricole ha comportato un investimento maggiore in coaching, dove comunque è stata fatta "una scelta molto chiara, limitando lo scoring automatico a certi settori e determinati importi".

Rimane il tema delle resistenze interne soprattutto da parte di chi per decenni ha lavorato brillantemente con altri strumenti, "colleghi che oggi vanno resi consapevoli che si tratta di una evoluzione che può essere affrontata solo in due modi, governandola o subendola", conclude **Tripuzzi**.

Approfondiamo il tema con il CEO di Easyfintech. De Candia Zoomlion è una captive leasing del gruppo Cifa, la prima riflessione è se il mondo

#### del leasing abbia in pancia le conoscenze necessarie o ha bisogno di società specializzate.

La società di leasing ha una sua specificità rispetto ad altri mondi. Sarebbe sbagliato prendere i processi di un credito al consumo e replicarli nel leasing. L'apporto della società di leasing nel definire i processi è quindi determinante. Dopodiché c'è bisogno d un apporto tecnolgico specializzato.

#### La velocità di questo processo?

Nove società di leasing su dieci appartengono a gruppi bancari o industriali, con un azionista che ha un ruolo preponderante nelle decisioni. Questo riguarda la *compliance*, la normativa e anche il sistema informatico. Se la Capogruppo non è orientata all'applicazione della digitalizzazione dei processi è difficile prevedere che la società di leasing possa avviare un progetto di questo tipo.

#### Voi avete recentemente curato la completa digitalizzazione di una società di leasing, approfondiamo.

L'intervento è avvenuto nell'ambito del processo deliberativo. Insieme al CRO della società siamo partiti dal loro iter, dal primo contatto all'erogazione, e abbiamo digitalizzato tutto il processo condividendo fonti dati da interrogare, procedure e politiche del credito, per andare a definire lo score della singola operazione.

#### Quali sono i principali vantaggi?

La riduzione delle perdite operative, innanzitutto. Nel momento in cui hai strumenti tecnologici che eliminano frodi ed errori umani si riduce il rischio. Oggi ci sono applicazioni di intelligenza artificiale che attivano dei *warning* su operazioni a rischio frode.

#### Ma questo riduce l'accesso al credito?

Al contrario, perché l'ufficio fidi avrà il tempo di valutare altre domande.

#### Il processo digitale, in prospettiva, può portare a una valutazione di riduzione dell'assorbimento di capitale?

Assolutamente si, perché si riducono le possibili-



tà di perdite operative, si efficienta la gestione del bene che torna in pancia e la sua gestione. Pensiamo poi all'inserimento di tutte le comunicazioni automatiche al cliente ad esempio alla scadenza del contratto, il cui monitoraggio in tutte le fasi riduce le perdite. Prendiamo il caso del cliente che salta una rata: oggi ci sono strumenti che inviano al cellulare del cliente un avviso sul cellulare inclusa la possibilità di pagare con Paypall, Iban, Satispay: il cliente non diventa un cattivo pagatore e la banca risolve subito il problema.

### C'è efficientamento anche nella ricollocazione del bene non riscattato?

Senza dubbio. Da qui l'importanza della Banca dati Beni che Assilea sta attivando. Pensiamo al settore auto, dove una serie di parametrizzazioni consentono alla società di leasing d avere una visione sul valore del bene che gli ritorna in pancia.

#### Il tool di pre-fattibilità come funziona?

Le policy creditizie vengono fatte girare inserendo il codice fiscale dell'impresa, facendo partire le interrogazioni alle diverse fonti disponibili, come Infocamere, CGS, verifica eventi negativi, antiriciclaggio, titolare effettivi, eventi giudiziari, centrale rischi e altri parametri e in 27 secondi esce fuori la valutazione se quel soggetto è bancabile. Risultato verde se sono rispettati tutti gli indicatori contenuti nella policy creditizia, giallo se ci sono indicatori da approfondire, rosso se c'è un indicatore bloccante.

"Un sistema di scoring consente di ottenere due obiettivi, di mantenere un alto livello di accuratezza e dall'altro di contenere costi e tempistica, ma l'uomo non è messo fuor gioco", sottolinea Massimo Tripuzzi, Direttore Generale Credit Agricole Leasing Italia e Consigliere Assilea, condivide?

Si, anche perché la PMI, l'artigiano hanno bisogno di una consulenza ancora prima dello stesso contratto di leasing. Ad esempio, chi illustra all'impresa i vantaggi di una operazione di finanziamento rispetto a un'altra?

### Le linee EBA obbligano a monitorare il credito, il Fintech come ci entra?

Le banche devono richiedere il business plan per effettuare un finanziamento, il Fintech in questo può agevolare il monitoraggio dell'andamento dell'azienda.

#### Il Digital human score presentato da Motto arriva a una delibera automatica. Qualcosa del genere come potrebbe entrare nel mondo leasing?

Difficilmente lo vedo su importi superiore a 50mila euro. Possiamo arrivare al settore auto di taglio medio-piccolo. Il taglio è piccolo anche per quanto riguarda il soggetto interessato, persona fisica, o piccolo artigiano. Quindi questo sistema può essere integrativo rispetto a *score* già utilizzati.

## Il sistema regolatorio è ben attrezzato per queste novità tecnologiche?

lo credo di si. Ovviamente se parliamo di *Digital human score* il tema principali è la *privacy*. Qui l'istituto creditizio deve ottenere un assenso da parte del soggetto interessato a prelevare informazioni senza dover fornire troppi documenti.

Cosa la digitalizzazione non potrà dare mai? La competenza sul prodotto.



## **ATTYALITÀ**

# La sfida tecnologica al centro della crescita IL LEASING E LA TRASFORMAZIONE DIGITALE

Cosa vuol dire trasformazione digitale nel modo di lavorare? Quale futuro stiamo disegnando? Come si cala del mondo del leasing? Ne parliamo con IBM, Lutech e Leasetech EU.



di Roberto Neglia

Il punto di partenza è che il capitolo digitalizzazione del PNRR è tra quelli con maggiori fondi, disegnato per costruire le basi abilitanti della creazione di ricchezza nel nostro Paese. Ma come questa trasformazione impatta nel mondo delle PMI? Cosa vuol dire trasformazione digitale nel modo di lavorare? Quale futuro stiamo disegnando? Questi i temi al centro del confronto tra **Stefano Rebattoni**, Amministratore Delegato IBM Italia, **Tullio Pirovano**, Amministratore Delegato Lutech, e **Stefano Olgiati**, Founder e Board member Leasetech EU.

"La digitalizzazione, la trasformazione digitale, è una cosa, l'innovazione tecnologica è un'altra" - chiarisce **Rebattoni** -. "Crediamo fermamente nel potere del digitale di creare connessioni tra cose che esistono per creare nuove opportunità, però se andiamo a digitalizzare l'inefficienza dei processi generiamo solo inefficienza digitale". Quindi la trasformazione digitale è un percorso più complesso, che afferisce non solo alla parte tecnologica, ma all'innovazione dei processi e delle competenze.

E' ormai anche opinione comune che una crescita economica e sociale sostenibile non può essere ottenuta se non attraverso l'adozione delle innovazioni della tecnologia digitale. "Lo abbiamo visto con l'emergenza Covid, ma anche ora che stiamo vivendo sfide senza precedenti. La crisi dei

materiali, la volatilità e l'imprevedibilità delle logiche tra domanda e offerta, che dimostrano tutta l'inefficienza del modo di fare impresa", aggiunge **Rebattoni**.

Con l'utilizzo del digitale si può accrescere la qualità dei servizi, ottenere una maggiore efficienza della produzione, minori sprechi e quindi maggiore competitività. Non c'è settore dell'industria che non sia riguardato da questo processo. In IBM è stata coniata l'espressione "L'applicazione del digitale per il reale", che va proprio nella direzione della sfida che ci attende. Dove, a mero titolo di esempio, la tecnologia con sensori, internet delle cose e intelligenza artificiale può consentire di gestire lo smaltimento dei rifiuti differenziato, per verificare la qualità dei materiali al momento della raccolta evitando di portarli fino alla fine del processo.

"In questo senso, secondo la nostra mission di System integrator, abbiamo messo a punto una visione specifica nella gestione del credito, anche in quanto fattore abilitante della crescita" - fa notare **Pirovano** -. "per realizzare soluzioni ed erogare servizi per compiere la transizione verso il digitale. E' un processo complesso, con un livello che riguarda l'infrastruttura, la sicurezza informatica, la gestione della relazione con la clientela e di quella con i fornitori".

Rivedere i processi, eliminare la carta, adottare

l'onboarding digitalizzato del cliente, è la sfida che tutte le aziende hanno davanti. "In un mondo che va verso l'uso, riducendo la propensione al possesso, il leasing è lo strumento fondamentale da questo punto di vista, ma la user experience dell'utente è fondamentale. Di fronte a un cliente nuovo, magari millenial, non possiamo avere tutta quella ferraglia del passato che impedisce un accesso rapido al risultato", aggiunge **Pirovano**.

Anche a questi fini, "uno dei grandi trend del momento è ridurre il numero di dati, individuando quelli necessari e non ridondanti, ad esempio, nel processo creditizio, individuando gli elementi utili a valutare il rischio default", spiega Olgiati. Una delle aree di ricerca più avanzate è quella di ridurre le 140 variabili con 500 milioni di dati del database di una banca, finalizzati a individuare le possibilità del default, individuando quali sono le variabili realmente rilevanti. La ricerca è rivolta anche a far si che la macchina spieghi all'uomo perché ha effettuato una determinata valutazione, in qualche mondo esplicitando il "ragionamento".

Ma sensori, internet delle cose, intelligenza artificiale, possono essere anche integrati in un ambiente misto di reale e virtuale, che ad esempio consenta di ispezionare l'asset da finanziare, vedere la sua posizione, monitorarne l'impiego e le emissioni di CO2, accedere ad alcuni dati del contratto elettronico di finanziamento.

"Nel caso dell'applicazione al leasing sono già pronte soluzioni verticali, in Italia però esiste un digital gap, aggravato da una particolarità anche geografica del Paese"- chiosa **Rebattoni** - "e la parola chiave sarà accompagnamento, per la formazione e il re-skilling". Ma anche in questo, la stessa tecnologia può venire in soccorso.



## ESG e PNRR driver per lo sviluppo

## CRESCITA SOSTENIBILE PER IMPRESE E TERRITORI

Le nuove normative impongono impatti crescenti non solo per i grandi gruppi, ma per le PMI fornitrici e le stesse società di leasing. Ma è anche una grande occasione di progresso.



di Lea Caselli

Come noto agli addetti ai lavori, la sigla ESG sta per Environmental, Social, and corporate Governance, ovvero i tre pilastri della sostenibilità, un concetto che investirà sempre di più anche le PMI e il loro accesso al credito. Anche per questo il tema è stato al centro del dibattito al Salone del Leasing.

Il concetto di sostenibilità è figlio di un percorso che, prima di quelle che sono state le svolte nella Cop25 Cop26, affonda le sue radici in una storia di best practice orientate all'uscita dai canoni standard della rendicontazione della gestione dell'azienda. Modelli come quelli pensati da Toyota, soprattutto per la gestione del personale con l'introduzione di turnazione o sistemi incentivanti volti ad accrescerne la soddisfazione. Si trattava tuttavia di situazioni isolate, lasciate alla libera iniziativa dell'azienda.

Cop25 e Cop26, riprendendo gli accordi di Parigi, hanno dato il via a un'onda normativa con tre passaggi fondamentali. Innanzitutto la trasparenza dei mercati rispetto ai tre pilastri, ambientale, sociale e di governance. Poi sono arrivati elementi di taxonomy, con l'identificazione non ancora completa di quelli che possono essere asset o attività cosiddette Green o taxonomy aligned. Quindi si passa da un aspetto di disclosure a uno definitorio, per avere regole che identifichino in maniera puntuale cosa sia da considerarsi "green".

"E' quindi emersa la parte relativa alla Disclosure of Corporate Social reporting directive, che dovrà essere applicata entro 18 mesi, dopodiché verrà blindata dai singoli istituti nazionali a livello europeo" - osserva Emanuele Simoncelli, KPMG Advisory - Associate Partner. "L'altra componente importante è la vigilanza, che ricomprende le società sottoposte all'Albo ex-106 di Banca d'Italia: tutto ciò determina delle prassi, che vanno a impattare su quelle che saranno effettivamente le attività di verifica e valutazione che le autorità di vigilanza svolgeranno sugli istituti".

Quindi i prossimi step saranno le linee guida cui gli istituti finanziari si dovranno adeguare e, qualora ciò non avvenga, ci saranno delle conseguenze sui grandi istituti in termini di requisiti di capitale aggiuntivi. L'EBA, nel discussion paper che ha emesso lo scorso maggio ha avviato il percorso per identificare dei requisiti prudenziali, "che oggi hanno come riferimento degli indicatori di natura prettamente economica, ma che dovranno invece essere integrati delle metriche ESG" aggiunge Simoncelli.

"Circa l'inquadramento legale, questo diventa attuativo, sempre di più, nella vita quotidiana delle aziende", gli fa eco **Francesco Paolo Bello**, Head of Public & Administrative Law Equity Partner - Deloitte Legal. "Ne è un esempio il regolamento 2019/2088 relativo all'informativa sulla sostenibilità, fino ad arrivare all'applicazione a singoli comparti, ad esempio quello dell'edilizia e dell'energia, che sono fortemente orientati e attenti alle regole ESG".

Gli obblighi sono per il momento rivolti alle grandi aziende quotate, ma progressivamente anche quelle di dimensioni minori saranno coinvolte e, per queste ultime, si stanno sviluppando degli standard di riferimento ad hoc.

"Tuttavia, le grandi aziende chiedono comportamenti sostenibili anche ai soggetti con i quali interagiscono e quindi anche ai loro fornitori, perché una mancata compliance di questi ultimi ai dettami ESG porterebbe un danno reputazionale e non solo all'azienda committente", sottolinea **Michele Casò**, Presidente di ACB Group.

Le piccole medie imprese dovranno cimentarsi non solo con il tema della sostenibilità, ma anche con la comunicazione della sostenibilità per dimostrare di avere comportamenti sostenibili. Ciò potrebbe determinare un aggravio di oneri amministrativi.

Tra le tante conseguenze c'è anche quella della selezione da parte delle società di leasing dei clienti verso cui indirizzare i finanziamenti. La prima e più immediata è che le società dovranno fare investimenti per promuovere il proprio comportamento sostenibile. La seconda invece riguarda la tradizionale valutazione del merito creditizio, basata su informazioni di bilancio, che dovrà essere integrata con una valutazione del beneficiario proprio rispetto alla sostenibilità.

Si pone infine un tema di adeguamento ai canoni della sostenibilità anche al bene finanziato e quindi una sua diversa valutazione? Per Simoncelli "il vantaggio che ha il leasing rispetto ad altre forme di finanziamento è che nella determinazione del bene è possibile una scelta di indirizzo molto pragmatica e molto operativa di quello che è l'impatto sulla società". Infatti, può essere fornito un macchinario che consuma la metà di quello che è sul mercato. Questa vision prospettica impone un salto tecnologico che raccoglie il consenso dell'opinione pubblica e questi aspetti consentono di

aprire nuovi mercati.

Ma quale è la consapevolezza che l'industria del leasing ha di tutto ciò e come si sta attrezzando? Secondo **Stefano Schiavi**, Deputy General Manager BNP Leasing Losutions - Vice Presidente Assilea, "è alta e ci sono due ragioni: primo ce lo chiede il regolatore e poi ce lo chiede il mercato, perché noi accompagniamo il cliente verso questo cambiamento". La società di leasing non è parte esterna, bensì parte integrante del processo. "C'è quindi un'idea di finanza positiva: il Leasing ha sotto controllo, collabora, lavora e monitora il fornitore, l'asset e il cliente, quindi, è portato da sempre a valutare in maniera molto attenta i fornitori, sia i fornitori aziendali, sia i fornitori di business".

Questo aiuta le aziende a crescere e a inglobare ii concetti di sostenibilità. Certamente il leasing deve evolvere la sua offerta, per passare da elementi di finanziamento tradizionali verso nuovi strumenti come l'economia del riuso.

In questo senso "anche il PNRR riguarda il nostro settore: se si parla di crescita, di sviluppo delle imprese e dei territori sicuramente l'impatto che il Piano sta avendo e avrà è molto rilevante" - aggiunge **Schiavi** - "non soltanto per i 230 miliardi e oltre di stanziamento, ma anche per il sistema di erogazione che è un sistema misto di messa a gara, credito d'imposta, agevolazioni fiscali, che atterrerà sulle aziende".

Laddove i territori sono una componente che beneficia dell'effetto delle ESG, essi, sostiene l'avv. Bello, hanno la necessità di infrastrutture e il PNRR aiuta la loro realizzazione. Il concetto di sostenibilità all'interno non racchiude semplicemente una logica di costi inferiori e di competitività, ma anche una logica di crescita armonica molto diversa dallo sviluppo capitalistico degli anni '80.

Sempre secondo l'avv. Bello i territori possono fungere dunque da attrattori e favorire quindi lo sviluppo delle imprese. Con le Zone Economiche Speciali ad esempio, cioè quelle aree di territo-



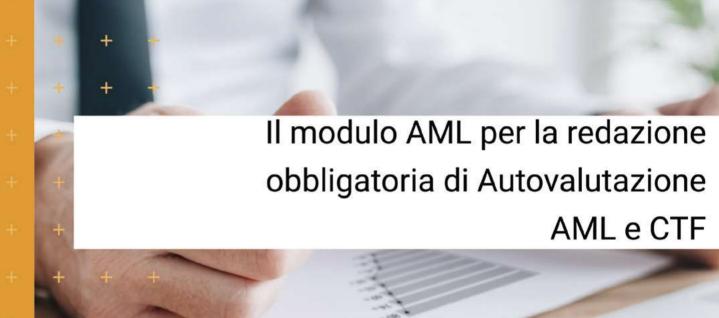
rio individuate nel Centro Sud Italia con lo scopo di attrarre investimenti, perché rispondono a esigenze di semplificazione amministrativa e di incentivi fiscali, con l'aggiunta dei poteri commissariali. Le ZES sono gestite da commissari straordinari, organismi della Presidenza del Consiglio dei Ministri, essi hanno poteri di stipula di accordi banca e molto altro e buona parte dei fondi del PNRR è loro destinata.

Il Presidente di Assilea, **Carlo Mescieri**, sottolinea che dei 131 progetti totali del PNRR, per almeno 100 potrebbe essere utilizzato il leasing. "E' dunque urgente sensibilizzare il legislatore affinché nelle norme venga specificato che può essere

utilizzata anche la locazione finanziaria proprio al fine di sostenere la spina dorsale del paese e favorire l'investimento".

E' necessario costituire un raggruppamento temporaneo di impresa con la chiara separazione dei ruoli e delle responsabilità: all'impresa la responsabilità di operare a regola d'arte e alla società di leasing responsabilità del sostegno finanziario. La stessa Banca d'Italia sottolinea come attengano al leasing i rischi di credito, ma non rischi tecnici. In questo modo il leasing con capitali privati potrà contribuire alla costruzione di imprese pubbliche che porteranno allo sviluppo dei territori.





**SH\_AV** è il modulo SADAS che supporta gli intermediari finanziari nella **redazione obbligatoria di autovalutazione** per determinare il rischio di riciclaggio e finanziamento al terrorismo.

In ragione delle specificità delle società di Leasing, si segue un approccio basato sul prodotto e quindi, a partire dalle Business Line relative ai Leasing ed ai Finanziamenti, si conduce l'analisi sui comparti e sui canali di distribuzione per il calcolo del rischio residuo finalizzato alla redazione dell'autovalutazione.













## A LEASE2022 presentati i dati dello stipulato

## IMPRESE E LEASING: ALTA PROPENSIONE ALLA CRESCITA E ALL'INNOVAZIONE

Come si inserisce il leasing nell'ambito dello scenario economico nazionale? Quale può essere l'evoluzione della nostra industry? E quale il suo ruolo nella crescita del Paese?



di Enrico Giancoli Vice Presidente di Assilea Direttore Generale di BCC Bancalmpresa

Nell'ambito di LEASE2022, si è voluto fornire una panoramica sui dati dello stipulato leasing in Italia per rappresentare come i risultati ottenuti siano estremamente confortanti, e come essi confermino che il leasing sia uno strumento essenziale per la nostra economia, in quanto di continuo supporto a quelle aziende che sono la spina dorsale del Paese, con un'alta propensione alla crescita e all'innovazione.

In Italia il leasing ha recuperato ampiamente mercato rispetto al 2019, crescendo del 3% con riferimento ai volumi pre-Covid (fig.1), molto più rapidamente di quanto avvenuto in Europa. Infatti, nel 2021 esso ha registrato nel nostro Paese un +25,6% rispetto ad un più modesto +15,8% dell'Europa.

Si rimarca che non solo siamo cresciuti, ma che stiamo anche vivendo una crescita sana e ben strutturata. Con particolare riferimento al PIL e agli investimenti in macchinari, nel 2021 l'incidenza del leasing ha raggiunto in Italia l'1,6% del PIL ed il 9,1% degli investimenti fissi lordi in macchinari e attrezzature (fig.2). Nel primo semestre del 2022 lo stipulato italiano ha poi continuato a crescere a ritmi più sostenuti di quelli europei.

Il leasing assume un ruolo sempre più importante rispetto ad altri strumenti finanziari nelle decisioni delle imprese volte a pianificare e strutturare investimenti. Nel processo di cambiamento tecnologico e di innovazione digitale - di cui a LE-ASE2022 ci ha parlato anche UCIMU Sistemi per produrre - il leasing non solo ha fatto la sua parte, ma ha fatto di più di quello che si immaginava.

Andando nello specifico, siamo cresciuti in tutti i

Fig. 1 - Nuovi contratti leasing stipulati nell'anno (valori in milioni di euro) Fig. 2 - Penetrazione del leasing (Valori %)



— Incidenza su PIL
— Incidenza su investimenti in macchinari e attrezzature
9,1%

7,6%
7,7%
7,6%
7,3%
1,7%
1,6%
1,4%
1,6%
2017
2018
2019
2020
2021

Fonte: elaborazioni Assilea su dati Istat

Fig. 3 - Trend principali comparti leasing nei primi 9 mesi 2022 (Var.%)

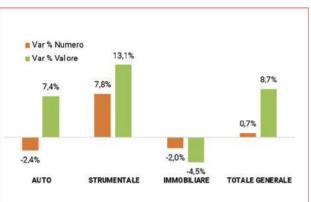


Fig. 4 - Dinamica stipulato leasing immobiliare (valori in milioni di euro) e variazione % del valore dei contratti

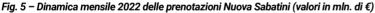


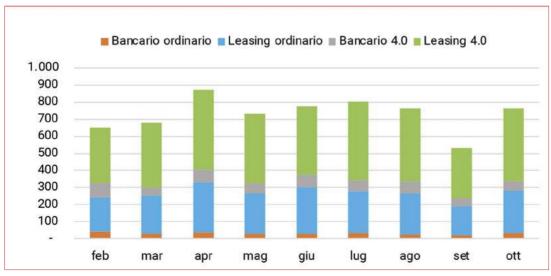
comparti, eccetto che nell'immobiliare, ed è aumentato in misura considerevole anche il taglio medio delle nostre operazioni (fig. 3). Si evidenzia, inoltre, come da composizione dello stipulato per prodotto, la specificità italiana consistente in una maggiore componente di macchinari e attrezzature nei finanziamenti in leasing rispetto all'Europa, nella quale il 70% è, invece, rappresentato dal leasing auto.

Nell'Immobiliare, è sceso il segmento del "costruito" per importo superiore a 2,5 milioni di euro – che ha portato ad un saldo negativo del comparto - ma è contestualmente salito di pari importo il segmento "da costruire" (fig. 4). Gli specialisti del settore ci spiegano che la richiesta del mercato è diretta ad immobili con nuove caratteristiche: c'è, infatti, necessità di risparmio energetico, utilizzo di fotovoltaico, logistica confortevole. Questo ci dà anche

una spiegazione su come stia cambiando la composizione dei nostri Clienti, dato queste tipologie di investimenti non possono più vedere coinvolto solo l'artigiano ma, sempre più, l'impresa maggiormente strutturata, attenta ad innovazione e sostenibilità.

Per lo **Strumentale**, il leasing senza dubbio facilita l'utilizzo delle agevolazioni, in particolare quelle che producono un cambiamento significativo nella struttura produttiva. Non c'è confronto con gli altri strumenti finanziari. Va ricordato e segnalato anche all'attenzione del decisore pubblico che il leasing risulta di gran lunga lo strumento più apprezzato, specialmente quando le aziende investono in beni strumentali nuovi e beni innovativi 4.0. Lo dimostrano i dati ufficiali del MiSE sulle prenotazioni degli investimenti delle PMI di cui alla Nuova Sabatini (fig. 5).





Fonte: elaborazioni Assilea su dati MiSE

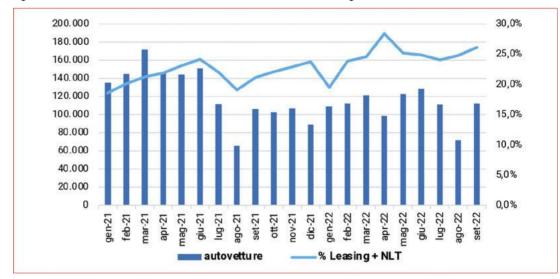


Fig.6 - Incidenza delle immatricolazioni di autovetture e fuoristrada in Leasing e NLT

Fonte: elaborazioni Assilea su dati Centro Studi e Statistiche UNRAE

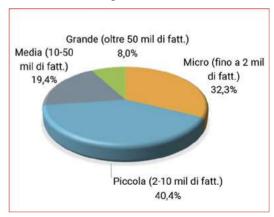
Il taglio medio delle operazioni di leasing Strumentale è cresciuto soprattutto in conseguenza del fatto che i macchinari tecnologicamente nuovi, con componenti di software più sofisticate, tanto da richiedere anche personale sempre più qualificato ed una attenta riorganizzazione dei processi, hanno un costo in genere superiore ai 500mila euro. Il leasing in questo campo sta, dunque, giocando una partita importante. Si segnala la forte crescita del leasing operativo anche sui beni strumentali; oggi, infatti, l'operativo segna un +26% rispetto al +11% del leasing finanziario.

L'Auto è per noi un mercato che pesa per il 50% e che cresce in tutti i segmenti, registrando anche qui un forte sviluppo del noleggio. L'incidenza del leasing e del noleggio a lungo termine sulle immatricolazioni è di gran lunga in crescita, come si può vedere dai dati sulle immatricolazioni degli ultimi due anni (fig. 6).

# Aumentano soprattutto le immatricolazioni green. Il peso delle immatricolazioni di autovetture green nel leasing e noleggio a lungo termine è salito, infatti, dal 43,5% dei primi 9 mesi del 2021 al 45,7% nello stesso periodo del 2022, al di sopra di quello che ha attualmente il green sul totale delle immatricolazioni (42,5%).

Parliamo ora di Clienti. La facilità di accesso e l'utilizzo del bene a garanzia dell'operazione è particolarmente appetibile per le PMI. Sul totale della Clientela le grandi imprese passano comunque dal 3,9% all'8%. È aumentato il "big ticket" e sono quindi sempre di più le imprese oltre i 50 milioni di fatturato che stanno apprezzando il leasing (fig. 7). La concentrazione per settore è sempre diretta principalmente alle attività manifatturiere (35,7%), seguite dal trasporto e imma-

Fig. 7 - Dimensione della clientela con cui si sono stipulati nuovi contratti di leasing nel 2021



Fonte: elaborazioni su dati Cerved e BDCR Assilea

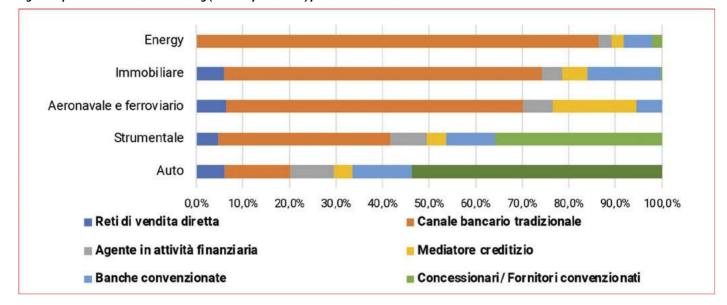


Fig. 8 - Ripartizione nuovi contratti leasing (valore stipulato 2021) per canale di vendita

gazzinaggio (14,2%) e dal commercio all'ingrosso e al dettaglio (13,0%).

Il 50% dello stipulato si concentra in Veneto, Lombardia ed Emilia-Romagna; da sempre è così e questo trend dimostra il forte legame con il tessuto produttivo delle piccole e medie imprese che si concentrano in quei territori e che ci richiedono sostegno per finanziare i propri investimenti.

Un'analisi effettuata da **Cerved** mette in risalto che finanziamo le PMI, i macchinari innovativi e gli immobili con nuove caratteristiche e che **le imprese che fanno ricorso al leasing hanno un'alta propensione alla crescita e all'innovazione**. Gli elementi presi in considerazione per l'indagine sono digitalizzazione, potenzialità del settore, export e capacità di rinnovo della gamma di prodotti offerta.

Con riferimento ai canali di vendita, eravamo abituati al canale tradizionale delle banche, che era prevalente. Oggi le reti indirette pesano per il 60%; l'anno scorso erano al 52%. Nelle reti indirette uno dei segmenti che è cresciuto in maniera maggiore sono le banche convenzionate: diversi istituti si stanno convenzionando con società di

leasing per attivarsi sulla propria Clientela.

Osservando quanto riportato in fig. 8 per comparto, possiamo vedere come **ogni canale sia adatto ad uno specifico prodotto**. Se prendiamo, ad esempio, l'Immobiliare e l'Energetico, ci rendiamo conto che sono molto spinti dal canale bancario. Se consideriamo invece lo Strumentale o l'Auto, vediamo come pesino molto di più il Vendor e l'Agente in attività finanziaria.

Il canale digitale ha probabilmente i maggiori spazi di crescita, posto che il 62% delle società di leasing non ha una piattaforma digitale e solo il 17,6% la sta andando a valutare, mentre ci sono settori affini al nostro - come il factoring - che utilizzano piattaforme estremamente evolute per dialogare direttamente con i Clienti.

Infine, si vuole dedicare alcune considerazioni sulla collocazione del leasing nell'ambito del contesto economico. La prima cosa che si impara in questo settore è che il leasing accelera i cicli. Quando cresce il ciclo economico, infatti, il leasing cresce molto più rapidamente e viceversa. Se a livello di decisore pubblico si vuole continuare a sostenere quelle aziende che sono la spina dorsale del Paese, il leasing è lo

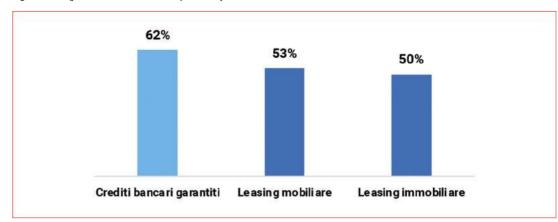


Fig. 9 - LGD (perdite medie sui default) delle esposizioni classificate in sofferenza

Fonte: KPMG su dati Assilea e Banca d'Italia

Elaborazioni sulla base dei tassi di perdita rilevati da Assilea dall'archivio delle perdite storicamente registrate (LGD) e dei tassi di recupero delle sofferenze nel 2020 di Banca d'Italia (Appendice statistica alla Nota di stabilità n. 27 - I tassi di recupero delle sofferenze nel 2020 – Tavola A6).

strumento adatto. Si ricorda, inoltre, che è anche quello meno rischioso e che la qualità del nostro portafoglio Clienti è molto elevata. Ciò è dimostrato dai dati elaborati con KPMG sulla LGD del leasing rispetto alle altre forme tecniche di finanziamento (fig. 9), in termini di minori tassi di perdita sui contratti in default. Una migliore ponderazione del leasing ai fini del calcolo dei requisiti patrimoniali a fronte del rischio di credito aiuterebbe, peraltro, soprattutto le PMI che prevalentemente attingono a questa tipologia di strumento per i propri investimenti.

Concludendo, senza i 25 miliardi che mediamente ogni anno finanziamo in leasing alle PMI e agli artigiani, la situazione delle nostre aziende sarebbe oggi probabilmente diversa, in quanto non sempre esse hanno la possibilità di accedere ad altre forme di indebitamento, soprattutto a seguito dell'ingente ricorso avvenuto in questi ultimi anni agli interventi legati alle misure emergenziali Covid.

Abbiamo dato tanto, ma siamo certi che potremo dare ancora di più, soprattutto in questa particolare fase storica caratterizzata dall'esigenza di porre in atto, tempestivamente, le misure previste dal PNRR, sempre pronti a dare il nostro contributo anche per l'individuazione di eventuali interventi che possano rendere il leasing uno strumento ancor più flessibile ed idoneo a sostenere il nostro tessuto imprenditoriale nello sforzo, ora più che mai intenso, teso all'innovazione e alla sostenibilità.



Servizio specialistico

## MONITORAGGIO ESTESO POSIZIONI GARANTITE DAL FONDO 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



SERVIZIO
DI MONITORAGGIO
COMPLETO,
TEMPESTIVO,
CAPILLARE

#### **EVENTI PREGIUDIZIEVOLI**

Rilevati presso Conservatorie e Tribunali

#### VARIAZIONI AZIENDALI

Rilevate presso le Camere di Commercio

#### VARIAZIONI CONTRATTUALI

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

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

NUMERO 800899200

www.garanziaetica.it

Centr. 070.2113201

L'incremento delle insolvenze post crisi richiede un presidio adeguato sulle singole posizioni per evitare l'inefficacia della garanzia e l'impossibilità di escuterla.

## Un passaggio cruciale nel settore finanziario LEASING E MERCATO DEL LAVORO

Quando cambiano i modelli di business, in qualunque settore, alla fine sono sempre le persone che fanno la differenza. LEASE2022 quindi non poteva non occuparsi dell'evoluzione del mercato e dell'organizzazione del lavoro, delle nuove competenze nel settore del credito e del leasing.



di Luca Ziero

Le competenze che le aziende chiedono maggiormente oggi sono innanzitutto quelle legate all'innovazione e al digitale, "anche se poi non sempre sono capaci nel concreto di includerle e di accettarle" - dice Emanuele Pellizzari, Partner Egon Zehnder. Un secondo aspetto, è il passaggio dalla richiesta di competenze individuali alla capacità di lavorare in gruppo e di inserirsi in team di lavoro, quindi di lavorare in squadra in maniera efficace evitando i famosi "silos" di cui si è parlato tanto nei gruppi bancari e nelle società prodotto. Un terzo e riguarda la capacità di arrivare ai risultati con una maggiore sofisticazione. "Oggi fra vincoli regolamentari e complessità delle aziende il modo in cui si arriva ai risultati deve essere rispettoso di procedure e di regole molto più stringenti".

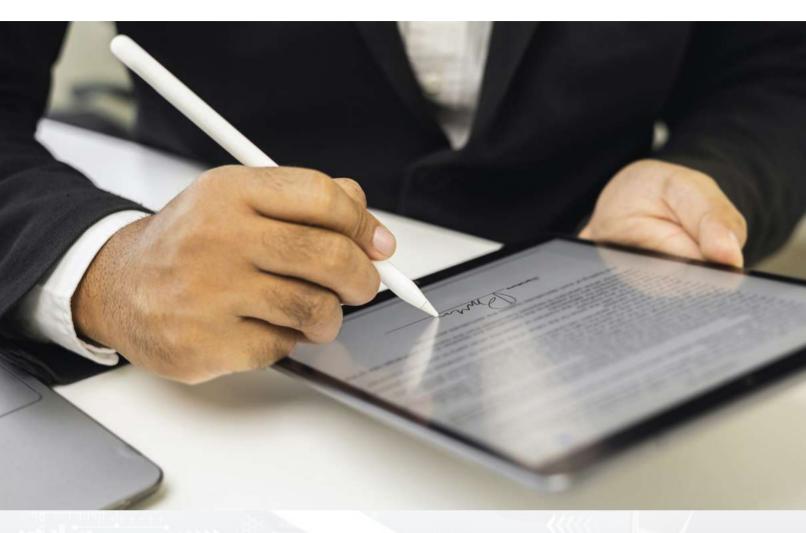
Ma quali sono le evoluzioni della contrattualistica del lavoro nell'ottica da un lato di anticipare possibili controversie e dall'altro che puntino a trattenere più a lungo possibile un talento? "I clienti di settori molto specifici come quello del leasing, che sono molto meno sexy di altri come ad esempio la moda, chiedono soprattutto che la contrattualistica sia friendly e innovativa" - commenta Mario Barberis, Partner Studio Chiomenti - "Soprattutto dopo l'esperienza pandemica, le prime esigenze che esprimono i giovani talenti sono legate alla

struttura del lavoro, alla possibilità di lavorare da remoto, in smart working".

Quindi, per attrarre e trattenerli è necessario ingaggiarli offrendo un ventaglio di opzioni flessibili. C'è poi il tema di come regolare il contratto. In Italia, per le caratteristiche stesse del mercato del lavoro che è meno liquido, non si è verificato quel fenomeno post pandemia che in America è stato chiamato "great resignation" con un abbandono dei posti di lavoro e una movimentazione massiccia della forza lavoro con conseguente cambio di vita.

Secondo **Egon Zehnder**, in Italia c'è piuttosto una spaccatura di tipo generazionale, oggettivamente osservabile. Rispetto al passato, i nuovi talenti non hanno più la cultura della disciplina e del sacrificio e danno maggiore attenzione alla tutela della vita privata e alla qualità della vita lavorativa rispetto ad altri aspetti, come quello del salario, che erano prioritari nelle generazioni passate. "Ciò richiede ai leader di ripensare la cultura aziendale".

Se si pensa al business del leasing, è stato per tanti anni ancillare ai gruppi bancari e non ha sviluppato competenze specifiche fintanto che la



crisi e la regolamentazione non hanno fatto capire che è un contratto tipico, che ha una catena del valore molto specifica e che i beni a fine vita sono un problema gestionale. "Quindi quello che sta succedendo è la necessità di rieducare alla passione per il settore e soprattutto di motivare", sostiene Pellizzari.

Le banche, che non sono attrattive quanto la moda e il lusso, stanno cercando di spingere tantissimo sulle innovazioni tecnologiche per attirare i giovani che possono vedere nella creazione di strumenti digitali e nell'innovare la distribuzione un elemento di attrattività. Il leasing rimane per

definizione legato al mercato B2B, ma rischia di rimanere un settore poco visibile. "Probabilmente" - aggiunge - "per attrarre talenti nel mondo del leasing bisogna investire nel generare entusiasmo all'ingresso nel mondo del lavoro quindi lavorando a livello di Università, Ricerca e studi, presentarsi molto di più e far comprendere che il leasing è veramente un business autonomo e di prestigio e non solo un pilastro ancillare a qualcos'altro".

"Dall'altro lato, anche nel settore finanziario si deve puntare su forme contrattuali più moderne più flessibili e con un sistema retributivo variegato" aggiunge **Barberis**. La stessa nuova Presidente



del Consiglio ha parlato di welfare aziendale, di incrementare il valore dei Fringe Benefit. Anche una composizione diversa della retribuzione, più spinta sul lato dei servizi e dei benefit, consentirebbe di dare un valore aggiuntivo in termini di potere d'acquisto a questi ragazzi.

"A livello europeo lo smart working non solo è strut-



turale, ma ci sono già esempi di abusi e assenza di tutele", continua Barberis - "e ci sono poi alcune tendenze rischiose" - gli fa eco Pellizzari -. "La prima riguarda il come si costruisce una cultura aziendale con metà personale in presenza e l'altra metà a casa, la seconda come si integrano le persone che non conoscono la cultura aziendale, il terzo aspetto delicato è la sicurezza sul lavoro".

E se non c'è ancora un modello definito, contrattualmente vi é una grande complessità. Anche perché, all'interno della banca viene richiesto sempre di più di avere una mentalità imprenditoriale, che però, emerge dal confronto, è collegata alla capacità di accettare una maggiore tolleranza degli errori rispetto a organizzazioni più rigide.

Anche su suggerimento di **Roberta Campanelli**, D.G. BCC Lease. l'attenzione si focalizza su come

attrarre le donne nel mondo del leasing. "Le traiettorie sono tutte positive", sottolinea Pellizzari. Nella gran parte delle aziende esistono MBO che obbligano gli Amministratori Delegati e i CEO a incrementare la presenza delle donne in posizioni apicali. Ci sono poi molte associazioni, come ValoreD, che stanno spingendo molto sullo studio Stem ad esempio. La vera domanda da porsi forse è a che velocità stà avvenendo il cambiamento e quanto tutto il sistema aiuterà ad accelerare il processo.

"A livello europeo e poi in Italia è stata implementata una norma che consente alle aziende di ottenere per la prima volta una certificazione di parità di genere che porta dei vantaggi alle aziende, sia in termini di contribuzione, sia in termini di migliore accesso alle gare pubbliche, spendibile anche a livello di brand image", conclude **Barberis**.



## L'opinione di Emilio Panzeri

### AGENTI E MEDIATORI: DAVANTI DIECI ANNI DI CRESCITA

La riduzione degli sportelli bancari apre grandi opportunità per i professionisti del settore, i quali ritengono sempre più urgente una riforma della legge 141.



intervista a Emilio Panzeri

La consulenza creditizia, la legge 141, la sua riforma e il futuro del settore sono stati al centro di un confronto moderato dal Direttore Generale Assilea, Luca Ziero, che ha visto partecipare Federico Luchetti, Direttore Generale OAM (Organismo Agenti e Mediatori), Nicola laccarino, Amministratore Pafin Leasing, ed Emilio Panzeri, Presidente Italfinance Group.

L'esigenza di aggiornare la legge 141 che regola le professione è condivisa da tutti "anche in considerazione dell'evoluzione e dell'accelerazione impressa dal fintech" - sottolinea Luchetti - "fino a oggi non c'è stato il giusto treno normativo, ma si potrebbe utilizzare la direttiva comunitaria credito al consumo e utilizzare il suo recepimento per indicare i criteri di delega per la riforma della 141".

#### Panzeri, partiamo proprio dalla legge regolatoria del settore.

Dal '90 al 2010 la nostra professione non era riconosciuta, anzi era considerata dagli istituti bancari come portatrice di contenzioso. Quando è stata promulgata, a Milano si sono svolte decine di riunioni fra Agenti e Mediatori, tutti pensavamo fosse la fine, invece ha portato a un riconoscimento della professione.

Luchetti, OAM, sostiene che da un'indagine effettuata presso i consumatori, Agenti e Mediato-

#### ri rimangono un oggetto misterioso. Vale anche per le imprese italiane?

Si fa fatica a riconoscere il nostro ruolo. C'è anche da dire che i mediatori creditizi corporate sono pochi. Forse bisognerebbe fare comunicazione su queste figure vigilate.

#### Al Salone del Leasing lei ha parlato di 15 anni di pascoli verdi a disposizione di Mediatori e Agenti, motivando che i grandi gruppi bancari internazionali si avviano ad abbandonare il credito alle imprese al di sotto di 3-5 milioni di fatturato.

Tutti vediamo la riduzione delle filiali bancarie. Da 33.000 sono scese a 22.000 e i più pessimisti parlano di 5.000. Potrebbero anche essere 10.000, ma è indubbio che le società di consulenza hanno suggerito ad alcuni grandi gruppi bancari chei piccoli clienti diventeranno anti-economici. Questo processo si sta avviando in Austria e in Germania, ma di sicuro seguirà anche da noi. E' pronta l'impresa italiana per interloquire con i portali digitali? Io non credo.

#### Le piattaforme forse nascevano con l'ambizione di essere un servizio automatizzato, ma di fatto stanno rimandando al mediatore per la finalizzazione del contratto.

Le prime piattaforme sostenevano che l'obiettivo era la totale disintermediazione. Ma si è presto visto che senza l'Agente o il Mediatore non si andava da nessuna parte. Da un tasso di conversione in delibera del 7-8% delle domande, con l'intermediazione si arrivava al 60%. La visita diretta del Mediatore o dell'Agente sono fondamentali per asseverare la bontà della pratica e in definitiva ridurre il contenzioso. Oggi direi che la piattaforma si colloca come acceleratore, soprattutto se parliamo di lending. Tanto è vero che alcune piattaforme stanno investendo in reti di vendita proprie.

Anche laccarino concorda che le PMI fanno fatica a trovare l'interlocutore bancario e sottolinea come "le PMI sono sempre più chiamate a svolgere attività di pianificazione finanziaria e controlli di gestione, con richieste su come sviluppano il business che faticano a soddisfare".

Condivido. Dal trend che ho descritto ne trarranno vantaggio prima di tutto le banche locali. Ma anche il Mediatore e l'Agente in attività finanziaria hanno grandi spazi di manovra, proprio perché sono in grado di offrire un servizio di consulenza. Anche considerando del fatto che alcune banche si stanno ritirando dal leasing.

Sembra paradossale, visti i dati di KPMG e Assilea che dimostrano il minor rischio di queste operazioni, tanto da chiedere - insieme ad ABI - la riduzione di assorbimento di capitale alla

#### Commissione europea in ambito Basilea3+.

Se io finanzio un macchinario con un chirografario senza l'assistenza del Mediocredito Centrale ho un certo rischio. Molto diverso è il rischio del leasing, dove ho la proprietà del bene. Poi va detto che in Europa il leasing è soprattutto dedicato all'auto. Certo è necessaria professionalità e conoscenza del bene, che vuol dire conoscere la sua vita residua e quindi il suo valore economico nel tempo.

Altro tema sono i giovani. OAM ha fatto una campagna che ha dato buoni frutti, ma per il mercato corporate si fatica a trovarli. Lei ha parlato di paura ad entrare nel settore. Che voleva dire?

L'età media di chi lavora nel corporate è molto sopra la media e ci sono pochi ricambi. La loro vera funzione è la vendita di servizi finanziari e appena pronunci la parola "vendita" nel mercato del lavoro sei già in salita. Anche perché spesso viene proposta la partita IVA.

#### La partita porta tutto il rischio sul Mediatore.

Noi ad esempio assumiamo a tempo indeterminato, ma anche così facciamo fatica. Ma ci sono nuove forme contrattuali, di cui si è occupato anche uno specifico appuntamento di LEASE2022. Faccio riferimento anche ai contratti ibridi di Intesa Sanpaolo, per metà dipendente per metà lavoratore autonomo.



# 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



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

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