

ANNO III N.2
MAGGIO-GIUGNO 2020

MAGAZINE

Leasing

LOCAZIONE FINANZIARIA e NOLEGGIO A LUNGO TERMINE



 **ASSIFACT**
Associazione Italiana per il Factoring

**Il Presidente
di Assifact
Fausto Galmarini**



 **assilea**

**Il Presidente
di Assilea
Enrico Duranti**

**postatarget
magazine**

CENTRO/00726/05.2018
DAL 09/05/2018

Posteitaliane

Soluzioni a portata di mano



GRANDANGOLO - ph. Jammooon028/Freeipik



TREBI Generalconsult
Full Service Software

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

www.trebi.it

MAGAZINE Leasing

CONTENUTI

4 | EDITORIALE

Quale motore per un nuovo sperabile sviluppo?

13 | INTERVISTA

*Così il factoring sostiene le imprese colpite dalla crisi Coronavirus
Intervista al Presidente Assifact Fausto Galmarini*

36 | INNOVAZIONE

I progetti di innovazione di BPER Leasing-Sardaleasing al tempo del Covid-19

6 | NUMERI LEASING

16 | NUMERI NLT

Mobilità post Covid-19

40 | FACTORING

*M.A.CRE.
Un'analisi gestionale del prodotto factoring
Informazioni andamentali e report*

9 | TO LEASE

Presentato il Rapporto statistico annuale

19 | NEWS LEASING | NLT

43 | OSSERVATORIO

Economia mondiale: fino a che punto sarà il Covid-19 a stabilirne le prossime regole?

11 | TO LEASE

Cercasi visionari e creativi

35 | ESPERIENZE

Lavoro e sicurezza: soluzioni leasing e noleggio per la ripartenza

Quale motore per un nuovo sperabile sviluppo?

Leasing, factoring e renting sono strumenti per una nuova crescita delle imprese dopo la pandemia



Siamo di fronte ad una crisi imprevista senza precedenti che ha reso attuale una definizione come “economia di guerra”: ma il nemico è invisibile e ci ha colto impreparati anche nei paesi più

organizzati. Un’impasse economica mondiale che comporterà inevitabilmente una recessione, oltre ai danni morali prodotti sulla popolazione globale. L’incertezza oggi regna sovrana e occorre trovare stimoli e formulare concrete vie d’uscita economiche, oltre che naturalmente e prioritariamente in campo sanitario, per sconfiggere il “virus” e quello che comporta.

Il sistema paese Italia, già peraltro provato prima di questa tremenda crisi, si trova così a dover mettere alla prova la sua tenuta, a causa della domanda, della produzione, del lavoro e della possibile ripresa delle nostre società così pesantemente colpite. Il

nostro tessuto economico è formato da lavoratori e da imprese (4 milioni circa), microaziende che hanno necessità di contare sul supporto delle banche e, bene o male, il sistema finanziario gioca un ruolo centrale per il rilancio del Paese.

In questo articolo-riflessione cerchiamo di dare un contributo analizzando ruoli e possibilità per il sistema bancario nazionale e lasciando ad altri, per competenza, discernere ruoli, strumenti e provvedimenti di natura politico-sociale da porre in essere da subito per affrontare l'emergenza e, a seguire, per consolidare una possibile ripresa.

Crediamo negli strumenti creditizi, crediamo nelle persone che hanno fatto e fanno la banca e crediamo che quest’ultime continueranno ad avere un ruolo non secondario nella gestione della crisi e nello sperabile sviluppo economico del Paese. Le condizioni strutturali della nostra economia reale, infatti, non consentivano e non consentono di marginalizzare il ruolo degli istituti di credito. Purtroppo,

è stata fatta spesso la scelta di lavorare per il breve termine piuttosto che per la creazione di valore nel medio-lungo: tutto questo ha portato le banche a diventare realtà che non sempre creano ricchezza. Lo studio della Banca d'Italia che certifica il blocco dell'ascensore sociale in termini di istruzione, livelli di reddito e posizione sociale è ancora più preoccupante della grave disoccupazione giovanile (femminile e soprattutto intellettuale) perché inibisce le speranze delle nuove generazioni, cristallizzando negativamente una "stratificazione sociale", quasi come un ritorno al passato delle cosiddette divisioni per nascita e censo. La nostra personalissima visione è che la stagione attuale, oltre che da una crisi economica che tutti purtroppo ben conosciamo, è rappresentata da una crisi di valori e di professionalità: si può uscire da essa certamente non con soluzioni miracolistiche, che purtroppo non esistono nemmeno nella "fantasia creativa" della classe politica. Occorre una forte, diffusa e decisa assunzione di responsabilità, a tutti i livelli e fino in fondo, in linea con i valori fondanti che non sono e non possono essere di parte (in un'economia libera), almeno per le persone sinceramente ispirate e quindi in buona fede: le considerazioni e le conclusioni sono nella cultura e nella coscienza professionale di ognuno. Sappiamo che le strutture sono governate da uomini che, con la loro cultura di impresa, debbono affrontare e gestire le sfide anche quando queste, per circostanze esterne ingovernabili, si fanno più complesse e difficili. Certamente, se in generale mala tempora currunt, occorre però che ognuno



faccia la propria parte con spirito di sacrificio e una certa dose di iniziativa. Una nuova stagione della responsabilità sociale, del coraggio delle idee e delle proposte, riteniamo possa rappresentare la "ricetta vera" contro la crisi e soprattutto contro la rassegnazione che rappresenta la sconfitta più grande dell'intelligenza e della professionalità umana. Le considerazioni espresse, a nostro modo di vedere, assumono purtroppo un significato ancora maggiore di fronte a una nuova stagione economica che si fa più difficile per la congiuntura interna (recessione) e internazionale (possibile stagnazione e recessione). Per tutto questo riteniamo che debbano aumentare impegno, responsabilità sociale e professionale: le difficoltà vecchie e nuove devono auspicabilmente vederci tutti impegnati per un cambiamento significativo e positivo e il mondo del credito deve dare il suo contributo essenziale.

Gianfranco Antognoli



Il mercato del leasing e del noleggio a lungo termine nei primi quattro mesi dell'anno ha finanziato circa 149 mila contratti per un valore di 6 miliardi di euro. L'impatto del lockdown sull'economia italiana, affianco ad una generalizzata recessione globale, porta ad una forte revisione al ribasso del PIL, un importante impatto sui consumi, export in caduta e crollo

degli investimenti. I finanziamenti in leasing registrano una flessione del -38,4% nel numero delle stipule e del -32,8% nel relativo valore. A risentire di più dell'attuale situazione economica è il comparto Automotive che vede una brusca frenata sia in numero sia in valore (rispettivamente -44,0% e -41,0%) con una dinamica particolarmente al ribasso nel solo mese di aprile (-93,0% in numero e -88,2% in

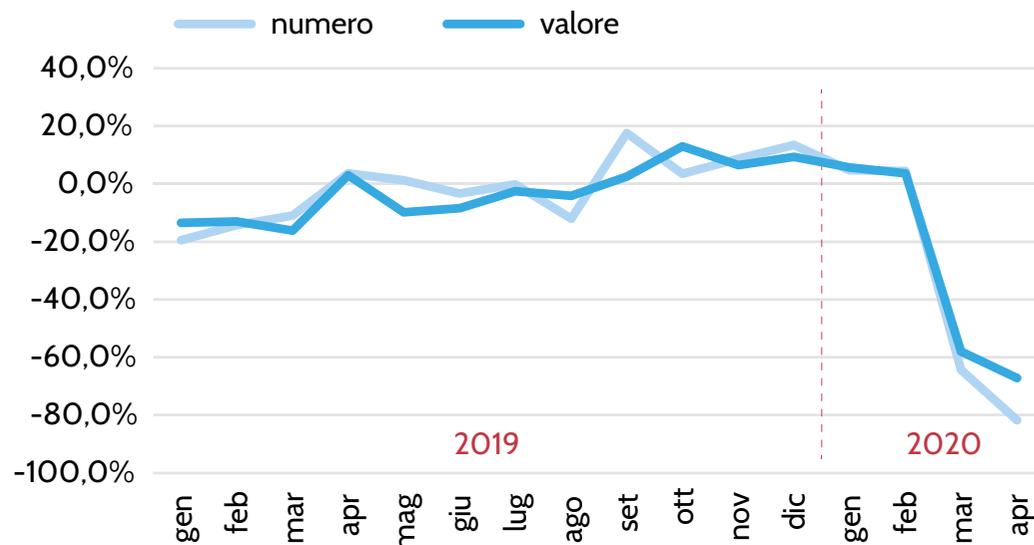
Stipulato leasing gennaio-aprile 2020

STIPULATO LEASING GENNAIO-APRILE 2020	Numero	Valore	Var. % Numero	Var. % Valore
Autovetture in leasing*	16.920	668.647	-52,1%	-46,9%
Autovetture NLT*	57.798	1.322.375	-41,8%	-40,9%
Veicoli commerciali in leasing*	7.226	248.233	-45,4%	-42,3%
Veicoli commerciali NLT*	6.894	136.316	-46,1%	-47,0%
Veicoli Industriali	5.134	521.949	-27,7%	-28,1%
AUTO	93.972	2.897.520	-44,0%	-41,0%
Strumentale finanziario	23.987	1.714.639	-23,2%	-18,7%
Strumentale operativo	29.696	433.945	-27,2%	-24,8%
STRUMENTALE	53.683	2.148.584	-25,5%	-20,0%
AERONAVALE E FERROVIARIO	82	136.324	-30,5%	-17,4%
Immobiliare costruito	706	425.240	-29,7%	-32,6%
Immobiliare da costruire	194	391.170	-26,2%	-25,6%
IMMOBILIARE	900	816.410	-29,0%	-29,4%
ENERGY	17	5.699	-10,5%	-64,2%
TOTALE GENERALE	148.654	6.004.537	-38,4%	-32,8%

Valori in migliaia di euro. Fonte: Assilea.

* Fonte: elaborazioni Assilea su dati Centro Studi e Statistiche UNRAE.

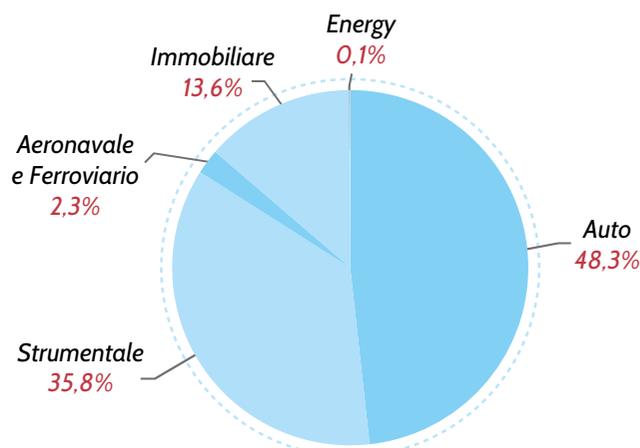
Dinamica mensile dello stipulato Variazione % su mese corrispondente



Fonte: Assilea.

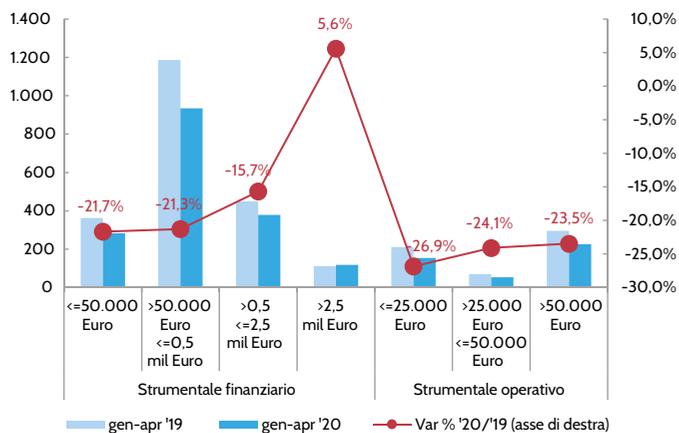
valore). Il comparto Strumentale, nonostante la contrazione del -20,0% nei valori finanziati, vede aumentare la propria quota sul totale del nuovo stipulato rispetto al mese precedente (35,8%, +2,7 p.p.) principalmente a scapito del comparto auto (-4,7 p.p.). Anche l’Immobiliare vede un’importante contrazione di circa il 30% delle stipule. Il comparto dell’Aeronavale e ferroviario registra complessivamente una flessione del -30,5% nel numero e -17,4% nel valore; il settore della nautica da diporto continua a rappresentare circa l’80% del comparto. Diminuisce rispetto allo stesso periodo dell’anno precedente, il valore medio delle operazioni di leasing su Energie rinnovabili che passano da 838 a 335 mila euro. <

Ripartizione per comparto (valori di stipulato)

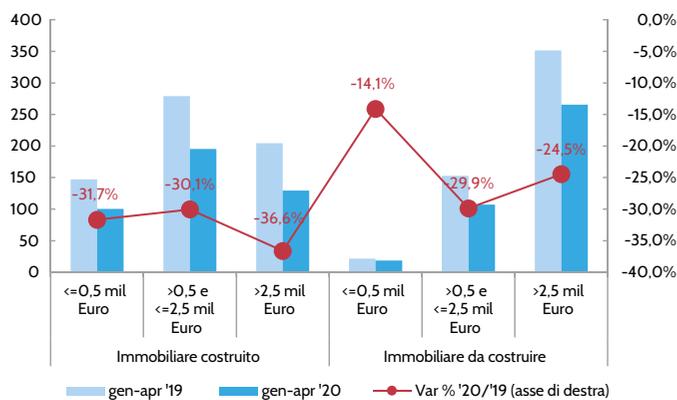


Fonte: Assilea.

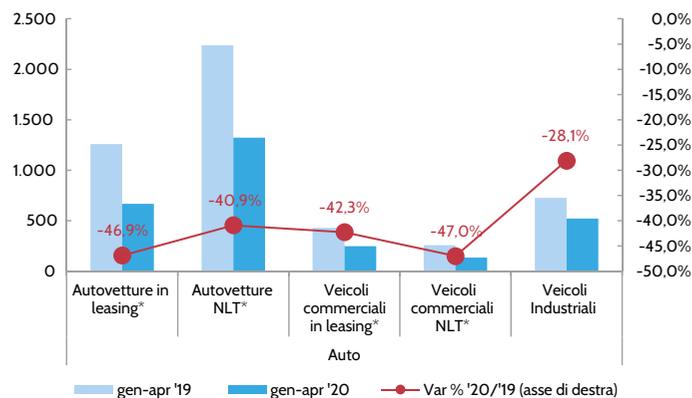
Stipulato leasing strumentale (€ m)



Stipulato leasing immobiliare (€ m)



Stipulato leasing auto (€ m)



* elaborazioni Assilea su dati Centro Studi e Statistiche UNRAE.

Fonte: Assilea.

“To Lease 2020”: presentato il Rapporto statistico annuale

In occasione dell'assemblea annuale di **Assilea** – svoltasi eccezionalmente in modalità di teleconferenza – l'Associazione degli operatori del Lease ha presentato l'edizione 2020 del Rapporto statistico “To Lease”.

Con 27,9 miliardi di euro di finanziato, leasing e noleggio a lungo termine consolidano nel 2019 la dinamica degli scorsi anni, seppur su volumi meno importanti. Alla fine dello scorso anno si è assistito a una progressione, trainata dal leasing operativo (nello strumentale sfiora il 54% dei contratti) e dal noleggio a lungo termine. È aumentato dell'8% il numero di imprese che nel 2019 hanno fatto ricorso al leasing. È cresciuto il leasing ai settori dell'agricoltura, energy e utilities, delle costruzioni. Si osservano crescite importanti anche nel leasing alla distribuzione, nell'elettrotecnica e informatica, nell'informazione e intrattenimento. In sensibile crescita il numero dei contratti destinati al settore della gestione dei porti.

Un capitolo importante dello studio riguarda l'analisi Assilea, svolta in collaborazione con **BeBeez.it**, sui crediti deteriorati lordi nei portafogli delle società di leasing, che nel 2019 si sono ridotti di quasi il 25%, scendendo a quota

14,5 miliardi di euro dai 19,3 miliardi di fine 2018. Le sofferenze sono scese a 9,4 miliardi da 12,9 miliardi.

Il primo trimestre del 2020 porta i segni del lockdown con un deciso -19,4% nel valore dello stipulato e un ancor più marcato -22,7% nel numero dei contratti. Nel solo mese di marzo lo stipulato è crollato del 57%. Il comparto Auto segna complessivamente un -22% in valore e -26% in numero, dovuto principalmente al collasso delle immatricolazioni di nuove unità registrato a marzo. L'emergenza sanitaria colpisce duramente il mercato autovetture in leasing (-29%) e i veicoli commerciali (-25,4% quelli in leasing, -31,8% quelli in NLT), ma non risparmia i veicoli pesanti (-15,4%). Il comparto Beni strumentali (-11,1%) mostra – sia nel leasing finanziario, sia nel leasing operativo – una flessione diffusa in tutte le fasce d'importo, a eccezione dei contratti di importo superiore a 2,5 milioni di euro dello strumentale finanziario. Nel leasing Immobiliare, si registra il tonfo del mercato “costruito” (-35,6%), mentre il comparto “da costruire” rallenta a ritmi meno importanti (-17,1%), in particolare per quelli di importo fino a 500mila euro (-2,9%). Non sfugge all'impatto determinato dalla chiusura delle imprese il comparto della nautica (-22%).



Il presidente di Assilea Enrico Duranti

Il 40% dei finanziamenti leasing è destinato a imprese con una forte propensione all'export, il 26% dei contratti è diretto a imprese con alta capacità innovativa. La redditività delle imprese che fanno ricorso al leasing è mediamente più elevata della media.

«Il quadro generale conferma ampiamente il ruolo insostituibile che leasing e noleggio a lungo termine possono avere nella ripartenza del Paese» ha commentato il Presidente di Assilea, **Enrico Duranti**. «Finanziamo la spina dorsale della produzione, come dimostrano gli investimenti che vedono al primo posto macchine utensili per l'asportazione e la deformazione di materiale metalmeccanico, seguiti dai macchinari per l'industria agricola, alimentare e conserviera, quelli per la produzione e lavorazione della plastica e della gomma,

eletteromedicale (+17,9% in valore), industria del legno e dell'arredamento, industria tessile». In base a una simulazione sui bilanci delle imprese svolta dalla BDCR Assilea con **Cerved**, nei prossimi mesi il numero di lessee che potrebbero non disporre della liquidità necessaria per proseguire l'attività supererebbe le 16mila unità. Si tratta di circa il 30% delle 60mila società di capitali analizzate che hanno fatto ricorso al leasing. Contemporaneamente la percentuale di quelle solvibili può scendere al di sotto del 30%.

«Considerato il peso quantitativo e qualitativo che il mondo del lease dà all'impresa italiana, soprattutto nella spinta verso la sostenibilità, l'innovazione, e la digitalizzazione, questo è un dato che il Governo deve assolutamente tenere presente» ha concluso Duranti. <

Cercasi visionari e creativi

Una nuova crescita del leasing = ripresa economica reale del nostro Paese

Vi è mai capitato di svegliarvi la mattina e guardandovi intorno domandarvi: ma dove sono? A me sì, soprattutto in alcuni periodi della vita in cui ero costretto a continui viaggi di lavoro. Oggi mi sta capitando la stessa cosa, ma per motivi diversi. Tutti noi ci stiamo svegliando in un mondo diverso, un mondo in cui non possiamo più dire presuntuosamente “abbiamo tutto sotto controllo”. La verità è che viviamo in equilibrio instabile sotto tutti i punti di vista: climatico, politico, economico, industriale e sociale. È bastato un microbatterio, un virus a mettere drammaticamente in evidenza la nostra fragilità e soprattutto la nostra inesistenza di visione a lungo termine. Forse (lo spero) dobbiamo ancora metabolizzare l’insegnamento dell’evento Covid-19 perché le prime risposte, le prime reazioni pianificate per uscire da questo processo di crisi economica mondiale sono ancora miopi, sia in Italia che ancora peggio in Europa. Limitiamoci a guardare in casa nostra. Da quanti anni non vediamo nel nostro Paese un piano industriale di lungo termine che

identifichi piani di sviluppo, settori strategici, integrazioni di filiere, valorizzazione della ricerca? Dobbiamo tornare indietro sino agli anni '70, alla tanto demonizzata Prima Repubblica. Oggi, al contrario, registriamo solo provvedimenti tampone, di breve periodo e spesso mirati alla ricerca di consenso elettorale e di conseguenza, un Governo dopo, revocati. Come di recente ha scritto Giuliano Amato (*Formiche 157 – Aprile 2020*) “per il futuro, come mai forse prima d’ora, governare vorrà dire veramente governare. Potrà spiacere a qualcuno ma fra tirare a campare e tirare le cuoia non ci sarà più differenza e quindi possibile scelta”.

Il lease come strumento di ripresa economica Negli anni il leasing si è mostrato come uno dei principali strumenti per il rilancio economico del Paese. Agevolazioni come **Nuova Sabatini, superammortamento e iper-ammortamento** hanno fatto sì che diventasse protagonista per il sostegno agli investimenti, spesso nell’inconsapevolezza del decisore politico. Il mondo del leasing è



rivolto perlopiù a PMI (oltre i due terzi del portafoglio complessivo). Nel 2019 e nei primi mesi del 2020 sono state molte le PMI che hanno beneficiato della misura agevolativa beni strumentali “Nuova Sabatini” al fine di accrescere la loro competitività nella produzione, **il 70% delle prenotazioni totali sono state fatte in leasing**. Altrettanto importante è stato il ricorso al leasing per il finanziamento di beni ad alta componente tecnologica. I cosiddetti **beni 4.0**. Il leasing ha iniziato da diversi anni ad accompagnare le imprese del tessuto produttivo italiano in un processo di trasformazione tecnologica orientata soprattutto verso la digitalizzazione dei processi produttivi. L'economia italiana ha già vissuto lunghi periodi di crisi che sono stati fronteggiati da misure agevolative. A partire dalla crisi finanziaria del 2009, lo stipulato leasing subì una forte contrazione passando da 48,9 mld a 14,3, ma già a partire dal 2014 le modifiche

fiscali introdotte nella **Legge di Stabilità** resero il leasing il prodotto più idoneo a rimettere in moto le PMI e l'economia del Paese.

Il progetto “Lease for the Restart” Proprio partendo dalle riflessioni e dalle premesse sopra esposte Assilea è convinta che sia indispensabile **agire subito**, con un'iniziativa di comunicazione concreta e condivisa da tutti i Soci a sostegno della tesi che **“il leasing nel suo ecosistema, locazione finanziaria, leasing pubblico, locazione operativa e noleggio, è lo strumento per la ripresa economica del Paese che passa per la reingegnerizzazione delle filiere produttive”**. L'idea del progetto “Lease for the Restart” nasce proprio con l'obiettivo di promuovere tale messaggio e si fonda sul presupposto fondamentale che tutti gli operatori del leasing abbraccino l'iniziativa e se ne facciano promotori attivi. Solo creando sinergie tra i principali player sarà possibile valorizzare il Lease agli occhi del mercato e sensibilizzare le istituzioni e i tavoli governativi affinché tale strumento venga posto in primo piano nel processo di costruzione di normative strutturali che verranno, speriamo, pianificate nell'immediato futuro. Il primo passo quindi è parlarne, tenere alta l'attenzione tra i media, tra i tavoli governativi nazionali ed europei e tra le imprese, avviando un processo di comunicazione congiunto e coordinato. **Abbracciare il progetto “Lease for the Restart” significa contribuire attivamente al rilancio del Lease e, con immediata conseguenza, alla ripresa economica del Paese.**

Luigi Macchiola
Direttore Generale Assilea

Così il factoring sostiene le imprese colpite dalla crisi Coronavirus

Intervista al Presidente di Assifact Fausto Galmarini



Presidente Galmarini, come hanno risposto all'emergenza Coronavirus gli intermediari finanziari e le banche del mercato italiano del factoring?

Gli operatori del factoring associati ad Assifact hanno voluto manifestare la loro disponibilità ad affiancare le imprese in questo difficile contesto di mercato acquistando crediti commerciali per oltre 30 miliardi di euro fin da subito e per 270 miliardi nell'intero 2020. Il fattivo e tangibile supporto finanziario è dimostrato dall'ammontare degli anticipi e dei corrispettivi pagati alle imprese cedenti a fine 2019: oltre 46 miliardi di euro a fronte di un outstanding superiore ai 60 miliardi. La nostra Associazione sta attivando una propria cabina di regia, con la collaborazione degli operatori, per offrire un supporto immediato alle imprese maggiormente colpite. Ad esse il factoring è in grado di mettere a disposizione, mediante il finanziamento del capitale circolante, la liquidità necessaria per una corretta pianificazione dei flussi di cassa in entrata e in uscita

anche nei prossimi difficili mesi. A differenza dei tradizionali finanziamenti bancari, il cui trend varia in sintonia con l'andamento dei cicli economici, il factoring ha saputo dimostrare nel corso degli anni una grande resilienza ai fattori congiunturali negativi dell'economia, crescendo e supportando le imprese anche nei periodi di rallentamento e di crisi. Val la pena rammentare che il factoring si è dimostrato motore di sostentamento per il sistema produttivo anche nei momenti di drastica riduzione del PIL e di razionamento del credito, sia nella crisi finanziaria del 2008 sia nella crisi del debito sovrano del

2011. Lo conferma l'analisi dei dati sull'andamento del mercato del factoring nell'arco degli ultimi 12 anni: il turnover è passato dai 115 miliardi di euro del 2007 ai 255,5 del 2019, con volumi più che raddoppiati. Nello stesso periodo anche l'importo delle anticipazioni erogate alle imprese è raddoppiato, in totale controtendenza rispetto ai finanziamenti bancari, che hanno invece fatto segnare significative contrazioni.

Quanto inciderà nel vostro settore l'evoluzione tecnologica?

Quest'anno abbiamo iniziato come Assifact,



Turnover: 2007-2019
(milioni di euro)



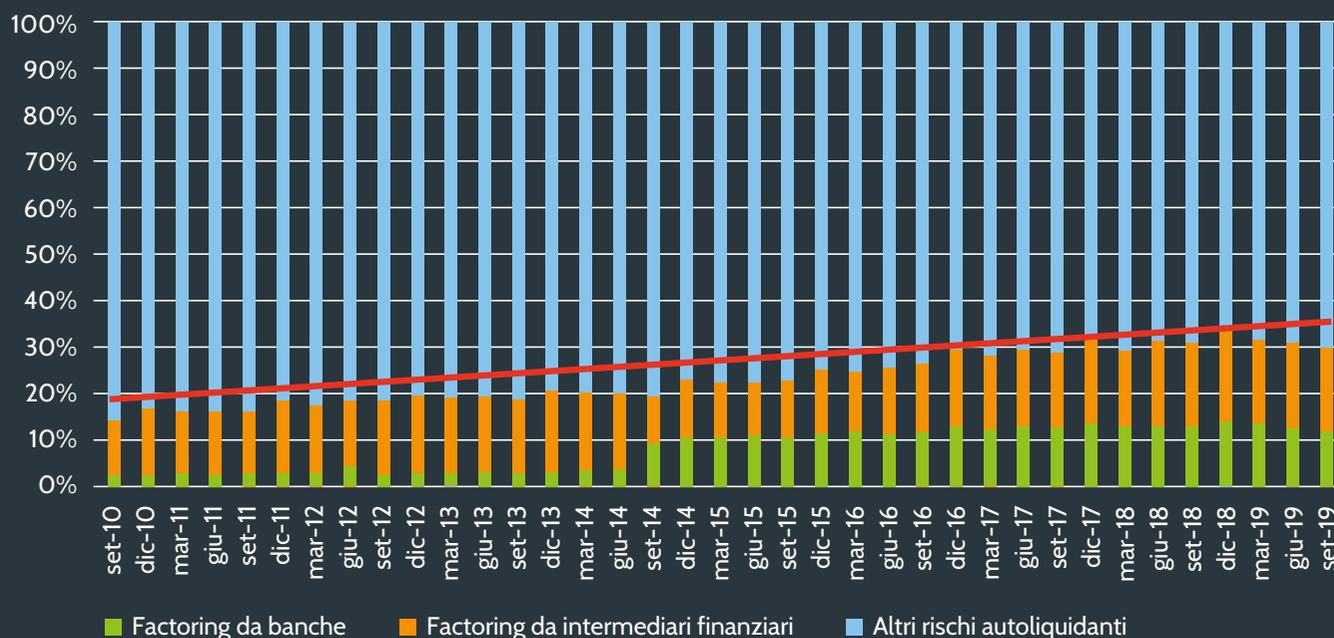
in relazione allo sviluppo delle piattaforme tecnologiche, la rilevazione delle operazioni connesse alla Supply Chain Finance (reverse factoring e confirming). Le prime evidenze indicano in 1,2 miliardi di euro i volumi realizzati. L'incidenza è stata del 7% sul turnover complessivo, ma siamo convinti che sia destinata a crescere in modo esponenziale.

Quali sono per il factoring le previsioni per la chiusura del primo trimestre? E per fine anno?

Le stime pre-emergenza Covid-19, evento che avrà un significativo impatto sull'economia

reale, erano di una crescita vicina al 2% per il primo trimestre 2020, con un progressivo incremento dei volumi dei crediti commerciali nei trimestri successivi fino a un +5,4% a fine 2020. Il mercato italiano del factoring è ripartito in positivo già a gennaio (+1,68% sullo stesso mese dell'anno scorso) dopo aver chiuso il 2019 con un +6,4% rispetto al 2018, per un volume di crediti commerciali pari a 255,5 miliardi di euro. Per il nostro settore, che pesa più del 14% del PIL italiano, la crescita è costante. Guardiamo al 2020 con immutata fiducia. <

Durante la crisi, la quota del factoring sul totale dei finanziamenti autoliquidanti è cresciuta dal 15% a più del 30%



Mobilità post Covid-19



L'osservatorio sulla mobilità aziendale **Top Thousand**, in collaborazione con Sumo Publishing, ha promosso la ricerca sulla mobilità aziendale post Coronavirus "Le flotte non si fermano?", prendendo in considerazione un campione di 35 fleet e mobility manager di grandi e medie aziende italiane (anche fuori dall'Osservatorio), con un parco totale di 56.240 veicoli.

L'impatto del COVID-19 sulla gestione delle flotte

Il Coronavirus ha sconvolto anche il lavoro delle aziende e dei gestori delle flotte: solo il 24% del campione ha risposto asserendo che non ci sono stati blocchi dell'attività della propria azienda, mentre il 12% ha dichiarato un fermo totale. Il restante 64% ha indicato uno stop parziale. Evidenti quindi anche le ripercussioni sulla gestione del parco veicoli, con molte auto costrette a rimanere parcheggiate (nel 44% dei casi l'attività del fleet manager si è bloccata, per il 16% totalmente, per il 28% solo in parte), anche se oltre la metà degli intervistati (56%) ha continuato a portare avanti le proprie attività, soprattutto grazie alla formula dello smart working.

Le conseguenze sulla car list: proroghe e down-sizing

Interrogati su quali saranno le principali conseguenze sulla car policy della propria azienda, il 61% si è detto

pronto a ricorrere (molti lo hanno già fatto) alle proroghe contrattuali; il 12% stima ci sarà una forte riduzione dei veicoli in car sharing, la stessa percentuale prevede il down-sizing delle vetture e un rallentamento dei progetti green. Il numero delle auto in fringe benefit calerà solo secondo il 9% dei fleet manager, mentre per un esiguo 6% la ripartenza non porterà alcun impatto sulle flotte.

La nuova sfida si chiama "sanificazione"

Una nuova sfida da affrontare nella cosiddetta "fase 2" riguarderà sicuramente la sanificazione dei veicoli; un tema alla ribalta sin dai primi giorni dell'emergenza e che nelle realtà aziendali riguarda principalmente le auto in pool e in car sharing. Tre fleet manager su quattro (76% del campione) hanno dichiarato che saranno istituite procedure di sanificazione dei veicoli destinati alla condivisione in azienda. Oltre il 20% le effettuerà dopo ogni utilizzo, la maggior parte settimanalmente. In generale, si tratta di un argomento che i gestori dei parchi auto stanno approfondendo per fare chiarezza al proprio interno e poter dare risposte certe anche ai driver.

Prosegue l'elettrificazione del parco

L'ultimo tema al centro dell'indagine ha riguardato l'elettrificazione (elettrico e ibrido plug-in). Fino a marzo trovare un equilibrio

tra l'esigenza di mantenere il giusto mix di motorizzazioni all'interno della flotta e l'adeguamento alla transizione energetica in atto era una priorità assoluta per molti gestori dei parchi auto. Oggi qualcosa è cambiato, un fleet manager su tre è infatti convinto che questo processo di cambiamento subirà un rallentamento: alcune aziende che avevano pianificato l'inserimento in flotta di veicoli elettrici ora si concentreranno al 100% sulla ripresa, con conseguenze ben precise sulla car list. Sull'elettrificazione resta ancora molto lavoro da fare all'interno delle aziende: significativo è infatti che il 48% dei fleet manager abbia riferito di non aver ancora adottato soluzioni per la ricarica dei veicoli elettrici e ibridi plug-in. Il cammino proseguirà, ma ora, inevitabilmente, ci sono altre priorità.

Identificare i nuovi scenari di mobilità post Coronavirus e monitorare il modo in cui influiscono sulle abitudini degli italiani è l'obiettivo della survey mensile "Come cambiano le abitudini" di **Areté**, azienda leader nella consulenza strategica fondata da **Massimo Ghenzer**. L'emergenza Covid-19 sta producendo scenari inediti con gran parte degli italiani, ancora in attesa di riprendere a spostarsi come nei primi due mesi dell'anno, che stanno modificando le proprie intenzioni di consumo. Circa il 90% si dice pronto a muoversi, ma solo su veicoli privati, di mobilità "individuale". Al minimo storico la fiducia nei confronti dei mezzi pubblici, ritenuti ora anche poco sicuri sotto il profilo sanitario. In una fase critica per il mercato automotive, praticamente azzerato durante il lockdown e ridotto al lumicino

nelle prime settimane di riapertura, lo studio propone un focus sulla propensione e modalità di acquisto di nuove auto.

Complice la dura crisi economica e l'impossibilità di immobilizzare grandi capitali che tocca ampie fasce della popolazione, sono destinate a cambiare le formule di acquisto: solo un italiano su tre si dice intenzionato a comprare in contanti l'autovettura, il 57% intende farlo tramite finanziamento o leasing, l'8% è pronto ad affidarsi al noleggio a lungo termine.

L'adozione di misure restrittive e di dispositivi individuali di protezione finalizzati a contenere la diffusione del contagio stanno rivoluzionando anche il processo di acquisto dell'auto. Il 70% dichiara di voler avviare da casa la trattativa con il venditore della concessionaria attraverso un collegamento audio e video (soprattutto tramite WhatsApp e Skype) che faciliti la comunicazione. Oltre l'80% è disponibile a ricevere una video-chiamata nella seconda metà della giornata (dalla pausa pranzo in poi), il 15% anche dopo le 20.

«I dati raccolti» ha evidenziato Massimo Ghenzer «certificano le nuove tendenze in atto nell'approccio alla mobilità e alla vendita dell'auto, con gli italiani pronti a dialogare con il dealer attraverso nuove forme di comunicazione e a riscoprire la passione per le quattro ruote in modalità digitale o anche fisica, recandosi in concessionaria anche la domenica. Lo stato di ansia emotiva ed incertezza economica richiedono oggi da parte dei dealer un'attenta profilazione dei potenziali clienti, anche alla luce dei cambiamenti in atto, per poter rendere più efficace il processo di vendita». <



10

PROMOSI IN CRESCITA E SVILUPPO DELLE IMPRESE

Dalla nascita nel 2010 forniamo soluzioni complete ai nostri clienti, lo facciamo con passione accompagnandoli lungo tutto il processo di acquisizione e di gestione dei beni d'investimento. In 10 anni siamo stati al fianco di 50.000 aziende di ogni settore produttivo e abbiamo finanziato oltre 100.000 operazioni, grandi e piccole, per un valore complessivo che supera i 10 miliardi di euro. Il numero 10 rappresenta, in molti casi, un traguardo. Per noi è la sintesi di un nuovo inizio.

alba
leasing

Valore raggiunto

I nostri azionisti:

BANCO BPM

BPER:
Banca

Banca Popolare
di Sondrio

GRUPPO BANCARIO
Credito
Valtellinese

NEWS leasing & noleggio a lungo termine



Hypo Vorarlberg Leasing ha presentato il bilancio per l'esercizio finanziario 2019. Il più grande finanziatore di leasing della regione, con sede a Bolzano, è riuscito ad aumentare notevolmente il suo giro d'affari. Attualmente, l'attenzione si è concentrata in particolare verso il sostegno alle aziende che soffrono per le conseguenze della pandemia in corso.

«L'economia nei mercati principali è stata positiva, così come la situazione degli ordinativi di molte aziende. Questa congiuntura positiva si è rallentata con il lockdown dovuto alla pandemia da Coronavirus» ha dichiarato **Michael Meyer**, delegato del Consiglio di Amministrazione. «Aiutare le aziende ad affrontare questa sfida e accelerare il loro nuovo inizio attraverso un finanziamento flessibile del leasing è la nostra priorità assoluta» ha sottolineato Meyer. «Nel 2020, sia come sistema economico sia come società dovremo probabilmente abituarci a una nuova situazione di normalità, ma a medio e lungo termine sono convinto che molte aziende usciranno da questa condizione ancora più forti di prima».

Anche il Direttore Commerciale **Christian Fischnaller** ha valutato positivamente i dati del bilancio 2019. Risultati che vanno valutati considerando lo sfondo di un mercato del leasing in generale contrazione: «A livello nazionale, il settore ha registrato un calo del 3,3% nell'anno precedente, mentre Hypo Vorarlberg Leasing registra un dato in controtendenza. Abbiamo registrato nuovi finanziamenti per 94 milioni di euro, i quali rappresentano un aumento di oltre il 5%».

Quasi l'80% dei nuovi finanziamenti nel 2019 è rappresentato da leasing immobiliare, con un restante 20% determinato da macchinari e attrezzature. I mercati principali della Hypo Vorarlberg Leasing sono la regione Trentino-Alto Adige, servita dalla sede di Bolzano, nonché la Lombardia e l'area veronese, le quali fanno parte del bacino di utenza delle filiali rispettivamente di Como e Treviso. Nonostante la loro forza economica, queste regioni non sono state risparmiate dalle conseguenze della pandemia in corso che ha costretto molte aziende a chiudere le loro attività. «Abbiamo reagito immediatamente, adattando il nostro portale clienti in modo tale che la sospensione



Christian Fischnaller e Michael Meyer (Hypo Vorarlberg Leasing)

del pagamento delle rate del leasing potesse essere effettuata in modo rapido e semplice. In questo modo, le aziende possono utilizzare i rinvii dei pagamenti del leasing per superare questa fase complicata» ha affermato Fischnaller.

Un modello di lavoro che uscirà come vincitore dalle conseguenze della pandemia è l'home office: «Con effetti positivi sia sui dipendenti sia sulle aziende. Perché a causa della situazione eccezionale e del passaggio all'home office, molte aziende si sono rese conto che è possibile lavorare in modo efficiente anche da casa: cosa che molti pensavano fosse impossibile. Quando si finanziano strutture più piccole, i vantaggi del leasing come soluzione rapida e flessibile possono essere sfruttati appieno» ha

spiegato Fischnaller. A questo proposito, l'utilizzo sostenibile delle risorse è una questione cruciale per Hypo Vorarlberg Leasing. «Molte aziende sfrutteranno la situazione attuale per rendere le loro attività più eco-friendly e sostenibili. Per questi motivi, sosteniamo questo cambiamento, dando priorità a tali investimenti, perché anche noi comprendiamo la responsabilità sociale del nostro operato» ha concluso Fischnaller.

ALD Automotive ha presentato la sua nuova brand identity globale e strategica, volta a incarnare la visione dell'azienda e l'ambizione di essere il leader mondiale nella creazione e nella fornitura di soluzioni di mobilità. Questa nuova brand identity, sostenuta da un nuovo

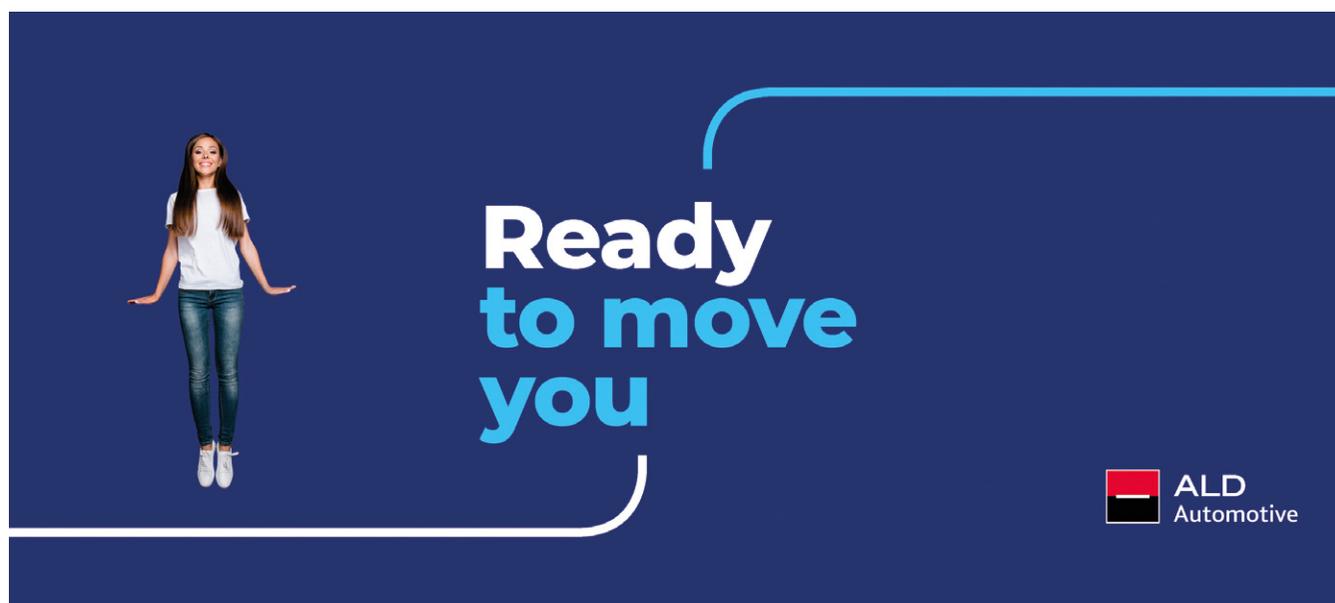
slogan pubblicitario, *Ready to move you*, è stata adottata nei 43 Paesi in cui ALD Automotive è presente, una copertura geografica che è la più ampia e capillare del settore. Sarà usata per tutti i segmenti di clientela (grandi aziende, piccole e medie imprese, imprenditori e privati) e in tutti i canali e punti di contatto, in particolare all'interno dell'ecosistema digitale, in costante crescita, dell'azienda. Il lancio sarà completato entro la fine del 2020.

«ALD Automotive è cresciuta in modo rapido, espandendo il suo portafoglio di servizi, la copertura internazionale e la sua clientela, sia a livello nazionale che internazionale, in linea con le tendenze del settore» ha dichiarato **Mike Masterson**, Amministratore Delegato di ALD. «Come protagonisti del settore mobilità, rimaniamo concentrati sulla preparazione del futuro. Questa nuova brand identity riflette il modo in cui stiamo cambiando per assecondare l'esigenza dei nostri clienti di avere una scelta sempre maggiore, libera e di valore, di

aumentare la consapevolezza del mercato e al contempo attrarre i migliori talenti da tutto il mondo».

ALD ha annunciato anche il raggiungimento del suo target triennale di 150.000 contratti di noleggio ai privati, con 153.000 veicoli in gestione alla fine del 2019. L'ambizioso obiettivo era stato fissato nel 2016 per sostenere la crescita nel segmento privati e contribuire a una diversificazione delle entrate. Grazie a una forte attenzione verso il rafforzamento e la crescita del segmento business attraverso partnership strategiche, la flotta auto per il noleggio ai privati è cresciuta del 30-40% in media ogni anno nell'arco di tre anni.

Cooltra Group, leader nelle soluzioni di mobilità sostenibile su due ruote in Europa, nel corso del 2019 ha realizzato un fatturato complessivo di 39 milioni di euro, il 50% in più rispetto all'anno precedente incrementando, inoltre, il proprio organico arrivando a 1.000 dipen-



**Ready
to move
you**

ALD
Automotive



Timo Buetefisch

denti nelle oltre 20 filiali. La flotta di scooter conta 17.000 mezzi di cui oltre la metà (il 56%) elettrici e, quindi, 100% green. Una crescita raggiunta grazie alle ottime performance delle tre divisioni: *Cooltra*, il servizio di noleggio di mezzi a due ruote a privati e aziende; *eCooltra*, il servizio di scooter-sharing elettrico con una presenza in sei città europee; *EcoScooting*, servizio di consegna pacchi all'interno delle città con veicoli elettrici al 100%.

«Prevediamo il futuro della mobilità su veicoli esclusivamente elettrici. Vogliamo promuovere un modo di muoversi più efficiente, flessibile e, soprattutto, responsabile dal punto di vista ambientale. Ecco perché stiamo già lavorando per garantire che, nei prossimi anni, il 100% dei nostri mezzi sarà elettrico» ha afferma-

to **Timo Buetefisch**, CEO e co-fondatore del Gruppo Cooltra. eCooltra ha ampliato le aree di utilizzo e nell'ultimo anno ha aggiunto circa 1.300 nuovi scooter alla propria flotta. Con l'implementazione di misure come l'area B di Milano, l'azienda si presenta come un'efficace alternativa al trasporto pubblico per muoversi nei centri città senza restrizioni e a zero emissioni. Dalla sua creazione nel 2016, il servizio ha registrato più di 12 milioni di viaggi, contribuendo ad evitare l'emissione di oltre 3.000 tonnellate di CO₂.

Esaote, uno dei principali produttori mondiali di sistemi di imaging diagnostico non invasivo, e **BNP Paribas Leasing Solutions**, leader europeo nel leasing strumentale, hanno siglato

una partnership internazionale. Le soluzioni finanziarie fornite da BNP Paribas Leasing Solutions consentiranno a Esaote di offrire ai propri clienti condizioni di acquisto agevolate per l'accesso ad apparecchiature medicali ad alta tecnologia.

Esaote, azienda italiana con base a Genova e Firenze, lavora con il team italiano di BNP Paribas Leasing Solutions dal 2008. Data la storica partnership, le due aziende hanno deciso di estendere la collaborazione agli altri 19 paesi in cui operano (tra cui Austria, Belgio, Francia, Germania, Italia, Lussemburgo, Olanda, Norvegia, Polonia, Portogallo, Romania, Spagna, Svizzera, Turchia, Inghilterra) per riuscire a servire i propri clienti in tutte quelle aree geografiche ma anche dove hanno un modello di vendita indiretta. BNP Paribas Leasing Solutions diventerà quindi il partner finanziario strategico per i rivenditori locali autorizzati di Esaote, fornendo diverse soluzioni come il leasing finanziario e operativo.

Queste soluzioni faciliteranno l'accesso alle apparecchiature sviluppate, prodotte e distribuite da Esaote, ovvero strumenti di imaging diagnostico, ultrasuoni e risonanza magnetica dedicata, in combinazione con soluzioni di Information Technology per la sanità.

«La nostra strategia di costante innovazione ci permette di migliorare la nostra offerta e rispondere alle necessità dei clienti, fornendo soluzioni e strumenti all'avanguardia e di alta qualità. Ora, grazie a BNP Paribas Leasing Solutions, saremo in grado di fornire tutto questo con un piano finanziario accessibile, permettendo ai nostri clienti di aggiornare le loro attrezzature ottimizzando la gestione

dei flussi di cassa» ha commentato **Franco Fontana**, CEO di Esaote.

«Le nuove tecnologie hanno il potenziale anche per migliorare le modalità di accesso al rinnovamento del parco tecnologico delle strutture sanitarie, che talvolta possono essere non immediate. In BNP Paribas Leasing Solutions siamo felici di offrire soluzioni finanziarie dedicate, in grado di facilitare l'accesso alle attrezzature per i professionisti della salute, e di migliorare di conseguenza l'esperienza dei pazienti» ha dichiarato **Charlotte Dennerly**, CEO di BNP Paribas Leasing Solutions.

Per tutte le aziende che stanno gestendo le criticità legate all'emergenza Covid-19, Arval Mid Term, il servizio di noleggio veicoli da 1 a 24 mesi di **Arval** (leader nel noleggio veicoli a lungo termine e nei servizi di mobilità), può rappresentare una soluzione utile in grado di supportarle nella gestione delle loro nuove necessità. Con 5.500 veicoli in flotta, Arval Mid Term si conferma un servizio innovativo, in grado di coniugare flessibilità nella durata e nelle condizioni contrattuali, semplicità della proposizione commerciale e velocità nella consegna, garantita in 48 ore, con servizi business e adatti a ogni attività ed esigenza, anche in virtù dell'ampio spettro di categorie di veicoli disponibili, compresi i veicoli commerciali leggeri.

«Oggi, ancora più di prima» ha spiegato **Alessandro Floria**, Head of Mid Term di Arval Italia «siamo vicini ai nostri clienti con un servizio che risponde a molteplici esigenze. Penso per esempio alle aziende del settore medico e farmaceutico, che svolgono un ruolo centrale



Alessandro Floria

in questa fase e che hanno necessità di portare avanti le proprie attività con ancora maggiore impegno, penso al settore retail e logistica, cresciuto tantissimo in questi ultimi due mesi e che può avere bisogno di veicoli subito disponibili, ma penso anche a quelle aziende che, in vista della ripartenza, vogliono assicurare la massima sicurezza ai propri collaboratori, evitando loro di ricorrere al trasporto pubblico e mettendo a loro disposizione veicoli per il tragitto casa lavoro».

Arval Mid Term è la soluzione ideale per tutte le esigenze speciali di durata flessibile. È possibile scegliere il veicolo più adatto alle proprie esi-

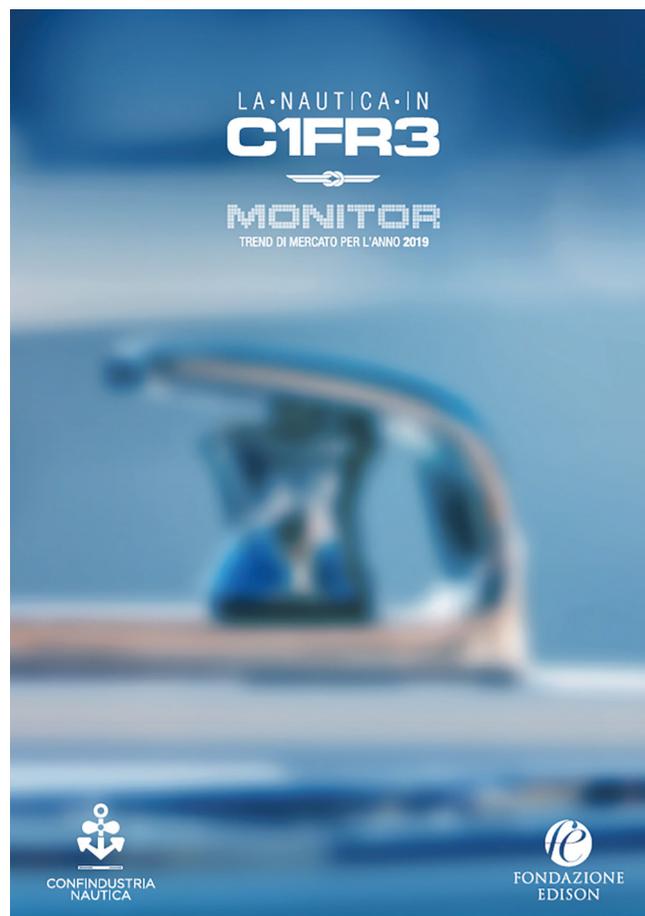
genze tra sei categorie di auto (city car, berline, station wagon) e due di veicoli commerciali leggeri (small e large), anche elettrici, e decidere la durata della fornitura, da 1 a 24 mesi. Arval Mid Term non prevede anticipo iniziale ed è sempre possibile modificare la durata e le condizioni contrattuali senza penali. La consegna è garantita in tutta Italia, grazie a 150 point logistici dislocati capillarmente su tutto il territorio nazionale. Le vetture sono sottoposte a procedure di sanificazione e igienizzazione e vengono consegnate ai clienti nel rispetto degli standard di sicurezza.

Arval ha lanciato “The Journey Goes On”, un’offerta completa progettata per la fase di post lockdown, per supportare i clienti che stanno affrontando gli effetti della pandemia e aiutarli a riavviare la propria attività e tornare a lavorare in modo sicuro, sostenibile e conveniente. Non appena è iniziata la crisi Covid-19, Arval ha adottato le misure necessarie per aiutare i propri clienti e driver ad affrontare questa situazione. Ora che le misure di blocco sono state revocate in molti paesi dove Arval è presente, stanno emergendo nuovi trend nel settore della mobilità: maggiori aspettative in termini di igienizzazione e protezione, ampia diffusione dello smart working, uso massiccio dei servizi di consegna a domicilio e necessità di soluzioni di mobilità alternativa. “The Journey Goes On” prevede soluzioni di noleggio flessibili e immediate per aiutare le aziende a riavviare il proprio business: grazie ad Arval Mid Term, un ampio stock di auto igienizzate, immediatamente disponibili per un noleggio di pochi mesi, adatte in particolare ai pendolari e

ai lavoratori che vogliono spostarsi in sicurezza. A breve sarà disponibile anche una selezione di veicoli equipaggiati con tecnologie che permetteranno alle aziende clienti di offrire ai propri collaboratori soluzioni di mobilità condivisa tra colleghi per ridurre il più possibile l'utilizzo della mobilità pubblica, in modalità sostenibile. Per rispettare il distanziamento e la sicurezza del driver, è previsto il ritiro e la consegna delle auto a casa o in ufficio, la manutenzione in loco e l'igienizzazione dei veicoli. L'offerta si estenderà in futuro al noleggio di e-Bike, come alternativa sicura ed ecologica ai viaggi giornalieri.

UCINA Confindustria nautica ha variato la propria denominazione in **Confindustria Nautica**, per rappresentare più efficacemente l'appartenenza al sistema confindustriale. Le informazioni sulle attività di Confindustria Nautica sono reperibili sul sito www.confindustrianautica.net.

La stessa **Confindustria Nautica** ha reso disponibile (on line all'indirizzo: <https://www.lanauticaincifre.it/>) la seconda edizione di MONITOR, il rapporto statistico realizzato dall'Ufficio Studi di Confindustria Nautica con la collaborazione di Fondazione Edison e **Assilea** e il patrocinio del Ministero dei Trasporti, sull'andamento del mercato della nautica nel 2019. La pubblicazione integra l'analisi della situazione economica e congiunturale italiana e internazionale redatta da Fondazione Edison e l'analisi Assilea dei dati sul leasing nautico, che nel 2019 ha registrato una significativa crescita in termini di volumi, con un valore



dei contratti complessivo pari a 512,2 milioni di euro. Il sotto comparto della nautica da diporto ha trainato la crescita con un +29,29%, rappresentando il 97% del nautico.

Il Consiglio di Amministrazione di **Alba Leasing**, primario operatore indipendente nel settore, riunitosi sotto la Presidenza di **Luigi Roth**, ha approvato il bilancio al 31 dicembre 2019. L'esercizio appena concluso ha fatto registrare un utile al lordo delle imposte di 8,2 milioni di euro che ha generato un utile netto di 4,8 milioni di euro, con un margine di intermediazione pari a 94,9 milioni di euro,



Massimo Mazzega

scontando il minor rendimento del portafoglio dovuto alla discesa dei tassi ufficiali di sconto a livello di sistema. A dieci anni dall'inizio della sua attività, Alba Leasing ha chiuso il 2019 con uno stipulato pari a 1 miliardo e 531 milioni di euro, in lieve aumento rispetto al 2018. Resta pressoché invariato il numero di nuovi contratti stipulati, pari a circa 13 mila, per un ticket medio per contratto di 121 mila euro, a riprova dell'attenzione riposta anche al frazionamento del rischio. Il Leasing Strumentale si conferma il comparto prevalente, con uno stipulato di circa 790 milioni di euro pari al 51% del totale. Il comparto Immobiliare conserva un peso

importante con quasi 440 milioni di euro (29%) così come quello dell'Auto con 285 milioni (19%). Proprio nel settore targato si evidenzia la dinamica di crescita più interessante sia in termini di volumi (+11%) che di numero di contratti (+4,5%) rispetto all'anno precedente. Focalizzandosi sui canali di vendita, le Banche Socie fanno segnalare un aumento dei volumi stipulati pari all'11%. In generale il canale bancario, in cui rientrano anche le altre Banche Convenzionate, si conferma preponderante sulle altre filiere distributive – diretto, vendor, intermediari e agenti – generando l'80% della produzione complessiva.

Nel ranking Assilea di settore, questi risultati confermano Alba Leasing al secondo posto nel comparto specialistico delle Energie Rinnovabili con una quota di mercato pari al 22,1% e al terzo posto sia nello Strumentale (8,3%) sia nell'Immobiliare (11,5%). Complessivamente, la Società è la quinta società di leasing in Italia con una quota del 7,4%.

Continua il processo di miglioramento della qualità del credito, grazie alla ulteriore diminuzione dei Non Performing Loans che fanno registrare un calo dell'8,5% rispetto all'anno precedente. L'incidenza del leasing degli NPL di Alba Leasing è notevolmente inferiore rispetto alla media del mercato: 13% contro 19%. Considerando i volumi di nuovo business, al 31 dicembre 2019 gli impieghi lordi totali sono cresciuti a 5,126 miliardi dai 5,058 miliardi del 2018 (+1,35%). Nei primi due mesi del 2020, infine, la produzione di Alba Leasing ha totalizzato un valore di 172 milioni di euro di nuove operazioni, in moderato calo rispetto ai 196 milioni dell'anno precedente, comin-

ciando a risentire degli effetti dell'inizio della pandemia da coronavirus Covid-19. Per far fronte alla situazione di emergenza sanitaria ed economica che ha investito il nostro Paese e si è quindi diffusa a livello globale, la Società ha avviato fin da subito un programma di smart working per consentire al personale il normale svolgimento dell'attività lavorativa in sicurezza, con l'obiettivo di mantenere un elevato livello di servizio ed efficacia operativa per i propri clienti.

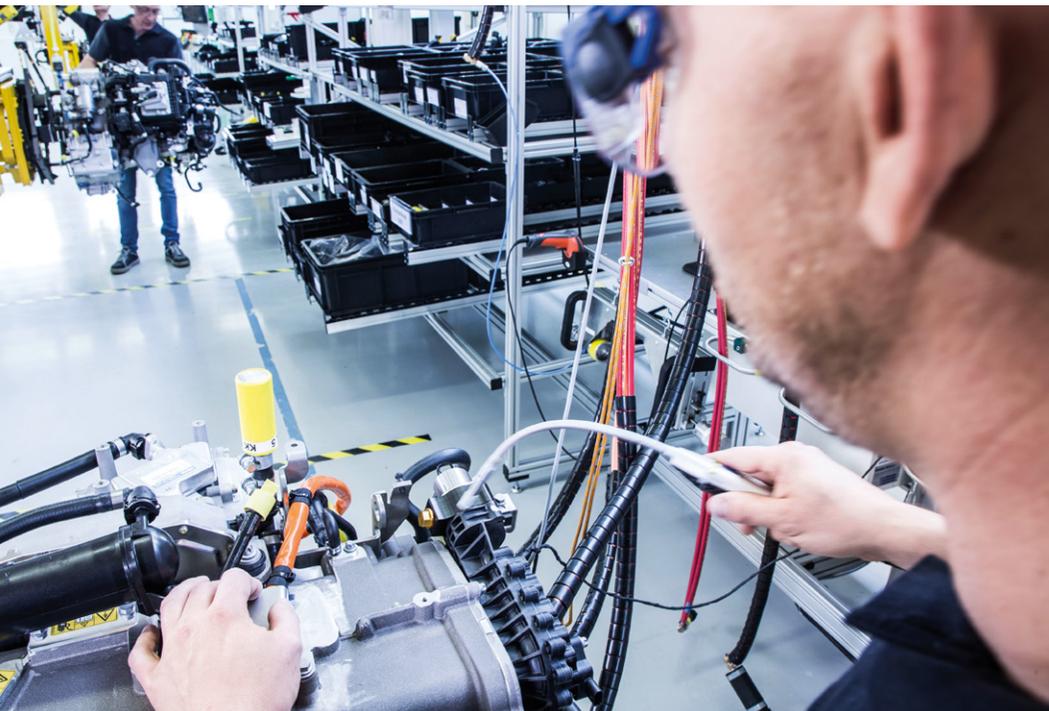
«Dopo aver celebrato di recente il nostro decimo anno di attività» ha spiegato **Massimo Mazzega**, Amministratore Delegato di Alba Leasing «affrontiamo una nuova sfida le cui conseguenze purtroppo sono ancora di difficile previsione. Il nostro obiettivo resta quello di proseguire il percorso di crescita avviato nel 2010, con la consapevolezza di dover posporre di almeno sei mesi i nostri piani di consolidamento del nostro business, nella convinzione che il leasing rappresenti uno strumento fondamentale per lo sviluppo economico del Paese. Anche in un contesto complesso come quello attuale, alla luce appunto della crisi sanitaria in corso, assicureremo il supporto continuo e senza interruzioni alle micro, piccole e medie imprese, prestando la massima attenzione alla ricerca della qualità del servizio oltre che al benessere e alla sicurezza dei nostri collaboratori e al rispetto per l'ambiente».

Il Consiglio di Amministrazione di **UniCredit Factoring**, società del Gruppo UniCredit specializzata nell'offerta di prodotti e servizi di factoring, ha nominato oggi **Simone Del Guerra** nuovo Amministratore Delegato.

Entrato in **UniCredit Leasing** nel 2010 come Head of Vendor Italy e successivamente in UniCredit come Head of Trade Products Italy, dal 2017 Del Guerra era a capo delle attività globali Financial Institutions Sales, a diretto riporto dei Co-Head del Global Transaction Banking, nell'ambito della Divisione Corporate e Investment Banking del gruppo. In precedenza, Del Guerra aveva lavorato per IBM Italy per poi entrare in GE Capital, dove ha ricoperto diverse posizioni nell'area commerciale in Italia, Francia e UK.

Maurizio Guerzoni, Presidente del Consiglio di Amministrazione di UniCredit Factoring, ha dichiarato: «Desidero ringraziare Roberto Fiorini, che assumerà un nuovo importante incarico nel Gruppo UniCredit, per l'eccellente lavoro svolto come Amministratore Delegato, contribuendo a fare di UniCredit Factoring il leader del mercato italiano e il best import and export Factor a livello globale negli ultimi due anni. Do il benvenuto a Simone Del Guerra, cui rivolgo un augurio per il proseguimento del primato della nostra società nel mercato del factoring italiano».

Condividendo la visione Green Deal del trasporto sostenibile e di un'Europa a zero emissioni di CO₂ entro il 2050, due aziende leader nel settore dei veicoli industriali, **Daimler Truck AG** e il **Gruppo Volvo**, hanno firmato un accordo preliminare non vincolante per la costituzione di una nuova joint venture. L'intenzione è quella di sviluppare, produrre e commercializzare sistemi a celle a combustibile per applicazioni su veicoli pesanti e altri casi d'uso. Daimler consoliderà tutte le sue attuali attività di celle



a combustibile nella joint venture. Il Gruppo Volvo acquisirà il 50% nella joint venture per un importo di circa 0,6 miliardi di euro in contanti e senza indebitamento.

«I trasporti e la logistica mantengono il mondo in movimento e la necessità di trasporto continuerà a crescere. Un trasporto veramente neutro dal punto di vista delle emissioni di CO₂ può essere realizzato attraverso trasmissioni elettriche con energia proveniente da batterie o convertendo l'idrogeno a bordo in elettricità. Per i camion che devono affrontare carichi pesanti e lunghe distanze le celle a combustibile sono una risposta importante e una tecnologia in cui Daimler ha accumulato negli ultimi due decenni una notevole esperienza tramite la sua unità Mercedes-Benz fuel cells. Questa iniziativa congiunta con il Gruppo Volvo è una pietra miliare nel portare i truck e gli autobus a celle a combustibile sulle nostre strade»

ha affermato **Martin Daum**, Presidente del Consiglio di Amministrazione di Daimler Truck AG e membro del Consiglio di Amministrazione di Daimler AG.

«L'elettrificazione del trasporto su strada è un elemento chiave per realizzare il cosiddetto Green Deal, un'Europa e un mondo neutrali dal punto di vista delle emissioni di anidride carbonica. L'utilizzo dell'idrogeno come vettore di elettricità green per alimentare i camion elettrici nelle operazioni a lungo

raggio è una parte importante del puzzle e un complemento ai veicoli elettrici a batteria e ai carburanti rinnovabili. Combinare il Gruppo Volvo e l'esperienza di Daimler in questo settore per accelerare il tasso di sviluppo è un bene sia per i nostri clienti che per la società nel suo complesso. Con la costituzione di questa joint venture dimostriamo chiaramente che crediamo nelle celle a combustibile a idrogeno per i veicoli industriali. Ma affinché questa visione diventi realtà anche altre aziende e istituzioni devono sostenere e contribuire a questo sviluppo, non da ultimo per creare l'infrastruttura di carburante necessaria» ha aggiunto **Martin Lundstedt**, Presidente e CEO del Gruppo Volvo.

Il Gruppo Volvo e Daimler Truck AG saranno partner al 50% nella joint venture che opererà come entità indipendente e autonoma, mentre continueranno a essere concorrenti in tutti

gli altri settori di attività. Unendo le forze si ridurranno i costi di sviluppo per entrambe le società e si accelererà l'introduzione sul mercato dei sistemi a celle a combustibile nei prodotti utilizzati per il trasporto pesante e per le applicazioni a lungo raggio. Nel contesto dell'attuale crisi economica la cooperazione è diventata ancora più necessaria per raggiungere gli obiettivi del Green Deal entro un periodo di tempo fattibile.

L'obiettivo comune è che entrambe le aziende offrano, nella seconda metà del decennio, veicoli pesanti di serie con celle a combustibile per applicazioni a lungo raggio. Inoltre la nuova joint venture si occuperà di applicazioni in ambito automotive e non automotive.

FCA Bank e la sua controllata **Leasys**, società leader della mobilità in Italia, hanno lanciato la nuova app *Leasys CarCloud*. In vista della ripresa delle attività quotidiane, Leasys ha studiato una nuova app per permettere agli utenti di accedere direttamente alla propria Area Riservata e, da lì, avere sempre a portata di mano tutta la gamma di servizi offerti da CarCloud. Si tratta del primo abbonamento all'auto in Italia, che privilegia la libertà di muoversi scegliendo il tipo di mezzo più funzionale in base alle differenti situazioni e bisogni, e pensato per offrire vantaggi e flessibilità ai privati e ai liberi professionisti. Il tutto all'insegna della nuova mobilità, supportata da una flotta composta prevalentemente da vetture prodotte nel nostro Paese, che rispetta i parametri di massima sicurezza igienico-sanitaria. I servizi disponibili spaziano dal monitoraggio dei chilometri percorsi e

di quelli residui alla possibilità di cambiare auto o opzione di abbonamento (scegliendo tra City Plus con Fiat Panda e 500, Metropolis Evo con Fiat 500X e 500L, Family con Fiat Tipo, Jeep® Adventure e Alfa Romeo Stelvio e Giulia). Oltre a questo, sarà possibile aggiungere uno o più servizi accessori per potenziare il proprio piano (come l'assicurazione Super Cover, la Seconda Guida e i Km aggiuntivi) e monitorare la fatturazione dell'abbonamento gestendo i propri dati e le modalità di addebito. Inoltre, grazie alle notifiche push, gli utenti saranno sempre aggiornati sullo stato del loro abbonamento e potranno gestire facilmente il rinnovo e i servizi scelti di mese in mese. La app è affiancata dal servizio di Home Delivery, grazie al quale gli utenti potranno, senza alcun costo aggiuntivo per la prima consegna, scegliere tra due possibili modalità di ritiro: direttamente a domicilio o presso uno degli oltre 150 Leasys Mobility Store convenzionati in Italia. Il tutto in totale sicurezza, grazie a elevati standard di pulizia dei veicoli e degli ambienti e alle rigorose procedure di igienizzazione adottate, che Leasys ha ulteriormente rafforzato, perfettamente in linea con le indicazioni dell'OMS e del Ministero della Salute.

Leasys ha presentato 4ME, un'innovativa formula di noleggio a lungo termine che viene incontro alle necessità dei consumatori, sempre più alla ricerca di soluzioni personalizzabili e orientate alla sostenibilità. Il prodotto è concepito per chi vuole costruire da sé l'offerta più adatta alle proprie esigenze. Leasys 4ME nasce con un pacchetto base di servizi, per chi vuole contenere al minimo i costi di



*Fiat 500 e Fiat Panda
Hybrid Launch Edition*

gestione dell'auto. Al tempo stesso l'offerta di base può essere integrata con ulteriori pack al fine di comporre un prodotto completo e "senza pensieri". Pensata principalmente per un target privato, Leasys 4ME consente di guidare un'auto a canoni molto competitivi con i principali servizi già inclusi nel prezzo: Copertura RCA, Bollo, Servizio di consegna, Soccorso stradale H24, Sistema di infomobilità I-care e utilizzo della Leasys App. Per vivere l'esperienza di noleggio con ancora più sicurezza e libertà, in un'ottica di completa "peace of mind", il canone base può essere integrato con due convenienti pacchetti di servizi: Car Assistance, che aggiunge la manutenzione ordinaria e straordinaria e il servizio di vettura sostitutiva, e Car Protection, che include coper-

tura furto e incendio e copertura riparazione danni. Qualora si opti per una soluzione di mobilità con entrambi i pack, la convenienza diventerà doppia: zero pensieri e risparmio del 30% rispetto al prezzo di listino abbinando i due pacchetti. 4ME viene presentato sul mercato con un'offerta per le vetture ibride Fiat Panda 1.0 Easy Hybrid e Fiat 500 Pop Hybrid.

FCA Bank e **Leasys** hanno inoltre lanciato FLEXRENT, formula di noleggio flessibile pensata per favorire gli spostamenti di una clientela sempre più orientata alla scelta dell'auto come mezzo di trasporto sicuro e poco esposto al rischio pandemico. Leasys FLEXRENT propone tre soluzioni che combinano la flessibilità del noleggio a breve termine e la convenienza



WEBINAR FORMATIVO

StopSecret
MAGAZINE • TV • EVENTI



L'EVOLUZIONE commerciale post covid-19

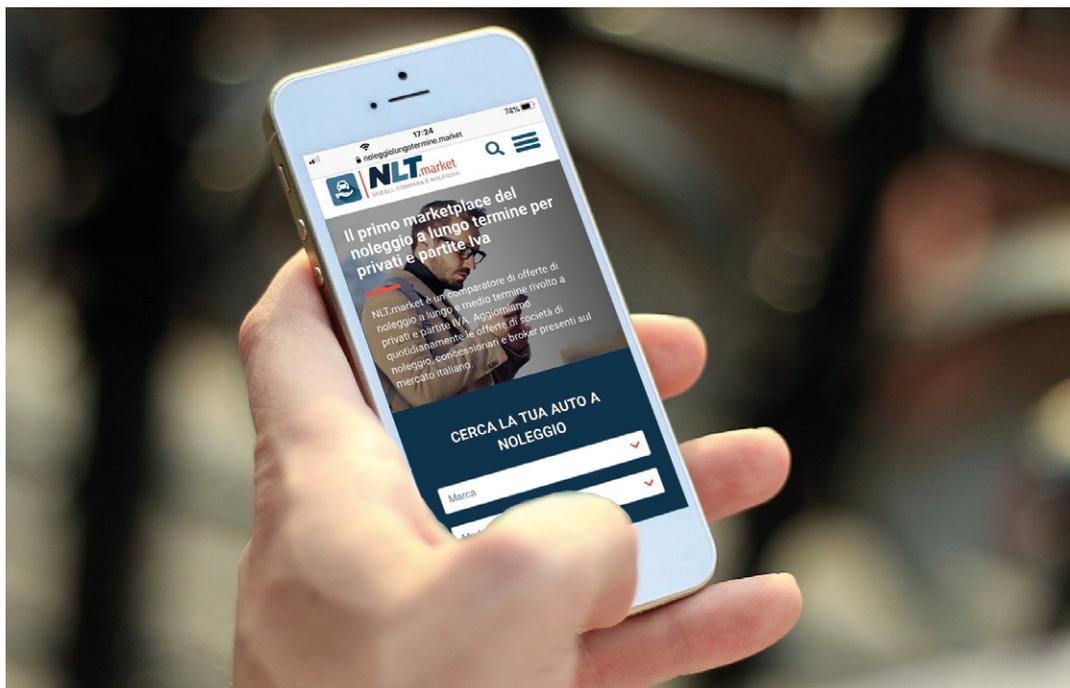
Un evento formativo online per:
Addetti Uffici Commerciali e Marketing, Sales e Account Manager,
Direttori Vendite e Marketing, Business Development

del noleggio a lungo termine: FLEXRENT 7, della durata massima di 7 giorni, comprensiva di chilometraggio illimitato; FLEXRENT 30, noleggio della durata di 30 giorni e con 3.000 km inclusi nel canone; FLEXRENT 90, con una durata minima di 3 mesi, 3.000 km al mese inclusi nel canone. Tutte le soluzioni sono rinnovabili online.

Le nuove iniziative Leasys si affiancano al rilancio di Be Free, il primo noleggio a lungo termine in Italia dedicato ai privati, che dalla sua introduzione nel 2016 ha potuto contare sull'adesione di oltre 15.000 clienti.

StopSecret Magazine ha organizzato un Webinar formativo dal titolo "L'evoluzione commerciale post Covid-19", specificamente

dedicato alla forza vendita e al marketing. Sono stati indagati i cambiamenti in termini comportamentali del mercato, dei clienti e della forza vendita ricercando una nuova modalità di relazione commerciale adeguata ai tempi attuali. Nel corso del Webinar, condotto da **Alessandro Kadolph** di Alef Consulting, è stato analizzato il contesto commerciale post Covid, fra incertezza dei mercati e trasformazione delle abitudini e dei bisogni dei clienti. Fra i temi affrontati: unique selling proposition, la necessità di avere una identità riconoscibile per comunicare il valore; i nuovi comportamenti della sales force; la tecnologia digitale per rimanere vicini ai clienti; prospecting (CRM, Direct Marketing e Marketing Data Base); affidabilità e trust.



Per supportare al meglio la crescente platea di consumatori che sceglie di noleggiare un'auto a medio-lungo termine, è nato www.nlt.market (raggiungibile anche su www.noleggio-lungotermine.market/) il primo comparatore di offerte di noleggio a lungo e medio termine rivolto a privati e partite IVA, realizzato da Sumo Publishing (editore della rivista *Fleet Magazine*). Il portale raccoglie le principali offerte per i privati di società di noleggio, concessionari e broker attivi sul mercato italiano, con aggiornamenti quotidiani delle quotazioni. Attraverso una semplice interfaccia è possibile comparare le diverse proposte di noleggio auto filtrandole per marca e modello della vettura e canone, km/anno, anticipo e durata (da 12 a 72 mesi) del contratto. Una guida, disponibile sul sito, fornisce informazioni utili per quanti si avvicinano al noleggio a lungo

termine per la prima volta, rispondendo alle domande più frequenti in merito a come funziona il noleggio per privati e partite IVA, a come è strutturato un contratto di noleggio e a quali sono i requisiti richiesti. Una rubrica raccoglie le ultime news sui servizi offerti dagli operatori, sui nuovi modelli e i tutorial riguardanti il noleggio a lungo termine, per guidare l'utente privato alla scoperta di tutte le dinamiche legate al noleggio di una vettura. Una newsletter informa tutti gli utenti che lo richiedono delle ultime promozioni e offerte presenti sul mercato.

Popmove, la società che ha creato il primo social mobility network – innovativa piattaforma di car sharing che consente di trovare un'auto quando se ne ha bisogno e di condividere la propria auto a noleggio a lungo

termine quando non la si usa – ha realizzato un procedimento chiamato “Covid Car Free” che prevede tre livelli di sanificazione degli autoveicoli, chiamati CCF1, CCF2 e CCF3. Ogni livello si declina a sua volta in ulteriori step. Il CCF1 prevede come primo passaggio la “fine contaminazione ambientale”, con un tempo di attesa utile a stemperare l’eventuale carica infettiva fino al suo azzeramento. Si passa poi all’igienizzazione: l’operatore entra nell’abitacolo munito di tuta, mascherina, guanti e parascarpe e compie la prima disinfezione sulle parti rigide. Si siede solo dopo aver posizionato il coprisedile in plastica monouso e inserisce una scheda COVID CAR FREE all’interno del vano portaoggetti con indicato processo di sanificazione, data, orario, chilometraggio, firma dell’operatore e prodotti utilizzati. Inoltre posiziona una boccetta con gel disinfettante per il futuro noleggiatore, consigliando l’utilizzo prima di toccare volante e cambio.

La Fase CCF2 prevede il lavaggio interno dell’auto in tutte le sue parti e a seguire la sanificazione aerea attraverso un prodotto monouso che viene posizionato a ridosso delle bocchette di aerazione: un processo che si realizza attraverso l’accensione del condizionatore dell’autoveicolo per 15 minuti. Si passa poi al lavaggio esterno dell’autoveicolo. Una volta esaurita questa pulizia, l’operatore prima di entrare in contatto con l’auto sanificata cambia tuta, guanti e parascarpe, posiziona il coprisedile e sposta l’autoveicolo.

L’ultima fase è la CCF3: un operatore con un nebulizzatore a vapore sanifica tutto l’abitacolo in ogni suo punto, compreso il vano portabagagli, per almeno 30 minuti, per poi

lasciare posare il prodotto per altri 15 minuti. L’intera procedura sarà pubblicata sui social network (Facebook e Instagram) di Popmove anche attraverso un video che illustrerà tutti i procedimenti indicati.

«La nostra è una scelta impegnativa, ma coerente con gli alti standard di servizio che da sempre Popmove punta a garantire» ha spiegato l’Amministratore Delegato, **Alberto Cassone**. «Siamo stati travolti da un’onda imprevista, ma vogliamo rialzarci e la salute dei nostri clienti rappresenta una priorità assoluta. Non credo esista un protocollo più sicuro e dettagliato di quello che abbiamo adottato. Un riavvio ben coordinato e tempestivo nel settore dei servizi per la mobilità è della massima importanza per mitigare l’impatto della crisi sulla società e anche per venire incontro a chi cercherà soluzioni alternative all’uso dei mezzi pubblici. Noi crediamo che scelte responsabili e standard elevati di servizio possano davvero fare la differenza in questo processo di rilancio».



L’impatto dell’attuale crisi sanitaria sul settore degli eventi e delle manifestazioni con la presenza di un pubblico ha spinto gli organizzatori di Lease2020 a posticipare l’evento al prossimo anno. Si legge in un comunicato rilasciato da **Assilea**: «Circa un mese fa pensavamo che la

crisi si sarebbe risolta per poi lentamente tornare alla normalità e nelle condizioni di poter realizzare Lease2020, per questo l'avevamo pianificato a fine giugno. Ma il susseguirsi di decreti e restrizioni hanno via via reso sempre più incerto lo scenario, e ad oggi, come tutti, non siamo in grado di prevederne l'evoluzione. Come tutte le manifestazioni dedicate ai servizi, Lease2020 vive di relazioni e di contatto con il pubblico, ed è molto difficile immaginarlo con un format diverso, altresì è impensabile farlo in tempi brevi e con un futuro imprevedibile.

Lease2020 diventerà pertanto **Lease2021**, con format e contenuti che cambieranno anche in funzione dell'emergenza sanitaria in corso – speriamo per allora passata – e del mondo in cui ci troveremo a vivere nei prossimi mesi. Pensiamo infatti che il leasing avrà un ruolo importante nella ripartenza e nella ricostruzione dell'economia, e siamo convinti del ruolo che l'evento potrà svolgere a favore della comunità e delle imprese. Per questo continueremo a lavorare perché Lease2021 possa fare la sua parte». <

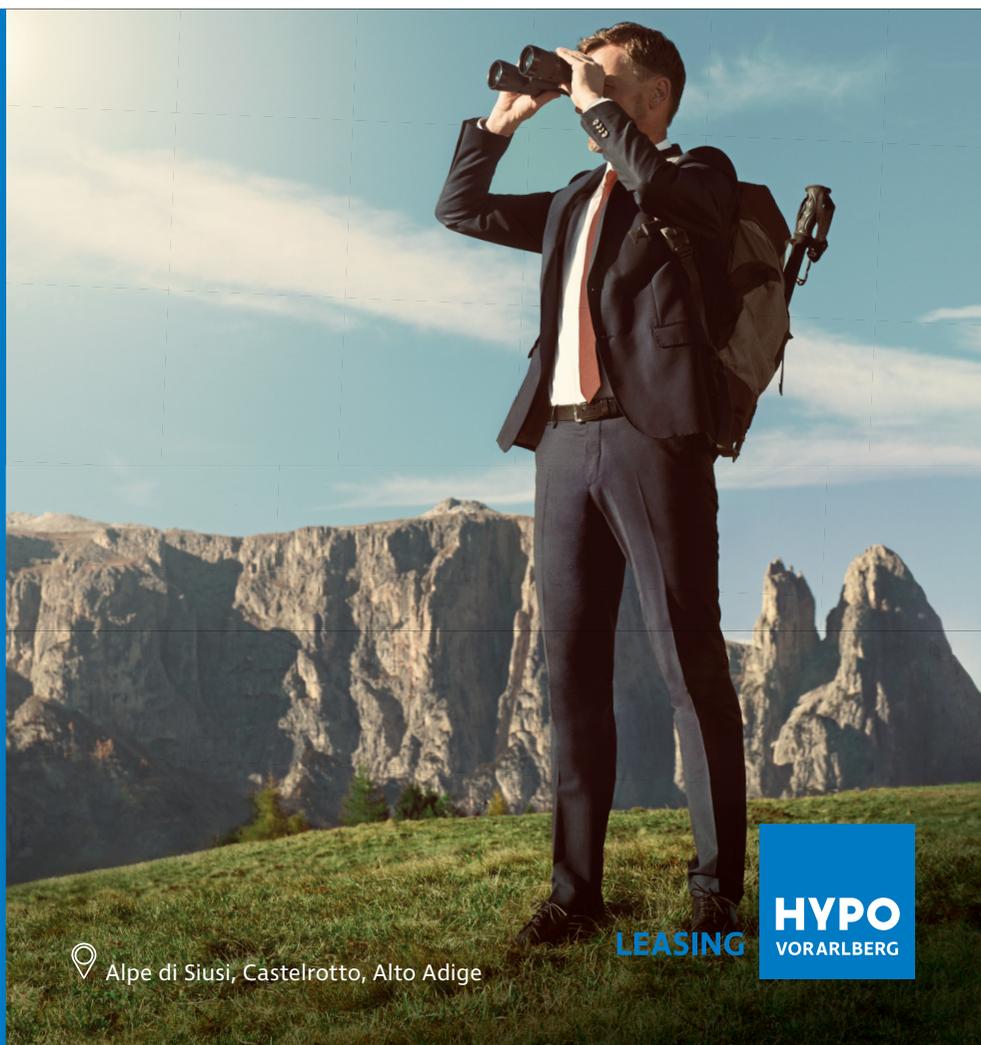
Notiziario chiuso in redazione il 22 maggio 2020

**PRONTI PER
L'IMPRESA.
CREDERE NEL
POSSIBILE.**

**CHI HA GRANDI PROGETTI
VIENE DA NOI.**

Hypo Vorarlberg Leasing è al tuo fianco per garantirti l'assistenza e la consulenza finanziaria di cui la tua impresa ha bisogno. Abbiamo le competenze per dare nuovo slancio e innovazione alla tua azienda, perché tu possa esplorare nuovi scenari di investimento e continuare l'avventura di migliorare e perfezionare le tue idee e le tue ambizioni.

Hypo Vorarlberg Leasing Spa, Nord Italia
www.hypoleasing.it



Alpe di Siusi, Castelrotto, Alto Adige

LEASING

**HYP0
VORARLBERG**

Lavoro e sicurezza: soluzioni leasing e noleggio per la ripartenza

La fase 2 dell'emergenza Coronavirus è iniziata ed è fondamentale, per aziende e professionisti, riuscire a coniugare la voglia di tornare alla normalità con il rispetto delle norme di sicurezza. Dopo i finanziamenti ad hoc per le aziende che hanno aumentato la produzione per far fronte all'emergenza sanitaria, **Banca IFIS** ha scelto di allargare la propria operatività offrendo soluzioni idonee alla gestione di due nuove tipologie di beni, legate all'emergenza Covid-19: si tratta di attrezzature per il monitoraggio della temperatura corporea e di apparecchiature per la depurazione e filtrazione dell'aria. Per avere a disposizione queste nuove tipologie di beni, Banca IFIS ha scelto di mettere a disposizione di liberi professionisti e imprese due differenti prodotti, leasing finanziario e noleggio, in modo da rispondere al meglio alle singole esigenze.



Termoscanner Si tratta di termoscanner portatili e non per la misurazione puntuale della temperatura corporea. Una tecnologia che rileva la temperatura a distanza attraverso un sistema composto da telecamere, dispositivi di stabilizzazione della temperatura ambientale ed uno

o più dispositivi che registrano le informazioni per costituire lo storico ed il collegamento di più telecamere. I dispositivi potranno essere utilizzati in diversi ambiti applicativi, da piccoli uffici, sale d'attesa e negozi di piccole dimensioni, passando per grandi aziende, aeroporti, stazioni e supermercati, fino ad essere messi a disposizione di forze dell'ordine ed autorità aeroportuali.



Soluzioni per la purificazione avanzata dell'aria

La European Public Health Alliance ha informato la comunità sul maggior rischio, per le persone che vivono in grandi città, di contrarre il Covid-19. Questo a causa dell'inquinamento atmosferico, che può causare disturbi come asma, ipertensione e diabete. Il Covid-19 ha infatti conseguenze più gravi sui pazienti con problemi di salute preesistenti. Questi sistemi di purificazione dell'aria raccolgono ed eliminano batteri e virus, eliminano le tossine della muffa e i COV, rimuovendo inoltre gas e odori dall'ambiente. Possono essere utilizzati in ambito sanitario, all'interno degli uffici, nell'industria, in scuole e istituti, in palestre e centri fitness. <

I progetti di innovazione di BPER Leasing-Sardaleasing al tempo del Covid-19



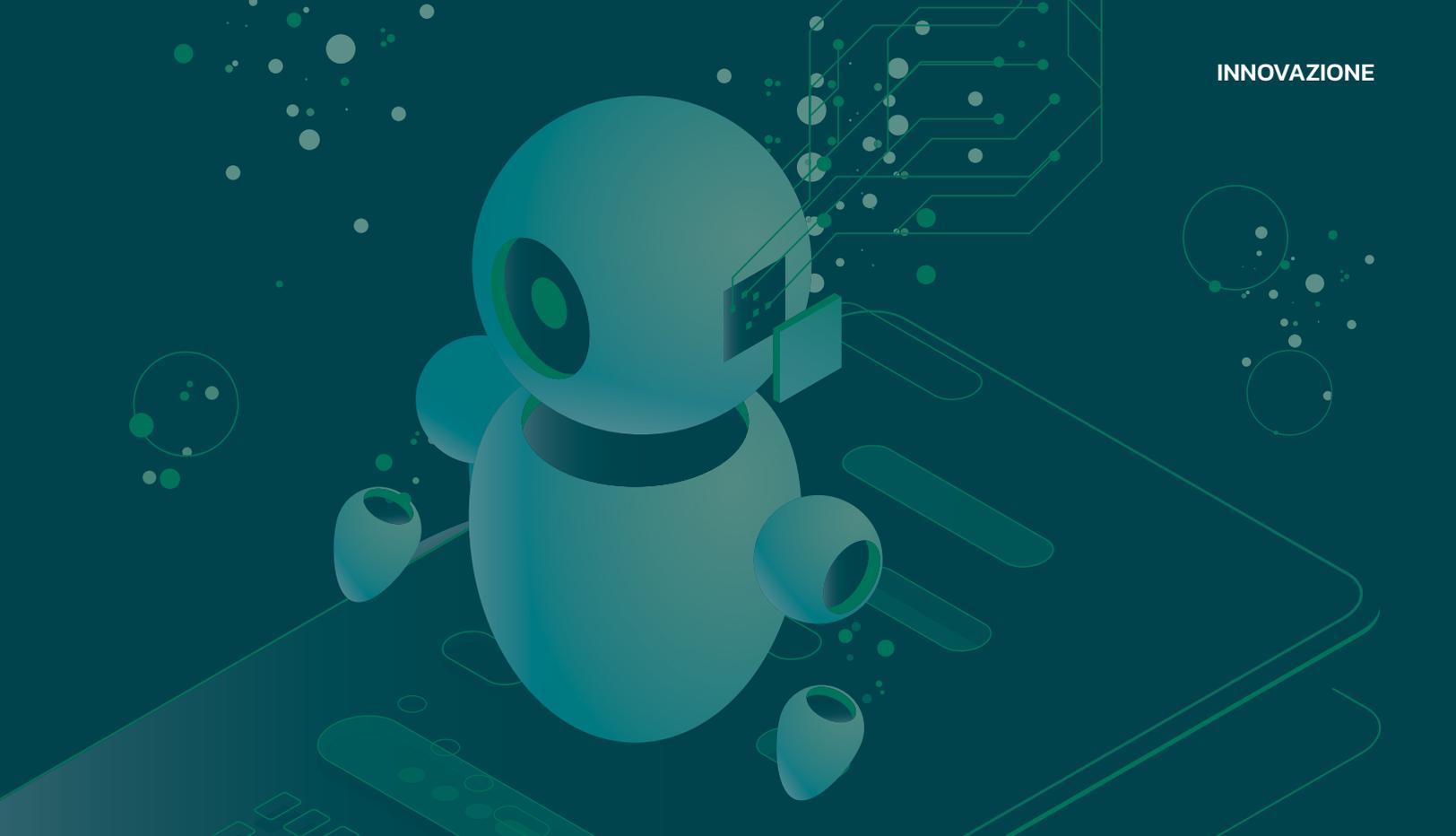
a qualche tempo Bper Leasing ha iniziato a porre le basi per una serie di interventi di efficientamento delle procedure interne e esterne.

Nonostante l'improvvisa emergenza Covid-19 abbia costretto tutti quanti a rivedere i consueti metodi di lavoro, siamo riusciti già dai primi giorni di emergenza a organizzare i nostri impegni nel rispetto della salute di tutti i lavoratori e della nostra clientela. Abbiamo fatto ogni sforzo possibile per adempiere alle urgenze inaspettate come l'ondata di richieste di moratoria da parte dei nostri clienti ma, grazie alla collaborazione e all'impegno di tutti i colleghi, siamo riusciti a proseguire con i nostri piani di innovazione programmati e già iniziati nel 2019.

Il primo progetto, in co-sharing con la Società informatica del nostro sistema gestionale, riguarda la reingegnerizzazione della piattaforma informatica utilizzata dalle reti com-

merciali interne, dalle banche e dagli agenti dedicati allo sviluppo del prodotto leasing, con l'obiettivo di accrescerne il grado di interazione con i sistemi bancari, con i nuovi dispositivi tecnologici e migliorarne significativamente la *user experience*.

Con la nuova procedura W4L (Web For Leasing), in produzione da fine 2019, il sistema informatico è ora basato su interfacce web più efficienti e dota gli utenti di una serie di strumenti che contribuiscono a velocizzare i processi di elaborazione. Si è così ottenuto un potenziamento del processo attraverso controlli dei flussi di lavoro in sospeso, consultazione di appositi indicatori di attività da cui accedere alle funzioni per il completamento delle lavorazioni, monitoraggio dei portafogli e distanze dagli obiettivi tramite un "cruscotto" commerciale che fornisce grafici a vari livelli di raggruppamento, utilizzo di sessioni di lavoro parallele, semplificazione dei processi con



ingaggi e autorizzazioni attraverso il passaggio di scrivania elettronica e gestione integrata dell'archiviazione dei documenti richiesti per l'avanzamento di una pratica.

Il progetto ha posto le premesse per il progressivo sviluppo di servizi intelligenti in rete che permettano alla clientela di operare da remoto in modo autonomo e dematerializzato e agli utenti interni di utilizzare le potenzialità dell'Intelligenza Artificiale.

L'architettura così strutturata rappresenta il fattore cruciale per l'introduzione della Firma Digitale, particolarmente sentita in questo periodo di pandemia in cui si cerca di ridurre al minimo i contatti tra le persone. Il suo esordio nei processi di Bper Leasing avverrà prossimamente e ha l'obiettivo di consentire la completa dematerializzazione dei contratti dei comparti, in un primo momento, auto e strumentale, dando la possibilità a tutti i firmatari coinvolti in qualità di cliente o garante,

di accedere ad un'apposita area web riservata e sottoscrivere i documenti mediante certificati di firma digitale remota, gestiti da una Certification Authority (In.te.S.A. Spa, Gruppo IBM). Semplificheremo così le attività di stipula dei contratti e velocizzeremo il *time-to-cash*.

Le operazioni di verifica e di invio della modulistica elaborata dal sistema verranno automatizzate e sostituiranno la presenza dei firmatari in filiale con l'invio di una mail automatica contenente l'invito a firmare digitalmente da remoto i documenti pubblicati presso un'area riservata. A conclusione del processo, sarà effettuato l'invio, sempre automatico, del documento controfirmato al sistema di conservazione sostitutiva e a tutti i contraenti. Nei primi giorni di maggio ha visto la luce un terzo progetto: la realizzazione di un *chatbot* cioè di un software che simula una conversazione con un essere umano. Come ben noto i chatbot e l'Intelligenza Artificiale

rappresentano un'innovazione tecnologica per avvicinare sempre più le interazioni uomo/macchina al comportamento umano, intrattenere rapporti con gli utenti, raccogliere le domande e fornire le risposte più adeguate in tempi rapidissimi, alleggerire la gestione delle numerose telefonate in entrata per informazioni standard e ricorrenti. Attraverso questo software, integrato nella procedura W4L, è possibile, nell'ambito dei prodotti offerti da Bper Leasing:

- ▶ chiedere e ottenere informazioni e assistenza sull'utilizzo della stessa piattaforma informatica;
- ▶ leggere contenuti multimediali;
- ▶ vedere brevi video tutorial;
- ▶ avere la disponibilità di schemi o documenti interni in uso e utili alla rete.

È attiva anche la funzionalità di instradamento verso uno o più operatori fisici abilitati ad intervenire nella chat in caso di mancato riconoscimento della richiesta, per la gestione di problematiche complesse non standard e di *trigger* atti ad azionare la notifica via mail della stessa richiesta. Il sistema, in grado di riconoscere gli utenti e di differenziarli tra di loro, offre percorsi di richiesta personalizzati in funzione della tipologia di utente. Oltre all'efficientamento e alla riduzione delle tempistiche di risposta, contiamo di conseguire anche un'importante contrazione dei costi di gestione. Siamo quindi fortemente impegnati in un'importante promozione dello sviluppo dell'innovazione digitale che non riguarda solo gli elementi tecnologici ma soprattutto un rin-

novamento culturale grazie all'accrescimento delle competenze digitali e all'integrazione di processi sempre più intelligenti, agili e dinamici, in grado di generare valore al nostro business.

Ma non finisce qui.

Oltre ai progetti d'innovazione abbiamo pensato e creato formule più flessibili e concrete per dare una mano alla nostra clientela, ora. Il nostro primo pensiero: cosa possiamo fare per aiutare le aziende in un momento così delicato per l'economia?

«Non ci bastavano le azioni intraprese dedicate alla sospensione delle rate leasing attraverso le moratorie» così la nostra Direzione Commerciale. «Volevamo fare di più, offrendo la soluzione giusta per consentire la realizzazione dei loro progetti, nonostante la carenza di liquidità delle imprese».

Prendendo spunto dai Decreti "Cura Italia" e "Liquidità" abbiamo quindi messo a disposizione dei nostri clienti, a fronte di nuove operazioni di leasing (subordinate alla valutazione del merito creditizio) facilitazioni per il pagamento del maxicanone e dei costi di istruttoria e "mini-rate" nel primo periodo del piano di rimborso, che permettono di preservare la liquidità proprio nella fase delicata della ripartenza.

Il Paese riaccende i motori e noi siamo a bordo.

Anna Iurilli (Marketing e Prodotti)
Sergio Ottonello (Sistemi e Processi)
BPER Leasing-Sardaleasing

MAGAZINE Leasing

LOCAZIONE FINANZIARIA e NOLEGGIO A LUNGO TERMINE



leggi la versione digitale su
www.leasingmagazine.it

M.A.CRE.

Un'analisi gestionale del prodotto factoring

Informazioni andamentali e report



L'innovazione digitale è una delle leve più importanti attraverso cui le aziende possono recuperare efficienza, con un potenziale effetto diretto sulla generazione di maggiori profitti.

Benefind S.r.l. ha fondato la propria mission proprio su questo: fornire una risposta concreta, sotto forma di consulenza specializzata e soluzioni informatiche, e accompagnare le imprese in un percorso rivolto all'introduzione di soluzioni tecnologiche avanzate nei processi aziendali. Con particolare focus verso il mondo bancario e finanziario in genere, grazie a un background storico maturato in oltre venti anni di attività. Questo settore è certamente un ambito particolare in quanto dominato da stringenti regolamentazioni, iper-strutturato e quindi molto rigido. Per questo per riuscire a proporre soluzioni che possano avere un alto impatto sui processi interni alle banche, è fondamentale avere una profonda conoscenza delle dinamiche interne. Da questo background nasce **M.A.CRE.** (Monitoraggio Alert Creditizi) lo strumento dedicato al mondo del factoring che è stato sviluppato per soddisfare l'esigenza di

migliorare e rendere governabile il monitoraggio di cedenti e debitori sia ai fini della corretta e completa gestione del rapporto sottostante che per agevolare lo sviluppo commerciale del factor. In estrema sintesi si tratta di un efficace sistema di "risk management", che nel factoring non può certo prescindere dall'analisi approfondita dei comportamenti di cedenti e debitori, reso poi facilmente fruibile e analizzabile. Perché è importante? Innanzi tutto dobbiamo rilevare che l'osservazione comportamentale costante e metodica sui rapporti gestiti fornisce un segnale particolarmente utile nella gestione del rischio, abilitando la presa di decisioni in modo più fluido.

«M.A.CRE. si pone in estensione ai sistemi adottati» spiega **Alessandro Cicchi**, CEO di Benefind S.r.l. «intercettando costantemente le informazioni tipiche e specialistiche del factoring e quelle reperibili da banche dati sia esogene che endogene. Ciò rende possibile porre in essere attività di correzione tempestive da parte della società di factoring».

Un sistema pratico e moderno, un'idea nata dalla necessità di risolvere le problematiche

molto spesso legate alla difficoltà di gestire la massa eterogenea dei debitori ceduti che si riverbera nel rapporto banca-azienda. «La piattaforma» conclude Cicchi «dal suo lancio sta riscuotendo un successo sempre crescente, proprio perché nasce con l'obiettivo principale di facilitare il contenimento del costo, cogliere tempestivamente ogni possibile "early warning" e, non ultimo, aumentare il livello di servizio reso alla clientela».

Facile comprendere il motivo di questo successo crescente. In questo momento di crisi economica assume ancora più rilievo il monitoraggio assiduo e regolare attuato attraverso M.A.CRE. Infatti se da un lato l'operatività naturale determina un maggior volume di crediti ceduti al fine di generare la necessaria liquidità alle imprese per superare le difficoltà, dall'altro occorre tenere ben presente che i consueti modelli di valutazione del rischio



non sono ancora adeguati ai nuovi scenari. Per questo in tale contesto diviene essenziale operare attraverso l'osservazione costante, in modo da verificare il buon andamento o meno dei rapporti di factoring nella loro totalità.

*A cura di Federica Pinochi
ufficio stampa Benefind srl*



Come funziona

M.A.CRE. analizza, sintetizza e raccoglie in una dashboard intuitiva i risultati di tre macro categorie di attività:

- analisi automatica costante estratta dal sistema gestionale factoring (linee di fido, controparti cedenti e debitori, monte crediti, finanziato, altri dati e andamenti...); a questo si possono aggiungere anche informazioni provenienti da banche dati esterne (sistema informativo di gruppo, società di assicurazione convenzionata, dati su pagamento, ecc...);
- distribuzione ai gestori delle informazioni sui rischi e sull'andamento;
- formulazione di report di sintesi.

SOLUZIONI FINANZIARIE PER LE IMPRESE

Lo studio **ConCredito** è una boutique di consulenza, con sede in Toscana ma operativa a livello nazionale, specializzata nel settore del Corporate Banking.

LEASING NAUTICO - STRUMENTALE - IMMOBILIARE FACTORING PROSOLVENDO E PROSOLUTO

ConCREDITO

fondato da un team di professionisti specializzati,
offre la possibilità di usufruire di un **check-up gratuito!**



**FINANZA AGEVOLATA
FINANZIAMENTI
STRUMENTALI
GARANZIE CONSORTILI
NOLEGGIO OPERATIVO**

RATA DEL MUTUO PRIMA CASA TROPPO ALTA?

I nostri consulenti ti aiuteranno a verificare la possibilità di sostituire il tuo mutuo o il tuo prestito personale con un finanziamento a condizioni economiche migliori!

La legge Bersani del Febbraio 2007 ha finalmente sancito la gratuità e il diritto di surrogare il proprio mutuo prima casa. Vengono quindi eliminati i costi relativi a spese notarili, di perizia e istruttoria.
Contattaci subito per saperne di più!

**Un team di consulenti sarà a tua completa disposizione
PRENOTA SUBITO!**

Tel. 0584/393444 · Mail: info@concredito.it

Oppure vieni a trovarci a Viareggio - Via Scirocco, 53

www.concredito.it

Economia mondiale: fino a che punto sarà il Covid-19 a stabilirne le prossime regole?



I sondaggi, sempre di più e sempre più precisi, non sono certo incoraggianti. Se n'è parlato fin dall'inizio della pandemia, quando la Cina si preparava a tornare alla normalità e l'Italia ad applicare le misure di contenimento del contagio a partire dalla creazione di zone rosse in Lombardia e Veneto. Su una cosa, però, non ci sono mai stati dubbi: l'impatto del Covid-19 sull'economia mondiale è critico. E non si parla solo di manifattura, beni di consumo, ristorazione. La forte interdipendenza tra gli Stati, a livello di scambi commerciali e di persone, è il principale indiziato della contrazione del PIL, ed è altresì conseguenza diretta dell'efficacia delle reazioni degli stessi Stati al diffondersi del virus.

Al termine del primo trimestre del 2020, numerose organizzazioni internazionali hanno provato a stimare gli impatti economici attesi per il prossimo futuro. L'OCSE (Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico) ha delineato uno scenario secondo cui il Pro-

dotto interno lordo globale calerebbe di mezzo punto rispetto al 2019, attestandosi al 2,4% vs 2,9% registrato un anno fa. Una decrescita generalizzata, che sarebbe però più evidente in Cina e nelle economie connesse (Giappone, Australia, Corea del Sud).

Anche l'Onu si è espressa nel merito. Attraverso l'agenzia per il Commercio e lo Sviluppo (Unctad), ha annunciato di prevedere un calo del commercio globale del 26,9% nel secondo trimestre del 2020, che annullerà la debole ripresa della fine del 2019. Già nel primo trimestre di quest'anno, il commercio globale è calato del 3% rispetto al precedente. La stessa agenzia ha inoltre riferito che il suo indice dei prezzi delle materie prime è sceso del 20,4% a marzo e che, di contro, i prezzi dei minerali, dei metalli e delle materie prime agricole sono scesi solo del 4% a marzo.

Il Fondo Monetario Internazionale, nell'esprimere preoccupazione per l'economia mondiale, ha stimato una contrazione del 3% nel 2020, di molto superiore a quella registrata durante

la crisi finanziaria del 2008-2009. È chiaro che le variabili in gioco siano molte: il decorso del virus, l'efficacia delle misure di contenimento, i cambiamenti nelle abitudini di consumo, la volatilità dei prezzi delle commodity. La ripresa, ammesso che la pandemia si faccia da parte nella seconda metà dell'anno, dovremmo cominciare a vederla nel 2021, per un totale di 5,8 punti percentuali.

E in Italia? L'Italia non è certo da meno. È stato il Cerved a studiare l'impatto del Covid-19 sul tessuto imprenditoriale del nostro Paese, e lo ha fatto pubblicando il Cerved Industry Forecast. Nell'analizzare la pandemia, lo studio prende in esame oltre duecento settori dell'economia italiana, non solo a livello nazionale ma anche sui sistemi economici regionali: a tal fine, elabora una serie di modelli finalizzati a prevedere il rischio di credito e quello finanziario di singole imprese, di settori produttivi, di aree geografiche e dell'economia nel suo complesso. Da tenere in conto, tuttavia, che si tratta di stime preliminari ancora soggette a numerosi potenziali cambiamenti. Sul fronte dei ricavi, l'Istituto prevede un calo tra i 270 e i 650 miliardi del fatturato delle aziende entro il 2021. Questo dato, che ovviamente dipenderà dalla durata dell'epidemia, colpirà in maniera differente i diversi settori, con le strutture ricettive e l'*automotive* senza dubbio in cima alla lista. L'anno prossimo è altresì prevista una ripresa pressoché totale, che riporterebbe i ricavi vicini e, a volte, persino al di sopra dei livelli del 2019. Punto centrale del report l'elaborazione di due scenari, nessuno dei quali può prescindere dal sostegno dello Stato a

imprese e famiglie, nonché per la tenuta dei mercati finanziari.

Il primo scenario, cosiddetto "base", vede il mese di maggio come termine dell'emergenza (Cerved ha pubblicato l'Industry Forecast a marzo, ma nonostante le riaperture è ancora presto per dire fino a che punto queste ipotesi siano vere): in tal caso i due mesi successivi servirebbero per tornare alla normalità, e gli impatti sulle economie mondiali (in particolare sulle importazioni ed esportazioni) sarebbero molto rilevanti.

Il secondo scenario, definito "pessimistico", secondo cui il Covid-19 costringerà il Governo a prolungare l'emergenza fino alla fine del 2020, richiederebbe sei mesi per tornare alla normalità e metterebbe – questo sì – l'economia italiana in totale *lockdown*.

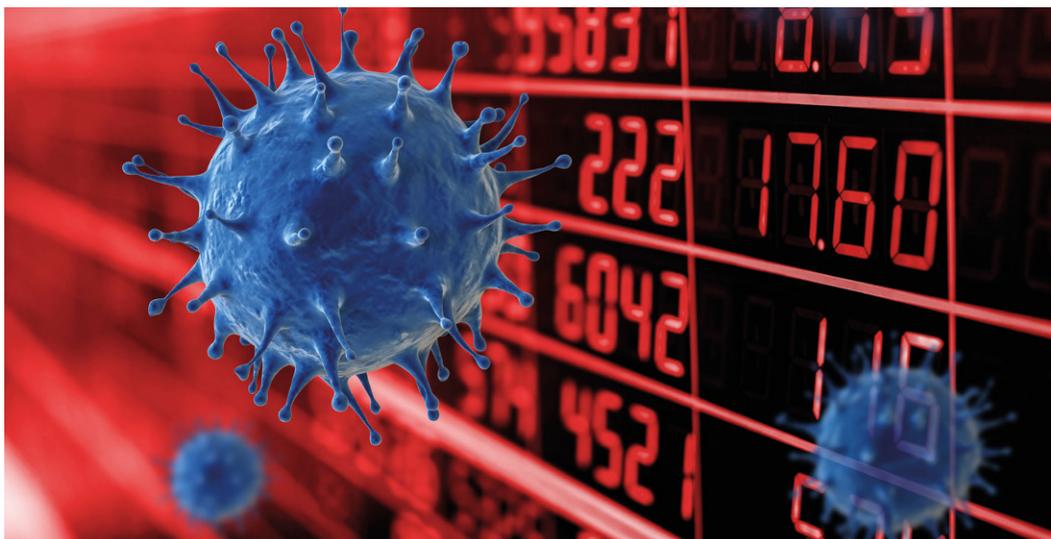
Cosa prevede lo scenario "base" I ricavi delle aziende italiane calerebbero del 7,4% entro fine anno e il recupero completo si avrebbe nel 2021, per un totale di 9,6 punti percentuali, ovvero oltre i livelli del 2019. È chiaro che paragonando questi numeri a un'annualità normale (senza il Covid-19) si riscontrerebbe comunque una perdita molto rilevante, fino a 220 miliardi nel 2020 e 55 miliardi nel 2021. Da un punto di vista geografico, la perdita del 2020 si concentrerebbe in modo prevalente tra le aziende con sede in Lombardia e nel Lazio (-62 miliardi e -47 miliardi rispettivamente). Basilicata e Piemonte sarebbero invece le regioni con una più alta incidenza percentuale (-11,1% la prima e -9,6% il secondo), causata per la maggior parte dalla forte specializzazione nel settore *automotive*.

L'analisi delle filiere produttive, inoltre, rileva una perdita particolarmente significativa per il settore alberghiero, delle agenzie di viaggi, delle strutture ricettive, del trasporto aereo, dell'organizzazione di eventi, della produzione di rimorchi e allestimenti di veicoli, dei concessionari automobilistici. In tutti questi casi, i ricavi si ridurrebbero di oltre un quarto. Ci sarebbero infine

anche dei settori che trarrebbero benefici dalla pandemia: il commercio on-line, la distribuzione alimentare a domicilio e gli apparecchi medicali sono stimati in crescita a doppia cifra.

Cosa prevede lo scenario "pessimistico"

Il prolungarsi dell'emergenza per tutto il 2020 porterebbe a una caduta del 17,8% dei ricavi delle aziende. Si tratterebbe di una perdita di 470 miliardi rispetto a un'annualità senza la pandemia, quando cioè i ricavi erano stimati in crescita dell'1,7% nel 2020. Anche in questo caso si prevede un rimbalzo nel 2021, con un aumento dei ricavi del 17,5%, tuttavia insufficiente a ritornare ai volumi del 2019. Insomma, ci sarebbe un'ulteriore perdita di 172 miliardi. Con riferimento alle regioni, nessuna recupererebbe (nemmeno in tutto il 2021) il fatturato precedente al *lockdown*. Nello specifico, Basilicata, Abruzzo, Sardegna, Piemonte, Valle d'Aosta, Lazio registrerebbero una perdita superiore al 20%, mentre le altre regioni intorno al 15%. I settori con i maggiori impatti sarebbero quelli elencati nello scenario



precedente. Tuttavia, gli alberghi perderebbero quasi tre quarti dei propri ricavi nell'anno in corso, mentre le agenzie di viaggi e le strutture extra-alberghiere quasi due terzi; la perdita sarebbe infine intorno alla metà del fatturato per l'*automotive* e i trasporti. Anche in questo caso possono essere individuati alcuni settori cosiddetti anticiclici, l'*e-commerce*, la distribuzione alimentare a domicilio, la farmaceutica e gli apparecchi medicali. Per tutti questi, le previsioni sono anche più positive rispetto allo scenario base: l'*e-commerce*, ad esempio, vedrebbe crescere i ricavi del 55%.

Insomma, la mancanza di precedenti storici su cui basarsi non consente di costruire delle ipotesi più accurate. Quello che è certo è che il Covid-19 è stato ed è tutt'ora uno shock per le vite umane e per l'economia mondiale. E che la ripresa dipenderà fortemente dalla rapidità e dalla portata delle politiche economiche, monetarie e fiscali, nonché dai protocolli condivisi tra gli Stati.

Gianluca Basciu

MAGAZINE Leasing

LOCAZIONE FINANZIARIA e NOLEGGIO A LUNGO TERMINE

bimestrale ANNO III N. 2
MAGGIO-GIUGNO 2020

Rivista cartacea e digitale free press, on line e distribuita via Posta Target e alle fiere del settore

Direttore responsabile: Gianfranco Antognoli

Grafica e impaginazione: Alessio Batella

Comitato tecnico di redazione:
Gianfranco Antognoli, Massimo Bacci,
Gianluca Basciu, Giampiero Cottoni, Giorgio Lotti

Hanno collaborato:
Fernando Cruz, Anna Iurilli, Luigi Macchiola, Sergio
Ottonello, Federica Pinochi, Stefano Vannucci

Sede direzione, redazione e comitato:
55049 Viareggio (LU) - Via Scirocco 53

Fotografie: Adobe Stock, Alba Leasing, ALD
Automotive, Arval, Archivio Indigobild, Assifact,
Assilea, Cooltra, FCA Media, Hypo Vorarlberg
Leasing, MA.CRE., Newsroom Mercedes-Benz

La testata "Leasing Magazine" è di proprietà di
G.A. SERVICE di Gianfranco Antognoli & C.
PIVA IT 02295500462

Comunicati stampa: redazione@leasingmagazine.it

Pubblicità: adv@leasingmagazine.it

Le opinioni degli autori, impegnano soltanto
questi ultimi e non configurano, necessariamente,
l'orientamento di pensiero della rivista o dell'editore.
Tutti i diritti riservati. Vietata la riproduzione anche
parziale se non autorizzata.

Stampa: Gescom S.p.A. - 01100 Viterbo

Pubblicazione bimestrale.
Reg. presso il Tribunale di Lucca
al n. 2/2020 Registro Stampa
Iscrizione al R.O.C. - Registro degli
Operatori della Comunicazione n. 33914

© 2020 G.A. Service

Sito internet: www.leasingmagazine.it

Alba Leasing, 25, 26, 27
ALD Automotive, 20, 21
Alef Consulting, 31
Alfa Romeo, 29
Amato Giuliano, 11
Areté, 17
Arval, 23, 24
Assifact, 13-15
Assilea, 6, 7, 8, 9, 10, 12,
25, 26, 33, 34

Banca d'Italia, 5
Banca IFIS, 35
BeBeez.it, 9
Benefind, 40, 41
BNP Paribas Leasing
Solutions, 22, 23
BPER Leasing
Sardaleasing, 36, 37, 38
Buetefisch Timo, 22

Cassone Alberto, 33
Cerved, 10, 44
Cicchi Alessandro, 40,
41
Confindustria
Nautica, 25
Cooltra, 21, 22

Daimler, 28
Daimler Truck, 27, 28
Daum Martin, 28
Del Guerra Simone, 27
Dennery Charlotte, 23
Duranti Enrico, 10

eCooltra, 22
EcoScooting, 22
Esaote, 22, 23
European Public
Health Alliance, 35

Facebook, 33
FCA Bank, 29, 30
Fiat, 29, 30
Fiorini Roberto, 27
Fischnaller Christian,
19, 20
Fleet Magazine, 32
Floria Alessandro, 23,
24
Fondazione Edison, 25
Fondo Monetario
Internazionale, 43
Fontana Franco, 23
Formiche, 11

Galmarini Fausto, 13
GE Capital, 27
Ghenzer Massimo, 17
Guerzoni Maurizio, 27

Hypo Vorarlberg
Leasing, 19, 20

IBM, 37
IBM Italy, 27
In.te.S.A., 37
Instagram, 33
Iurilli Anna, 38

Jeep, 29

Kadolph Alessandro, 31

Lease for
the Restart, 12
Lease2020, 33, 34
Lease2021, 34
Leasys, 29, 30, 31
Lundstedt Martin, 28

M.A.CRE., 40, 41
Macchiola Luigi, 12
Masterson Mike, 21
Mazzega Massimo, 26,
27
Meyer Michael, 19, 20
Ministero dei
Trasporti, 25
Ministero della
Salute, 29
Monitor, 25

OCSE, 43
OMS, 29
Onu, 43
Ottonello Sergio, 38

Pinochi Federica, 41
Popmove, 32, 33

Roth Luigi, 25

Skype, 17
StopSecret Magazine,
31
Sumo Publishing, 16, 32

Top Thousand, 16

UCINA, 25
Unctad, 43
UniCredit, 27
UniCredit Factoring, 27
UniCredit Leasing, 27
Unrae, 6, 8

Volvo, 27, 28

W4L, 36, 38
WhatsApp, 17

LOTTI COMMERCIALE

Srl

S.S. Cassia, Km 90,600 - 01100 Viterbo

tel. 0761.399006 · 336.773618

lottisrl@libero.it



**ritiro · ricovero · riacquisto
beni strumentali e autoveicoli**

BPER:

Leasing

SARDALEASING

Il Paese riaccende i motori e noi siamo a bordo.

Richiedi un preventivo dal nostro sito:
scoprirai la soluzione e la flessibilità
che vorresti per i tuoi investimenti
in leasing.

La concessione dei finanziamenti è subordinata alla valutazione del merito creditizio

www.bperleasing.it