

ANNO III N.3
SETTEMBRE-OTTOBRE 2020

MAGAZINE

Leasing

LOCAZIONE FINANZIARIA e NOLEGGIO A LUNGO TERMINE



**Il Segretario
Generale di Assifact
Alessandro Carretta**



**Ernesto Fürstenberg
Fassio e Luciano
Colombini di Banca Ifis**

*Non puoi aggiustare il vento
ma puoi sistemare le vele*

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

*"Non si può cambiare il vento:
si possono aggiustare le vele"*

15 | ESPERIENZE

*La nuova immagine di Banca Ifis:
sonic brand identity e innovazione digitale*

36 | NAUTICA

*Salone Nautico di Genova:
rotta verso la sessantesima edizione*

7 | FACTORING

*Le proposte dell'industria del factoring
per sostenere e far ripartire le imprese
danneggiate dal Covid 19*

20 | NUMERI LEASING

40 | AUTOMOTIVE

*L'operatività post-Covid
dei veicoli commerciali*

12 | NUMERI NLT

*Rapporto ANIASA 2019:
l'edizione della ripartenza*

23 | NEWS LEASING | NLT

43 | OSSERVATORIO

*Rapporto Istat 2020:
come è cambiata la vita degli italiani*

“Non si può cambiare il vento: si possono aggiustare le vele”

Come aiutare le aziende in difficoltà?
Il possibile ruolo del credito
e in particolare di leasing e factoring

Le banche possono e debbono fare di più



In questa riflessione cerchiamo di dare un contributo analizzando ruoli e possibilità per il sistema bancario nazionale 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 (sicurezza/lavoro).

Continuiamo a credere che le persone che hanno fatto e fanno la banca continueranno ad avere un ruolo non certo secondario nella gestione delle crisi e nello sperabile sviluppo economico del Paese. Le condizioni strutturali della nostra economia reale, infatti, non consentivano e non consentono oggi di marginalizzare il ruolo degli istituti di credito a

tutti i livelli. Per tutto questo riteniamo che debbano aumentare impegno, responsabilità sociale e professionale: le difficoltà vecchie e nuove devono sperabilmente vederci tutti impegnati per un cambiamento significativo e positivo che rappresenti una iniziativa forte e coraggiosa. In particolare, il prodotto leasing, pro-ciclico, perché finanzia sostanzialmente gli investimenti produttivi, costituirà una leva centrale per la ripresa. Anche il factoring, prodotto anticiclico, sarà di fondamentale importanza alle aziende per sostenerne ed aumentarne la liquidità nella stagione più critica del “Covid” e del “post Covid”. In questo quadro di riferimento l'iniziativa delle autorità di governo in senso lato dovrebbe poter procedere:

► *mettendo in sicurezza massima la salute dei cittadini rafforzando le strutture sanitarie di base;*

► operando scelte di sostegno economico non “a pioggia” ma mirate ad aiutare la creazione di valore con un recupero effettivo di risorse disponibili finalizzate al rilancio effettivo dell’economia.

Certamente il terziario in generale, ma evidentemente non solo, appare il settore in maggiore difficoltà e non risulta nemmeno facile trovare misure di sostegno reale, adeguate ai bisogni senza operare disparità sociali a vantaggio dei più forti fra gli operatori. Però la classe dirigente di un paese può e deve operare delle scelte sapendo che si può anche sbagliare e non incontrare sempre la popolarità delle proprie indicazioni.

Seguendo l’attuale direzione il governo dovrà assumersi le proprie responsabilità operando nell’interesse del superiore bene comune rispetto alle esigenze, pur comprensibili, ma oggi secondarie, di avere un consenso generale che nei momenti di grande difficoltà mai ha aiutato a fare il bene effettivo del paese reale.

Il tessuto economico-sociale del nostro Paese è formato da circa 4 milioni di aziende specialmente medio/piccole. Il PIL arretrerà nel 2020 per circa il 10/13% (secondo le indicazioni meno catastrofiche). Bene, se il PIL nazionale diminuisce del 10% vuol dire che, a grandi linee, il 10% delle nostre aziende (400.000) usciranno dal mercato. Questo significa che la contrazione del prodotto interno lordo porterà alla perdita di circa mezzo milione di piccoli imprenditori e di circa 800.000/1.000.000 di posti di lavoro.

“Non si può cambiare il vento, ma aggiustare le vele”, questo principio fisico vale anche nell’economia reale. Questo significa che, come ha sostenuto con convinzione Albert Einstein, la crisi è pur sempre una occasione di sviluppo.

Lo spazio che sarà lasciato sul campo da circa 4/500.000 aziende che non sopravvivranno alla crisi sarà indubbiamente l’occasione per una crescita a fine 2020 e soprattutto nel 2021 (se non ci saranno ulteriori crisi sanitarie gravi come nella scorsa primavera) per le imprese e gli imprenditori che hanno positivamente resistito alla crisi.

Questo vuol dire anche che una parte – speriamo maggioritaria – della forza lavoro espulsa dal processo troverà una riallocazione con la crescita del PIL del 2021. Questa è la speranza che, per potersi realizzare, deve però essere accompagnata con impegno, intelligenza e creatività dei soggetti realmente interessati allo sviluppo. Il governo del paese insieme alla CEE deve comprendere fino in fondo questa esigenza di creazione di nuova ricchezza (innovazione di prodotto e di processo, nuove specializzazioni, oltre ad una riconversione necessaria verso una economia “sostenibile” anche e soprattutto sul piano ambientale e sociale). Su queste scelte chi ha il governo dell’economia deve trovarsi attento e preparato, ma soprattutto i soggetti interessati, gli imprenditori “vecchi e nuovi”, debbono saper rispondere alle esigenze del cambiamento per affrontare gli scenari futuri con coraggio e non con rassegnazione, con inventiva e creatività, forti di un’occasione irripetibile di ripresa e di sviluppo in un contesto di impegno creativo, intelligenza operativa e forte competitività necessari per affrontare un mercato che non farà certamente sconti ad alcuno. La ripresa effettiva passa sicuramente da queste scelte rispetto alle quali, noi tutti e senza eccezioni, siamo chiamati a rispondere.

Gianfranco Antognoli



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

Le proposte dell'industria del factoring per sostenere e far ripartire le imprese danneggiate dal Covid-19



Il diffondersi della pandemia ha colpito duramente le imprese italiane e l'economia del nostro paese, già in fase di rallentamento. La situazione appare particolarmente grave e complessa e richiede interventi straordinari e il ricorso a tutti gli strumenti possibili a disposizione per affrontare la crisi. Infatti, la diffusione del Covid ma anche le misure adottate per affrontare l'emergenza sanitaria hanno avuto pesanti ripercussioni sul tessuto produttivo italiano, con un calo del PIL, secondo le ultime stime pubblicate dall'ISTAT con riferimento al secondo trimestre del 2020, pari al 12,4%, diminuzione riconducibile a tutti i comparti produttivi, dall'agricoltura, silvicoltura e pesca, all'industria, al complesso dei servizi. Dal punto di vista previsionale, lo scenario economico seriamente deteriorato sconta gravi incertezze: oltre a quella sanitaria, anche l'incertezza connessa ai comportamenti

individuali ossia alle reazioni dei consumatori e delle imprese e quella legata alla concreta ed effettiva efficacia delle politiche economiche messe in campo dal governo. Di questo capiremo meglio gli effetti nei prossimi mesi ma, soprattutto con riferimento alle imprese, è evidente che occorre fornire tutto il sostegno possibile ed in tempi molto rapidi.

Fra le misure volte a garantire liquidità alle imprese, quelle di sostegno al capitale circolante rivestono importanza fondamentale perché garantiscono il proseguimento dell'attività in un periodo caratterizzato da riduzione della produzione, cali di fatturato, ritardi nei pagamenti e negli incassi dei crediti e debiti commerciali, ingenti esposizioni vantate nei confronti della Pubblica Amministrazione per le imprese fornitrici degli enti del SSN, erogazione anticipata della CIG.

Il factoring ricopre un ruolo fondamentale in questo contesto, rappresentando uno



Alessandro Carretta

straordinario strumento di sostegno dei flussi finanziari delle imprese, di gestione e finanziamento del capitale circolante e di supporto e transizione verso la ripresa, come già dimostrato nelle precedenti crisi economiche. Basti ricordare che in Italia il factoring, negli ultimi dodici anni caratterizzati da una lunga fase di ciclo economico negativo, ha registrato volumi complessivi dei crediti commerciali acquistati dalle società di factoring (turnover) passati dai 115 miliardi di euro del 2007, anno di inizio della crisi, a 255 miliardi registrati nel 2019, importo più che raddoppiato. Nello stesso periodo l'entità delle anticipazioni erogate alle imprese è passata da 26 miliardi di euro a 55 miliardi di euro, in totale controtendenza

rispetto ai finanziamenti bancari, che hanno invece segnato significative contrazioni, a dimostrazione del ruolo svolto di un concreto supporto al sistema produttivo e di importante sostegno all'economia reale.

Anche il 2020 aveva registrato un avvio in positivo, interrotto dalla dichiarazione dello stato di emergenza che ha segnato rallentamenti sempre più marcati dei volumi, dal -0,45% del mese di marzo al -13,45% dei dati preliminari del mese di giugno.

Il settore del factoring oggi è chiamato ad impegnarsi ancora di più per sostenere imprese ed economia reale e ha già manifestato la propria disponibilità ad essere al fianco delle imprese e al servizio del Paese, ma necessita di un contesto normativo che faciliti e, in qualche caso, almeno consenta la cessione dei crediti. Sulla base di queste premesse, Assifact ha formulato, fin dall'avvio dell'emergenza, una serie di proposte finalizzate a sostenere le imprese attraverso il ricorso al factoring, in tutte le sue forme incluso il supply chain finance, come soluzione in grado di assicurare la "tenuta" dei flussi finanziari all'interno della filiera ed il consolidamento della struttura finanziaria di PMI e imprese corporate. Le proposte formulate hanno trovato un accoglimento solo parziale presso il legislatore. Con la conversione in legge del DL Liquidità (Decreto-legge n. 23 del 2020), si è registrata l'estensione alle operazioni di factoring pro solvendo della garanzia di SACE e la controgaranzia dello Stato. In questo modo, grazie alla tempestiva e concreta collaborazione fra SACE e Assifact, ha preso avvio in tempi rapidi l'operatività di "Garanzia Italia" anche per il factoring, a sostegno delle imprese

| Dati in migliaia di euro | gen 2020 | Var. % | feb 2020 | Var. % | mar 2020 | Var. % | apr 2020 | Var. % | mag 2020 | Var. % | giu 2020 |
|--|------------|--------|------------|--------|------------|--------|------------|--------|------------|---------|-------------|
| Turnover Cumulativo | 16.838.878 | 1,68% | 33.850.296 | 1,18% | 58.314.569 | -0,45% | 71.714.730 | -5,53% | 84.449.842 | -10,70% | 106.555.265 |
| Pro solvendo | 4.161.121 | | 8.319.024 | | 12.877.185 | | 15.861.453 | | 18.603.819 | | 22.619.345 |
| Pro soluto | 8.278.621 | | 17.004.980 | | 30.152.470 | | 36.213.700 | | 42.180.224 | | 53.162.397 |
| Altro | 4.399.137 | | 8.526.293 | | 15.284.914 | | 19.639.576 | | 23.665.799 | | 30.773.522 |
| Outstanding | 57.390.411 | -3,04% | 55.591.221 | -1,23% | 59.035.106 | -3,21% | 53.576.423 | -6,44% | 49.929.993 | -8,40% | 55.526.012 |
| Pro solvendo | 15.436.570 | | 16.244.081 | | 16.257.190 | | 15.106.432 | | 14.011.011 | | 14.945.646 |
| Pro soluto | 23.383.410 | | 22.339.602 | | 24.536.855 | | 21.178.419 | | 19.153.925 | | 21.363.615 |
| Altro | 18.570.432 | | 17.007.538 | | 18.241.061 | | 17.291.572 | | 16.765.058 | | 19.216.751 |
| Anticipi e corrispettivi pagati | 46.281.272 | -1,31% | 43.679.650 | -0,10% | 47.523.304 | -0,63% | 42.347.252 | -5,20% | 39.260.777 | -6,64% | 44.479.494 |
| Anticipi per crediti futuri | 618.214 | | 712.437 | | 639.334 | | 643.888 | | 569.502 | | 562.145 |

Dati in migliaia di euro.
Fonte: Assifact.

danneggiate dal Covid. Si tratta però di una prima misura di portata ridotta, tenuto conto che l'operatività pro solvendo rappresenta meno del 25% del mercato complessivo del factoring; misura che andrebbe assolutamente estesa anche all'operatività pro soluto, come proposto da Assifact fin dall'emanazione del decreto liquidità e come auspicato anche nel piano redatto dal Comitato di esperti in materia economica e sociale, guidato da Vittorio Colao, che ha suggerito di "estendere il decreto liquidità al factoring pro-soluto e al reverse factoring come garanzia della filiera", in quanto intervento urgente per garantire liquidità alle imprese da attuare subito per il rilancio dell'Italia 2020-2022.

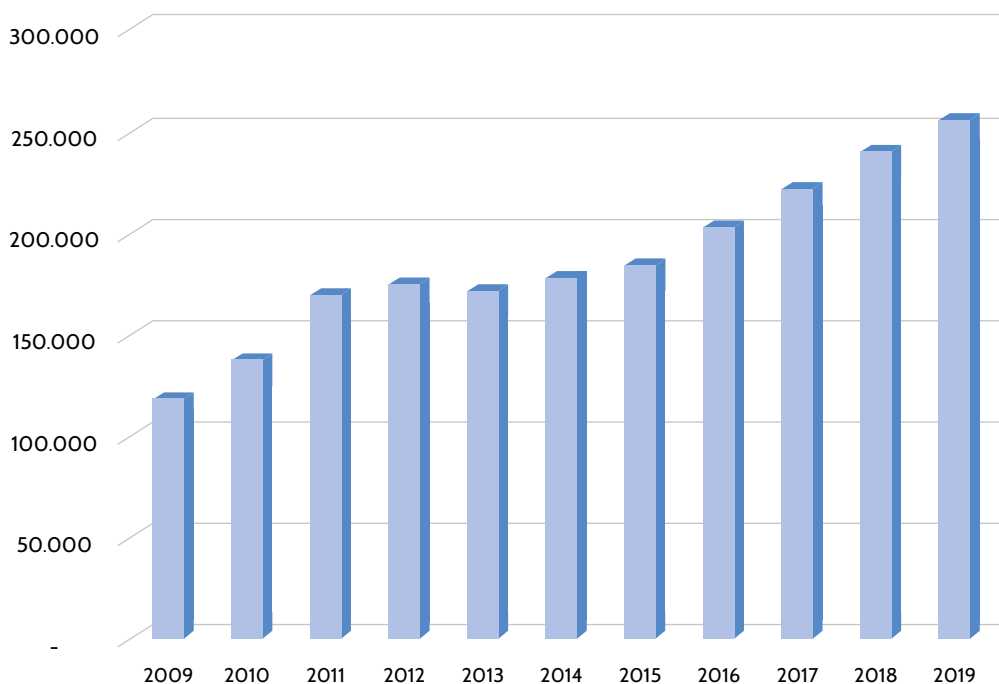
Rivestono grande importanza anche le proposte strutturali di semplificazione avanzate dall'industria del factoring, che non prevedono intervento pubblico di garanzia e non determinano pertanto costi a carico delle finanze pubbliche ma consentono alle imprese un più rapido, semplice e meno costoso accesso al credito. Tali misure risultano ormai indispen-

sabili per costruire una regolamentazione della cessione del credito commerciale moderna, all'avanguardia, in linea con le best practices a livello internazionale, e favorevole all'attività d'impresa ed in particolar modo alle piccole e medie imprese.

Fra le proposte rientra quella di semplificare le cessioni di crediti vantati verso la Pubblica Amministrazione, attraverso l'eliminazione della necessità dell'atto pubblico e della notifica a mezzo ufficiale giudiziario per le cessioni di crediti vantati verso la PA e l'adozione delle stesse modalità previste per la cessione di crediti verso imprese private (scambio di corrispondenza a mezzo pec).

Un ulteriore passo avanti nel mercato della cessione del credito deve essere fatto adottando soluzioni che consentono di superare i condizionamenti del debitore ceduto che vincolano, a monte della transazione commerciale, le possibilità di scelta dell'impresa circa la tipologia di finanziamento in relazione allo smobilizzo dei crediti commerciali. Ciò si traduce nel limitare o abolire, rendendole inef-

Mercato italiano del factoring: turnover cumulativo



Fonte: Assifact.

ficaci ed inopponibili, le clausole di incedibilità del credito, ivi incluse le norme che integrano il privilegio del rifiuto della cessione in capo alla Pubblica Amministrazione. Si tratta di clausole spesso inserite da grandi debitori ed imposte a imprese fornitrici di piccola e media dimensione, dotate di minore capacità contrattuale.

La cessione del credito è neutra dal punto di vista economico e non crea alcun pregiudizio al debitore ceduto, posto che con la Legge 52/91 restano valide e opponibili al cessionario tutte le eccezioni opponibili dal debitore al cedente

in base al contratto di fornitura di beni e servizi da cui è sorto il credito.

Sulla questione del divieto di cessione dei crediti è intervenuto anche il Parlamento europeo che, con la Risoluzione del 17 gennaio 2019, ha invitato la Commissione Europea a fare chiarezza sull'ammissibilità di queste pratiche da considerarsi scorrette in quanto poste ad esclusivo vantaggio del debitore e quindi a pregiudizio del creditore e potenzialmente in grado di aggirare gli obiettivi della direttiva sui ritardi di pagamento. In relazione a ciò, la Commissione europea ha

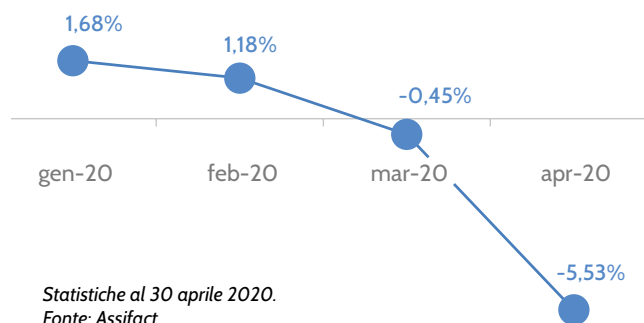
già adottato due provvedimenti miranti a rafforzare l'attuazione della Direttiva sui ritardi di pagamento e far emergere le pratiche di pagamento inique; l'Italia, in particolare, è stata invitata a mettere in atto politiche volte a velocizzare i pagamenti. Il rispetto di tali provvedimenti e raccomandazioni è alla base delle considerazioni per l'assegnazione agli Stati membri dei fondi annunciati nel Next Generation EU per la ripresa post-Covid, in particolare del Recovery and Resilience Fund (RRLF).

In tale contesto diviene fondamentale l'emanazione di un quadro normativo conforme alle raccomandazioni formulate dalla Commissione europea.

Vanno inoltre ricordate le seguenti proposte:

- ▶ eliminare il rischio di revocatoria per le cessioni ex L.52/91 come già previsto per le cartolarizzazioni e la cessione di crediti certificati a mezzo piattaforma MEF;
- ▶ introdurre la possibilità di cessione a banche e intermediari finanziari (con relativa anticipazione) del credito vantato da un'impresa nei confronti dell'INPS per l'anticipazione della CIG da questa erogata ai dipendenti;
- ▶ sviluppare una Piattaforma digitale online per la cessione dei crediti, con la collaborazione di tutti i soggetti interessati, per lo snellimento delle operazioni di cessione, anche attraverso un apposito dialogo con il Sistema di Interscambio;
- ▶ definire una regolamentazione equivalente proporzionata ai rischi assunti e coerente con l'operatività svolta: con il supporto e coordinamento dell'EUF, pervenire ad una interpretazione della nuova definizione di

Turnover cumulativo: variazione % rispetto allo stesso mese dell'anno precedente



default EBA più coerente con l'operatività del factoring. Il DoD cambia infatti le modalità di calcolo dello scaduto e le soglie del default e la BCE ha fornito interpretazione particolarmente stringente, che mal si adatta alle esposizioni derivanti da crediti commerciali, con effetti negativi sulle classificazioni a default della clientela factoring e penalizzati per l'operatività.

Le imprese hanno urgente bisogno di liquidità, in tutte le forme possibili. Il factoring è pronto e disponibile a proseguire, rafforzandolo, nel sostegno alle imprese e all'economia reale del nostro Paese. Se non ora, quando?

*Prof. Alessandro Carretta**

**Segretario generale Assifact e Professore ordinario di Economia degli intermediari finanziari Università Tor Vergata di Roma*

Rapporto ANIASA sul noleggio veicoli 2019: l'edizione della ripartenza

Lo scorso giugno è stata presentata la 19° edizione del **Rapporto ANIASA**, l'Associazione di Confindustria che rappresenta il settore dei servizi di noleggio veicoli a lungo termine, rent-a-car, car sharing, fleet management, servizi di digital automotive e assistenza nell'automotive. L'impatto del Covid-19 ha bloccato la spinta innovativa della new mobility pay-per-use, che nel 2019 aveva visto crescere la propria flotta di auto e veicoli commerciali leggeri fino a 1,2 milioni di unità, raggiungendo il 25% dell'immatricolato nazionale.



el 2019 il settore del noleggio e del vehicle sharing ha complessivamente registrato una significativa crescita della flotta, raggiungendo quota 1,2 milioni di veicoli in circolazione (+100mila unità rispetto all'anno precedente) e un fatturato di oltre 7 mld di euro (+8% rispetto al 2018). Sul fronte delle immatricolazioni il comparto ha superato quota 500.000 veicoli, attestandosi ormai stabilmente al 25% del mercato nazionale, per un valore record di 11 miliardi di euro di acquisti di nuovi veicoli. Poi l'emergenza Covid, dopo un inizio d'anno

positivo, ha travolto anche il settore della mobilità a noleggio. Nella fase più acuta della crisi sanitaria la flotta dei mezzi a noleggio (soprattutto i furgoni) è rimasta operativa e ha garantito l'ultimo miglio alla distribuzione di prodotti alimentari, farmaceutici e di prima necessità, oltre agli improcrastinabili spostamenti per motivi di lavoro.

Nel trimestre marzo-aprile-maggio le immatricolazioni del settore si sono bloccate: in soli 90 giorni si sono perse 155.000 nuove auto e veicoli commerciali, per un valore di 3,1 miliardi di euro e quasi 1 miliardo di entrate

per l'Erario in meno tra IVA e tasse varie. La pandemia ha colpito in modo diversificato i diversi business della mobilità pay-per-use. Sono crollate le attività di noleggio a breve termine e in sharing. Ha finora tenuto il lungo termine. Il noleggio a breve termine è stato colpito proprio in prossimità dei suoi momenti di picco stagionale, con il break pasquale azzerato e un'estate praticamente compromessa anche dall'assenza di turismo straniero nella nostra Penisola. Le immatricolazioni sono la cartina di tornasole di questa debacle, con un -98% nel trimestre marzo-aprile-maggio rispetto allo stesso periodo dello scorso anno. Ad aprile addirittura sono state solo 12 le nuove vetture immesse in flotta contro le 27.000 dell'anno precedente. Il crollo è testimoniato da tutti i principali indicatori: numero di noleggi -82%, fatturato -70%, immatricolazioni -98%. Una parziale ripresa è iniziata nella seconda metà di maggio, ma su numeri totalmente diversi da quelli che di consueto si registrano in questa stagione. Anche il car sharing ha subito un duro contraccolpo. Complice il blocco di marzo-aprile e il parziale fermo degli spostamenti per motivi di lavoro, l'auto condivisa, che pure nel 2019 ha fatto segnare un deciso consolidamento del proprio business (oltre 2 milioni e 100mila iscritti e 12 milioni di noleggi), ha registrato una contrazione del 73% dei noleggi e del 75% del fatturato. Il mese di maggio ha fornito primi segnali parzialmente incoraggianti con il business ritornato al 50% della propria attività pre-Covid nelle principali città. Il segmento che meno sembra avere subito l'impatto della pandemia, anche in consi-



derazione delle caratteristiche del business (contratti aziendali con durata media di tre anni), è il noleggio a lungo termine. Un comparto in crescita costante, che lo scorso anno ha raggiunto una flotta di quasi 1 milione di veicoli (+13%) e 282mila immatricolazioni, che da quando si sono palesati i primi casi di Covid nel nostro Paese si è fermato: -73% di immatricolazioni nel cumulo di marzo-aprile-maggio con flotta e fatturato in leggera contrazione, rispettivamente -0,5% e -1%, rispetto al periodo pre-Covid.

«Sconcerta, a quasi quattro mesi dall'inizio della pandemia» ha dichiarato il Presidente ANIASA **Massimiliano Archiapatti**, «la totale

*Massimiliano Archiapatti
alla presentazione
del 19° Rapporto
ANIASA*

assenza di attenzione da parte del Governo per due filiere strategiche per l'Italia: l'automotive (11% del PIL) e il turismo (16% del PIL). Gli annunciati

voucher vacanze, ridotti a poche centinaia di euro per limitate fasce di popolazione, riguarderanno solo una piccola parte della filiera. Ci chiediamo anche che fine abbia fatto la campagna "Viaggio in Italia" annunciata dal Premier qualche settimana fa con cui si sarebbe dovuto promuovere a livello internazionale il turismo nel nostro Paese. Sul fronte automotive è imbarazzante l'assenza di risorse messe in campo e di una chiara strategia, a differenza di quanto si sta verificando in altri Paesi d'Europa».

Ha aggiunto Archiapatti: «Senza interventi concreti, la crisi economica fermerà gli acquisti di nuove auto, provocando il collasso del mercato e rallentando il rinnovo del nostro parco circolante nazionale (38 milioni di veicoli), il secondo più anziano del Continente, con oltre il 30% del circolante ante Euro4 (oltre 14 anni di

anzianità). È ora di abbandonare un approccio ideologico alla mobilità. Per questo ribadiamo al Governo la nostra proposta che produrrebbe immediati benefici sulla domanda di mobilità, sull'ambiente e, non ultimo, sul fronte delle Entrate per l'Erario: estensione dell'ecobonus, oggi previsto solo per limitate fasce di veicoli, alle vetture usate con standard di emissioni Euro 6 a seguito di rottamazione di veicoli Euro 0, 1, 2, 3 e 4. Per venire incontro alle esigenze di cassa del Governo, l'ecobonus potrebbe essere erogato tramite credito d'imposta o mediante esenzione dal pagamento delle tasse automobilistiche (IPT e tassa automobilistica regionale) e avrebbe il pregio di raggiungere classi sociali con minore capacità di spesa (quelle spesso in possesso di veicoli più inquinanti e che senza supporto non cambierebbero la propria auto)». <



La nuova immagine di Banca Ifis: sonic brand identity e innovazione digitale



Lo scorso 29 giugno a Milano, alla presenza del Vicepresidente **Ernesto Fürstenberg Fassio** e dell'Amministratore Delegato **Luciano Colombini**, **Banca Ifis** ha presentato la sua nuova corporate identity, il nuovo marchio e il primo sound brand nella storia della Banca. A 37 anni dalla sua fondazione, Ifis ha cambiato volto rinnovandosi nel rispetto della propria identità e dotandosi, prima in Italia nel settore bancario, di una sonic brand identity validata da test neuroscientifici. Il sound brand, che si declina in un'unica armonia diffusa e riconoscibile, darà più forza al marchio e accompagnerà l'immagine di Banca Ifis, la specialty finance italiana che da sempre coniuga passato e futuro: una lunga storia di famiglia con uno spiccato Dna innovativo. Una banca digitale, sostenibile, autentica. La conferenza stampa di presentazione si è svolta in streaming all'interno di un'intera

giornata-evento "on air" che, con il supporto tecnico del team di Radio DeeJay, ha coinvolto da remoto tutti i 1.800 dipendenti del Gruppo, per il 90% ancora in smart working.

«Oggi è un giorno speciale per tutta la Banca. Anche di fronte all'emergenza da Covid-19 non ci siamo fermati e l'evento di oggi ne è la dimostrazione» ha spiegato il Vicepresidente Ernesto Fürstenberg Fassio. «Il rebranding è un grande progetto, al quale lavoriamo da mesi, un'altra tappa del nostro lungo viaggio e un'occasione per far vedere all'esterno quello che siamo. Vogliamo rafforzare il posizionamento della Banca tra le migliori anche a livello di brand strategy, portare i nostri colori all'estero, stare al passo con i tempi ed esprimere la modernità dell'istituto anche attraverso un brand contemporaneo e digitale. La nuova immagine di Banca Ifis è stata concepita nel solco della lunga storia familiare, con al tempo stesso uno spiccato Dna innovativo. Il nuovo marchio,

«Il suono è portatore di emozioni e di messaggi, la musica è un potente mezzo per connetterci con le persone che ci sono attorno e questo la rende un fortissimo strumento per i brand. Anche per il nostro».

Ernesto Fürstenberg Fassio,
Vicepresidente Banca Ifis

infatti, è molto più di un logo: esprime in modo chiaro e visibile quello che siamo, il modo in cui facciamo il nostro lavoro, parliamo tra di noi, con i dipendenti e con i nostri clienti e fornitori. Comunica internamente ed esternamente

i valori della Banca e sarà coerente in ogni singola manifestazione».

«La crescita della Banca deve necessariamente essere accompagnata da un brand forte, riconoscibile e innovativo» ha spiegato l'Amministratore Delegato Luciano Colombini. «E il rebranding di Banca Ifis si pone esattamente questo obiettivo. Vogliamo rafforzare il nostro ruolo nel presente e nel futuro partendo da quello che siamo, professionalmente ed umanamente. Questa nuova corporate identity darà più forza al business, accrescendo l'immagine di Banca Ifis come protagonista dello sviluppo del territorio, mediante la sua riconoscibilità nazionale come operatore del settore bancario, aumentandone la reputazione, fidelizzando i clienti attuali e intercettandone di nuovi».

Banca Ifis conferma la sua vocazione di Banca dell'economia reale e la volontà di consolidare le sue posizioni di mercato: la scelta grafica è di



Banca Ifis

Un brand ha bisogno di essere sentito anche quando non è visto perché l'uso strategico del suono costruisce empatia e fiducia ma soprattutto ottimizza la riconoscibilità del brand. Per questo, per la prima volta nella sua storia, Banca Ifis ha scelto di affiancare al proprio marchio una sonic brand identity distintiva e validata, unica in Italia nel settore bancario, da test neuroscientifici. Si tratta di vera e propria composizione armonica, in grado di creare associazioni mnemoniche durevoli ed emotivamente profonde. Questa nuova identità sonora si declina in diversi contesti, dentro e fuori la Banca: dagli spot radio ai video pubblicitari fino alle presentazioni istituzionali, dalla suoneria dei cellulari dei dipendenti all'attesa telefonica del centralino, dando così una sola voce, un'unica melodia e un proprio ed esclusivo modo di essere Banca.



Ernesto Fürstenberg Fassio e Luciano Colombini

allineare il carattere e l'espressione del brand ai nuovi obiettivi di business. La metamorfosi, che è un'evoluzione a conferma del forte posizionamento rispetto ai business "core" della Banca, porta al rafforzamento del marchio e allo snellimento della brand architecture. Alla rinnovata tipografia geometrica del nome "Banca Ifis" viene abbinato il digital bloom, un segno in evoluzione pensato per accogliere il futuro nel rispetto della tradizione. Il fiore è formato da un elemento grafico a cerchio che rappresenta il nucleo pulsante della banca ovvero le persone mentre il linguaggio modulare raffigura le diverse business unit generate da un'unica matrice. La palette cromatica del

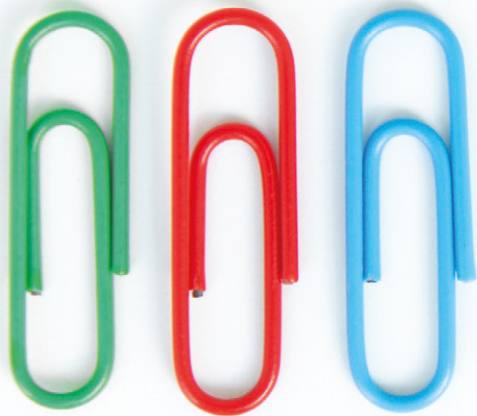
nuovo brand include le influenze della digital transformation e i colori della natura, con una selezione progressiva di toni in scala che generano movimento, profondità e trasparenza. Per la prima volta nella sua storia, Banca Ifis ha scelto di affiancare al proprio marchio una "sonic brand identity" distintiva, una vera e propria composizione armonica, in grado di creare associazioni mnemoniche durevoli ed emotivamente profonde. I temi simbolo sono la trasformazione e l'innovazione, rappresentate da un glissato ascendente, nella scala di Do maggiore. Grazie alla sua naturalezza, da oggi tutti potranno riprodurre l'elegante suono di Banca Ifis che verrà declinato in diversi "terri-

Il nuovo logo sonoro di Banca Ifis prende forma dalle origini dei Von Fürstenberg, in Austria, sulle tracce di Wolfgang Amadeus Mozart e prosegue tra le calli della città simbolo della Banca, Venezia, altro territorio con il quale la famiglia Fürstenberg ha un solido legame. Ma in questa evocazione di radici e di ispirazioni, il tema è capace anche di far emergere, nei suoi crescendo, la visione dinamica e innovativa di Banca Ifis. Il tema simbolo del brano è la crescita, rappresentata da un glissato ascendente in Do maggiore. Oltre all'audio-logo è stata creata una vera e propria composizione armonica (il tema musicale del brand) che richiama il suono del vento, il rumore delle foglie e i passi di chi si aggira nel giardino di Villa Fürstenberg. Il progetto di identità sonora è stato curato da: Fluendo Agency in collaborazione con Concerto Music, Audiobranding Italy (spin off dell'Università La Sapienza Roma, tre studi di produzione musicale, scienziati, psicologi, sound designer oltre 50 musicisti e il compositore Enrico Giaretta.

tori”: dagli spot radio ai video e presentazioni istituzionali, dalla suoneria dei cellulari dei dipendenti all’attesa telefonica del centralino, dando così una sola voce, un’unica melodia ed un proprio ed esclusivo modo di essere Banca. Per la nuova campagna di comunicazione – sui principali quotidiani nazionali e locali, social media, centinaia di siti, app mobile e in TV, per una programmazione in prime position e prime time – è stato scelto un linguaggio artistico visionario. Da settembre a fine anno, al via anche gli spot radiofonici. La scelta iconografica, sulla quale si basa la creatività, è elaborata sull’immaginare tutte quelle situazioni in cui l’incontro tra un imprenditore e Banca Ifis si possono trasformare in crescita: gli aridi deserti lasciano così spazio a coloratissimi prati fioriti, i cieli tempestosi si rasserenano e accolgono uno spettacolo di fuochi d’artificio e ponti, sia fisici che figurati, che uniscono persone e idee. Un’attitudine

che si concretizza nel nuovo payoff: “Il valore di crescere insieme”. Per rafforzare la presenza digitale del Gruppo è stato realizzato un nuovo portale online che rappresenta l’unico punto di accesso all’ecosistema digitale della Banca: www.bancaifis.it. Al portale si affiancano altri sei siti specializzati su tematiche verticali: ifisnpl.it; credifarma.it; ifisrealestate.it; nplmeeting.it; bancaifis.ro; ifis.pl. La nuova soluzione va a semplificare la precedente architettura web, assicurando all’utente una perfetta esperienza di navigazione. La nuova strategia di crescita ha, inoltre, portato la Banca a ridefinire Mission, Vision e Valori. La Mission: dare un supporto concreto alle imprese e alle persone con servizi e prodotti d’eccellenza. La Vision: essere l’operatore di riferimento e la fonte d’ispirazione per chiunque voglia creare, crescere e competere nel mondo dell’impresa. Integrità, Trasparenza, Eccellenza, Competenza, sono i valori e i principi fondamentali. <

Sviluppiamo idee e progetti che generano valore



Tecnologia, esperienza e visione
d'insieme sono i fattori che abilitano
lo sviluppo d'impresa

Benefind promuove un concetto di innovazione
che mette a sistema le potenzialità date dalla
tecnologia.

- **Consulenza avanzata in ambito IT**
- **Artificial Intelligence & Machine learning**
- **Analisi dei processi e sviluppo software**
- **Leasing & factoring IT consulting**



Il mercato del leasing e del noleggio a lungo termine nei primi sette mesi dell'anno ha finanziato circa 295 mila contratti per un valore di oltre 12 miliardi di euro. La dinamica del leasing risente ancora dell'importante impatto che si è avuto nei mesi di marzo e aprile a causa dell'emergenza sanitaria Covid-19 registrando complessivamente una flessione del -32,8% nel

numero delle stipule e del -28,2% nel relativo valore rispetto ai livelli osservati nello stesso periodo dell'anno precedente. I dati del solo mese di luglio, in linea con il trend degli ultimi mesi, presentano una situazione di miglioramento ed in particolare mostrano i valori di stipulato più elevati da inizio anno. Il comparto Automotive, che ha visto nei mesi precedenti una brusca frenata, torna in territorio positivo

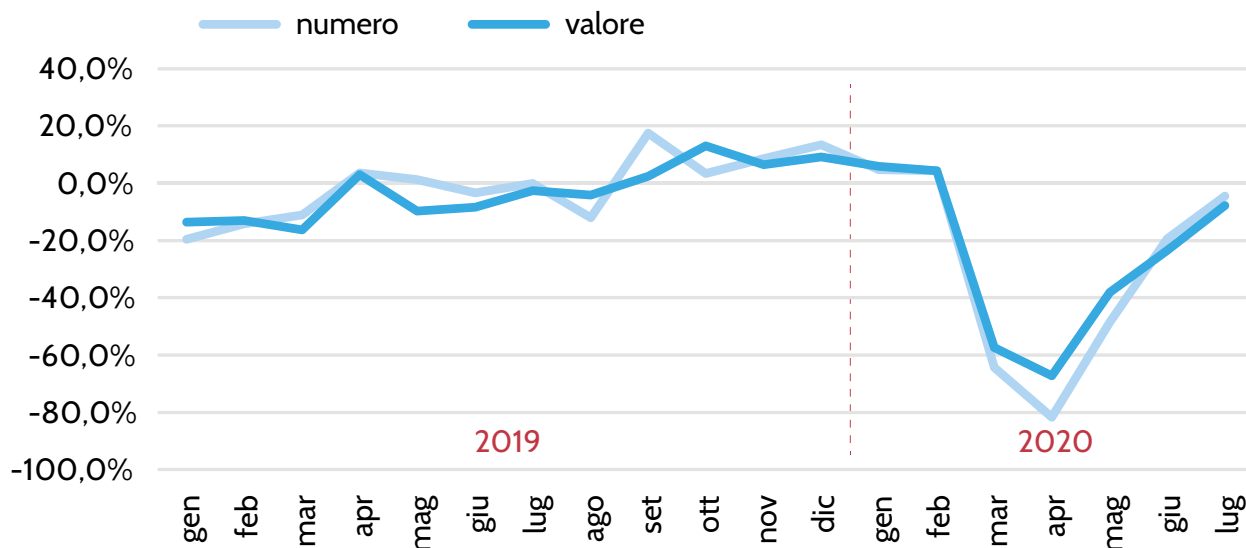
Stipulato leasing gennaio-luglio 2020

| STIPULATO LEASING GENNAIO-LUGLIO 2020 | Numero | Valore | Var. % Numero | Var. % Valore |
|--|----------------|-------------------|------------------|------------------|
| Autovetture in leasing* | 37.672 | 1.561.909 | -39,2% | -28,6% |
| Autovetture NLT* | 116.117 | 2.818.195 | -35,5% | -30,9% |
| Veicoli commerciali in leasing* | 17.273 | 600.101 | -30,3% | -26,9% |
| Veicoli commerciali NLT* | 15.512 | 308.485 | -33,4% | -34,7% |
| Veicoli Industriali | 9.597 | 941.686 | -24,7% | -26,2% |
| AUTO | 196.171 | 6.230.376 | -35,2% | -29,5% |
| Strumentale finanziario | 44.900 | 3.172.627 | -24,3% | -26,4% |
| Strumentale operativo | 51.451 | 754.664 | -29,8% | -28,1% |
| STRUMENTALE | 96.351 | 3.927.291 | -27,4% | -26,7% |
| AERONAVALE E FERROVIARIO | 262 | 354.627 | -7,4% | -0,1% |
| Immobiliare costruito | 1.354 | 841.007 | -28,2% | -28,8% |
| Immobiliare da costruire | 366 | 705.854 | -33,1% | -33,0% |
| IMMOBILIARE | 1.720 | 1.546.861 | -29,3% | -30,8% |
| ENERGY | 39 | 14.648 | -23,5% | -33,1% |
| TOTALE GENERALE | 294.543 | 12.073.803 | -32,8% | -28,2% |

Valori in migliaia di euro. Fonte: Assilea.

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

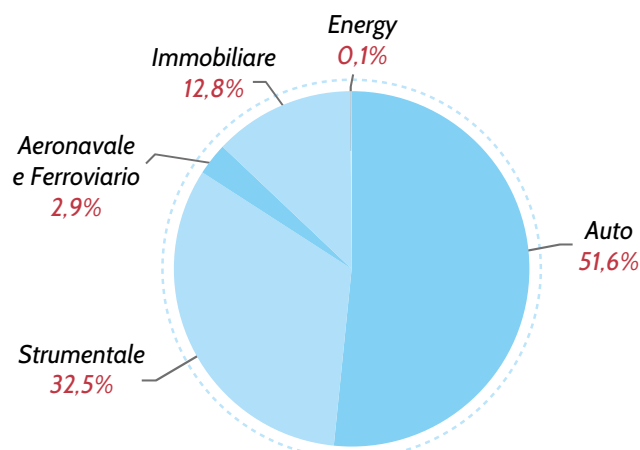
Dinamica mensile dello stipulato Variazione % su mese corrispondente



Fonte: Assilea.

registrando, nel solo mese di luglio, un +1,1% nel numero e +14,3% nel valore. Il comparto Strumentale continua a vedere un'importante contrazione del -27,4% nel numero e del -26,7% nei valori finanziati; tale flessione interessa sia la formula del leasing finanziario sia quella del leasing operativo. Anche l'Immobiliare vede il segno meno e riporta circa il -31% delle stipule. Il comparto dell'Aeronavale e ferroviario mostra dei valori sostanzialmente stabili soprattutto grazie alla dinamica della nautica da diporto che nel solo mese di luglio ha visto aumentare il numero delle stipule del +16% e il relativo valore del +2,4%. Il comparto delle Energie rinnovabili, nel solo mese di luglio, vede più che raddoppiare i propri volumi. <

Ripartizione per comparto (valori di stipulato)



Fonte: Assilea.

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

NEWS leasing & noleggio a lungo termine

LEASE

#allYOUneedisLEASE



A **ssilea** ha lanciato la campagna di comunicazione istituzionale #allYOUneedisLEASE, un'iniziativa che vede la partecipazione attiva di 23 associate tra primarie società di leasing e noleggio e società outsourcers e che ha l'obiettivo di promuovere il Lease come strumento concreto a supporto delle imprese. Le parole chiave della ripresa sono SMART, GREEN e DIGITAL: grazie al leasing le imprese hanno

a disposizione uno strumento flessibile ed efficiente, ideale per ripartire rapidamente (SMART); indicato ufficialmente dalla UE come modello di business per favorire l'affermarsi del Green Deal, il lease è lo strumento che meglio si lega ai concetti di economia circolare e sostenibilità spostando l'attenzione dal possesso del bene al suo ri-utilizzo (GREEN); il leasing ha iniziato da diversi anni ad accompagnare le imprese del tessuto produttivo italiano in

un processo di trasformazione tecnologica orientata all'Industria 4.0 (DIGITAL). Sul sito www.allyouneedislease.it le testimonianze che raccontano di come l'ecosistema Lease può fornire all'economia italiana una strategia per guardare al futuro.

«È la prima volta che diverse società di leasing, noleggio a lungo termine e istituti bancari si trovano a condividere una comune iniziativa di comunicazione e già questa è una presa di posizione, evidentemente non urlata, ma molto forte, che testimonia la necessità e la richiesta di una spinta più incisiva da parte delle istituzioni» ha commentato il Direttore Generale di Assilea, **Luigi Macchiola**. «Con il Lease le imprese hanno a disposizione uno strumento flessibile ed efficiente per far ripartire rapidamente gli investimenti, il più adatto ad acquisire i sistemi e le tecnologie più avanzati senza bisogno di ricorrere a liquidità immediata, aumentando la produttività, ed è la chiave del Green Deal per arrivare a zero emissioni nel 2050. Non vi è motivo alcuno perché non sia posto al centro delle politiche di rilancio economico del Paese».

“In altre parole: il Lease qui e ora» ha concluso Macchiola, «considerando i dati di maggio che vedono una risalita degli investimenti in leasing e noleggio che accompagnano la volontà di ripresa, con una buona progressione in settori strategici come la mobilità elettrica o ibrida, la sanità, l'agricoltura, i macchinari per elaborazione dati».

Leasys, società controllata da **FCA Bank** e leader delle soluzioni di mobilità a 360 gradi, ha presentato la nuova app “I-Link”, un prodotto di

noleggio a lungo termine che, ispirandosi alle note app di messaggistica, permette la condivisione dell'auto con una comunità ristretta di persone. Una soluzione ideale per quanti, privati o liberi professionisti, necessitano di un'alternativa concreta alla proprietà di veicoli anche in ottica di contenimento dei costi di gestione della mobilità. Grazie ad I-link infatti, è possibile noleggiare una vettura, guidarla all'occorrenza e condividerla con la propria community quando non viene utilizzata. Attraverso una piattaforma Web, I-Link permette al player, intestatario del contratto di noleggio con Leasys, di creare una community di amici, parenti o colleghi, fino a un massimo di dieci user, con cui condividere la propria auto. Non è necessario scambiarsi le chiavi: grazie infatti ad un App dedicata disponibile su iOS e Android, lo user può geolocalizzare la vettura, prenotarla in base alla disponibilità e aprirla in modalità “keyless”, semplicemente avvicinando lo smartphone e digitando il proprio codice personale. Alla fine dello sharing, all'utente non resterà che lasciare il veicolo nell'area di riconsegna stabilita e terminare il viaggio sull'App. Il player può decidere se condividere con i membri della community solo l'auto o anche la spesa del canone mensile di noleggio, in tal caso in base al tempo di prenotazione e utilizzo dell'auto, l'App calcolerà il rimborso che ogni user deve riconoscere al player. Con I-Link, per il player e lo user condividere l'auto e le spese di gestione sarà facile e sicuro.

FCA Bank e Lotus hanno siglato una nuova partnership pluriennale che vede FCA Bank diventare il fornitore esclusivo di finanziamenti



*Lotus Evora
GT 410*

al cliente finale di Lotus per il Regno Unito e altri nove mercati europei. L'iniziativa sostituisce cinque fornitori esistenti con un'unica soluzione consolidata, creando uno sportello unico che porterà a una maggiore efficienza dei processi e a un aumento delle vendite in tutti i paesi. I clienti Lotus potranno così accedere a un'intera gamma di nuovi ed esclusivi prodotti finanziari al dettaglio che includono la vendita, il lease e una serie di polizze assicurative sugli "usati garantiti" e sui nuovi modelli, compresa la gamma di auto sportive Lotus: Elise, Exige ed Evora. Il contratto includerà inizialmente dieci mercati europei, quali Austria, Belgio, Francia, Germania, Italia, Lussemburgo, Paesi Bassi, Spagna, Svizzera e Regno Unito. Sarà introdotto

tra i mesi di luglio e settembre nei vari mercati, a cui seguiranno successivamente altri Paesi. **Giacomo Carelli**, CEO e Direttore Generale di FCA Bank, ha commentato: «Siamo lieti di essere stati selezionati come partner finanziario di Lotus in tutta Europa. Questa è l'ennesima conferma del nostro successo nel fornire servizi finanziari e di mobilità ai partner OEM strategici. Lotus è un marchio britannico iconico e siamo molto orgogliosi di contribuire alla sua continua trasformazione».

Alba Leasing ha concluso una nuova cartolarizzazione per un valore nominale complessivo pari a 1.260 milioni di euro. L'operazione, strutturata da Banca Akros, investment bank

del Gruppo Banco BPM, Banca IMI, Gruppo Intesa Sanpaolo e da Société Générale Corporate & Investment Banking (“SG CIB”) quali Joint Arranger, è stata perfezionata tramite la società Alba 11 SPV, costituita e gestita da Securitisation Services S.p.A. (Gruppo Banca Finint) con i ruoli di Back-up Servicer, Calculation Agent, Corporate Servicer e Representative of the Noteholders. Per il ruolo di Paying Agent e Account Bank è stata nominata Citibank N.A. Gli aspetti legali sono stati curati dagli studi internazionali Chiomenti e Hogan Lovells. Per Alba Leasing si è trattata della prima operazione ad aver ottenuto lo status STS, acronimo utilizzato dalla nuova regolamentazione europea sulle cartolarizzazioni, in vigore da gennaio 2019, per le operazioni “Semplici, Trasparenti e Standardizzate”. Per finanziare l’acquisto del portafoglio l’SPV ha emesso cinque serie di titoli (Senior, Mezzanine e Junior) che in fase di emissione – ad eccezione della Classe A2 e di parte delle classi B e C, acquistate da BEI (Banca Europea per gli Investimenti) per un totale di 443,6 milioni di euro – sono state sottoscritte dall’Originator. Grazie anche all’ottimo rating ottenuto dalle notes, successivamente buona parte delle serie saranno collocate al prezzo di emissione, tramite “Club deal”, a primarie controparti istituzionali, quali, tra le altre: Cassa Depositi e Prestiti (CDP) e Fondo Europeo per gli Investimenti (FEI). La parte residua della serie A1 verrà offerta in sottoscrizione a ECB (European Central Bank). Attraverso la sottoscrizione dei titoli A2, B e C BEI ha messo a disposizione un nuovo plafond di 443,6 milioni di euro da destinare alle PMI sotto forma di credito agevolato. Si

conferma pertanto la proficua collaborazione in essere da tempo con BEI, grazie alla quale Alba Leasing eroga nuovi finanziamenti a condizioni competitive volti a promuovere gli investimenti e il capitale circolante delle aziende clienti contribuendo in tal modo allo sviluppo del tessuto imprenditoriale dei propri territori di riferimento. L’operazione si colloca nel quadro dell’iniziativa ENSI (EIF-NPIs Securitisation Initiative), piattaforma “Juncker” di cooperazione tra BEI, FEI e gli Istituti Nazionali di Promozione che persegue l’obiettivo di stimolare l’accesso al credito delle PMI tramite il mercato dei capitali. Grazie a questa operazione di cartolarizzazione, Alba Leasing ha ottenuto liquidità a medio termine che verrà impiegata per nuovi impieghi a supporto degli investimenti delle piccole e medie imprese italiane nel corso del prossimo biennio. Con questa undicesima cartolarizzazione, Alba Leasing conferma il proprio ruolo di *frequent issuer* sul mercato dei capitali, continuando ad attrarre l’interesse da parte degli investitori grazie alla qualità del portafoglio originato, alla propria capacità di gestione dei contratti e di finalizzare operazioni di finanza strutturata.

ALD Automotive Italia ha lanciato ALD Flex, “il noleggio senza il lungo termine”, una soluzione ritagliata sulle richieste dei clienti privati, dei liberi professionisti e delle aziende che in questa fase cercano “relazioni meno impegnative” per ripartire e fare fronte all’incertezza. ALD punta oggi su libertà e flessibilità: la libertà di un canone fisso senza anticipo e la flessibilità di contratti senza vincoli di tempo, da 1 a 24 mesi. ALD Flex offre al cliente la possibilità di scegliere

re tra tutti i segmenti presenti sul mercato e restituire il veicolo in qualsiasi momento senza penali, dopo il primo mese. Una soluzione che consente di prendere un'auto anche solo per il tempo strettamente necessario, per un periodo particolare o per un lavoro stagionale, oppure magari per provare i vantaggi e i servizi del noleggio a lungo termine. È possibile scegliere ALD Flex sia sul sito commerciale <https://mobilitysolutions.aldautomotive.it/>, che attraverso la rete ALD. Basta scegliere il segmento auto tra quelli disponibili nella flotta ALD e pagare un canone mensile fisso senza anticipo, che rimarrà costante per tutta la durata del noleggio.

ALD Automotive Italia ha annunciato la nomina di **Philippe Valigny** come nuovo CEO della società, in sostituzione di **Andrea Badolati**. Valigny ha trascorso quattro anni in ALD Automotive Marocco, come CEO e come Mediterranean Regional Director. È all'interno del Gruppo da oltre 16 anni ed è stato responsabile dell'avvio delle operazioni greenfield in Romania prima di diventare CEO in Ucraina e successivamente in Turchia, dove è stato anche Regional Director per Turchia, Grecia, Egitto, Romania e Bulgaria.

ALD Automotive ed Enel X – la business line globale di Enel dedicata allo sviluppo di prodotti innovativi e soluzioni digitali nei settori in cui l'energia sta evidenziando il maggior potenziale di trasformazione – hanno sviluppato la soluzione JuiceMotion, che permetterà ai clienti che scelgono di noleggiare un veicolo full electric o Hybrid plug-in di accedere ai ser-



Philippe Valigny

vizi di ricarica avanzati di Enel X. Da tempo ALD Automotive ha inserito all'interno del proprio parco auto veicoli ad alimentazione ibrida o elettrica e, grazie al know-how di Enel X, ha creato le condizioni per essere pienamente operativa in questo segmento. Con JuiceMotion, ALD e Enel X offrono un nuovo prodotto che renderà ancora più conveniente il noleggio a lungo termine di un'auto elettrica attraverso un canone tutto incluso "senza pensieri" e un pagamento diluito negli anni di noleggio. Una soluzione che, offrendo tra le varie opzioni una card con 1.350 kWh inclusi da utilizzare presso i punti di ricarica di Enel X e la fornitura dell'infrastruttura domestica JuiceBox per la ricarica, consentirà di avvicinare alla mobilità

elettrica anche coloro che ancora temono di dover sopportare costi elevati rispetto a quelli delle motorizzazioni tradizionali e di “rimanere a secco di energia” per mancanza di infrastrutture di ricarica. Alla convenienza del canone mensile tutto compreso, all’interno del quale sono inclusi servizi come assicurazione, bollo auto, manutenzione e soccorso stradale, con JuiceMotion si aggiunge quindi la comodità e la semplicità di poter usufruire di una infrastruttura di ricarica direttamente a casa.

Assilea e **SACE** hanno annunciato l’avvio dell’operatività anche per il leasing di “Garanzia Italia”, lo strumento previsto dal Decreto Legge

“Liquidità” n. 23/2020 per sostenere, attraverso la garanzia di SACE e la controgaranzia dello Stato, la continuità operativa e la ripartenza delle attività economiche e d’impresa danneggiate dall’emergenza Covid-19. “Garanzia Italia” potrà essere richiesta per nuovi finanziamenti destinati a sostenere attività di investimento in Italia, in particolare per l’utilizzo di beni strumentali all’attività d’impresa.

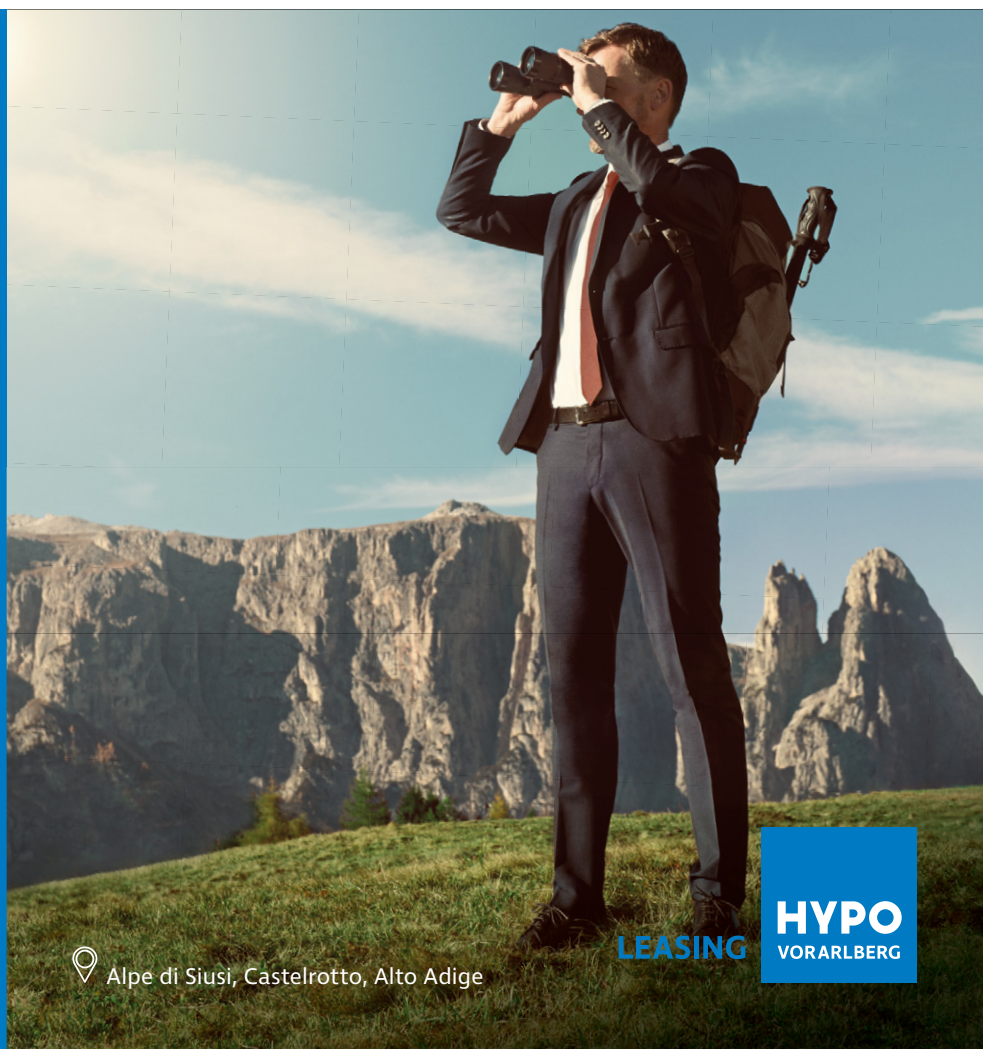
Le operazioni di leasing si sono affiancate, insieme a quelle di factoring, a quelle di finanziamento previste dal Decreto tra gli interventi a sostegno della liquidità delle imprese che possono beneficiare delle garanzie di Stato. SACE e Assilea hanno definito e concordato

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

i termini e le condizioni che disciplinano il rilascio delle garanzie da parte di SACE a beneficio delle società di leasing. Il rilascio delle garanzie avverrà online attraverso il portale dedicato “Garanzia Italia” sviluppato da SACE, dove le banche, le società di factoring e ora anche di leasing – una volta ultimata la propria istruttoria e deliberato l’affidamento – potranno inserire le proprie richieste e ottenere le relative garanzie, controgarantite dallo Stato, in tempi brevissimi.

Il portale online di SACE è stato pensato come un percorso digitale, semplice e veloce, in grado di ricevere e gestire richieste, effettuando i controlli di conformità sui documenti in maniera automatizzata. Tutto ciò con l’obiettivo di fornire alle imprese nel minor tempo possibile la liquidità necessaria a fronteggiare l’emergenza Covid-19. Oltre al portale “Garanzia Italia” dedicato alle banche e agli intermediari finanziari, sono disponibili sul sito www.sacesimest.it/garanzialitalia tutte le principali informazioni sullo strumento. La documentazione completa informativa e tecnica sull’applicazione di “Garanzia Italia” alle operazioni di leasing si può trovare nella sezione del sito Assilea dedicata all’emergenza Covid.

Enrico Duranti ha rimesso il mandato di Presidente di **Assilea** per cessazione del proprio incarico da CEO di **Iccrea Bancalmpresa**, in conformità del dettato statutario. Il Vicepresidente anziano, **Carlo Mescieri**, ha assunto le funzioni di vertice dell’Associazione fino alle elezioni del nuovo presidente, che si svolgeranno nel mese di settembre. Il Consiglio di amministrazione di

Assilea ha espresso a Duranti l’apprezzamento per il lavoro svolto per l’Associazione e la divulgazione del leasing. Mescieri 70 anni, di origini mantovane, laureato in economia e commercio a Parma, è Amministratore Delegato presso **Société Générale Leasing** dal 2001 dopo una consolidata esperienza manageriale maturata all’interno del Gruppo Deutsche Bank, dal 1991 al 2001, e nell’attuale Gruppo, dal 2001 ad oggi, principalmente nei settori leasing e factoring. È stato Presidente di Assilea Servizi dal 2015 al 2019 e dal 2019 è membro del Comitato Esecutivo e Vice Presidente di Assilea.

Iccrea Bancalmpresa ha finalizzato, attraverso un’operazione di leasing pubblico, un finanziamento di 5 milioni di euro a beneficio del Comune di Abbiategrasso per la realizzazione di un impianto natatorio collocato in un’area in cui è già presente la piscina scoperta “Anna Frank”, in disuso da oltre tre anni. Tramite questa operazione verrà riconvertito un impianto già esistente nel Comune, rendendolo così operativo dalla primavera del 2022 insieme agli spazi circostanti destinati ai parcheggi. L’importo sarà rimborsato dal Comune lombardo in 20 anni, al termine dei quali è prevista l’opzione di riscatto finale del 10% dell’importo finanziato. L’operazione prevede l’attivazione di un partenariato pubblico privato – al quale partecipano anche Italimpresa S.r.l., A&T Europe S.p.A., Pederzani Impianti S.r.l. e Partecipazioni e Gestioni S.r.l. – mediante locazione finanziaria di opera pubblica avente ad oggetto la progettazione esecutiva, la realizzazione, il finanziamento, la manutenzione ordinaria e straordinaria nonché la gestione



per 20 anni del nuovo impianto natatorio. Con il comune di Abbiategrasso è la seconda operazione di leasing pubblico messa in piedi dalla banca corporate del Gruppo Bancario Cooperativo Iccrea, la prima è stata fatta nel 2014 con l'erogazione di un finanziamento da 3,3 milioni di euro per l'installazione di impianti fotovoltaici sulle coperture di alcuni edifici comunali.

Mercedes-Benz Trucks Italia, in collaborazione con la Captive del Gruppo, **Mercedes-Benz Financial Services Italia**, ha messo in cam-

po l'esclusiva offerta finanziaria di leasing "ReStart" dedicata al veicolo di punta della Stella, il Nuovo Actros. I punti di forza dell'iniziativa ReStart sono l'opportunità di elaborare proposte finanziarie dedicate a tutta la gamma Actros con un tasso fisso di interesse particolarmente competitivo dell'1,90%, per contratti leasing con durata fino a 66 mesi ed una rata mensile estremamente vantaggiosa pari a 1.150 euro, i primi sei mini canoni a partire da 100 euro al mese. Il Nuovo Actros, vincitore del premio "International Truck of the Year 2020", si conferma il truck leader per

l'impiego nel settore dei trasporti su lunghe distanze e della distribuzione organizzata. La sicurezza è al primo posto. Ciò è provato da un'evoluzione tecnologica iniziata ben 13 anni fa, che ha portato all'introduzione dell'Active Brake Assist di quinta generazione nella dotazione di serie. Inoltre, a completamento dei sistemi di assistenza alla guida, in aggiunta sono ordinabili il Tempomat con controllo di prossimità ed il nuovo Active Drive Assist; con la presenza di quest'ultimo, il Nuovo Actros viene a posizionarsi di diritto ad un livello 2 di guida autonoma, mai raggiunto nel settore dei Veicoli Industriali. Inoltre il Nuovo Actros vanta valori ben al di sotto dei limiti della normativa Euro 6d confermando le ottime prestazioni in termini di efficienza ed affidabilità in un'ottica "green" e di sostenibilità.

Banca Ifis, player specializzato nel sostegno finanziario alle PMI e alle filiere produttive del Made in Italy, ha firmato un accordo con ATS Servizi, per favorire l'accesso al credito delle imprese associate a Confesercenti. La convenzione permetterà alle aziende di usufruire dei prodotti e servizi della Banca per ottimizzare le proprie disponibilità finanziarie. In particolare, Banca Ifis metterà a disposizione gli strumenti del factoring, le proprie soluzioni di leasing e l'offerta dei mutui a medio lungo termine.

«La partnership con Confesercenti consentirà alle aziende associate di beneficiare di servizi tailor-made e rapidità nei tempi di risposta» ha spiegato **Raffaele Zingone**, responsabile Direzione Affari di Banca Ifis. «La Banca ha maturato una profonda conoscenza delle filiere produttive e del contesto in cui le PMI

operano. Nutriamo da sempre il massimo rispetto nei confronti di imprenditori e imprese e siamo quotidianamente impegnati, soprattutto in questo momento e di fronte a questo scenario complesso conseguente alla pandemia, a fornire una risposta efficace alle loro molteplici richieste, proponendo le migliori soluzioni finanziarie in base ai loro bisogni ed alle loro urgenze: dal sostegno al capitale circolante al supporto creditizio finalizzato a nuovi investimenti necessari per sostenere la crescita del business e la ripartenza».

«In questo periodo particolare che il Paese sta attraversando» ha sottolineato **Giuseppe Capanna**, Direttore Generale Confesercenti «vogliamo essere certi di poter fornire ai nostri Associati strumenti che semplifichino al massimo le procedure. In Banca Ifis abbiamo trovato un partner preparato e collaborativo che ci consentirà un migliore workflow, a vantaggio dei nostri associati e delle loro esigenze, con l'obiettivo di dare alle imprese un accesso facile, rapido e certo a tutte quelle agevolazioni che possono aiutarle nella ripresa dell'attività o semplificarne la gestione».

Telepass, in partnership con **Arval Italia**, offre in anteprima ai clienti che hanno scaricato l'app Telepass Pay la possibilità di attivare il primo servizio sul mercato che consente, in pochi click, di noleggiare un'auto, sottoscrivere in modalità paperless tutti i contratti e ricevere sotto casa il proprio veicolo. Attraverso l'app Telepass Pay sarà infatti possibile scegliere l'auto desiderata, riceverla in consegna a domicilio e, in un unico canone mensile, disporre del noleggio per 36 mesi con 100.000 Km inclusi

comprensivo di manutenzione ordinaria e straordinaria, assistenza h24 e soccorso stradale, bollo auto, copertura assicurativa. Alla novità del processo di noleggio digitale, si aggiunge un'ulteriore offerta innovativa: Arval Italia offre ai clienti Telepass Pay i propri veicoli connessi. Chi attiverà il servizio potrà infatti sperimentare in anteprima la mobilità intelligente di Next, piattaforma sviluppata per agevolare l'esperienza della "guida connessa" in grado di far interagire l'auto con i servizi Telepass Pay. In questo modo sarà possibile accedere al pagamento delle strisce blu, al servizio carburante – con segnalazione del livello carburante e della stazione convenzionata più vicina – e al lavaggio auto, usufruibile direttamente nel luogo dove l'auto è parcheggiata. Tutti i clienti che aderiranno alla soluzione di noleggio a lungo termine con i servizi Next di auto connessa Telepass Pay, beneficeranno inoltre dell'azzeramento dei costi dell'abbonamento Telepass e Telepass Pay per tutta la durata del noleggio e potranno usufruire ogni mese di un lavaggio auto gratuito o di un premio di 15 euro di carburante, che verranno riconosciuti direttamente sul conto Tpay in aggiunta a tutti gli sconti e i cashback offerti dal programma T-Sconto. Nell'ambito dell'offerta, è possibile scegliere tra tre modelli di auto proposti da Arval Italia con canoni in esclusiva per i clienti Telepass.

Osservatorio Mobilità 2020: Opportunità e incertezze del mercato automobilistico è il nuovo libro edito da **Arval Mobility Observatory**. Il testo (scaricabile gratuitamente al link <https://www.mobility-observatory.arval.it/osservatorio-mobilita-2020-opportunita-e-incertezze-del-mercato-automobilistico>)

representa una miniera di dati, numeri e tendenze dell'anno passato che possono aiutare gli stakeholder che si occupano di automotive a comprendere meglio l'anno in corso e i trend futuri. La pubblicazione, a cura di **Basilio Velleca**, Responsabile della Divisione Automotive Consulting della società di consulenza CWS, si concentra sul 2019, un anno "difficile e controverso", come lo definisce l'autore, caratterizzato da alcuni provvedimenti discussi, come l'introduzione del sistema Bonus / Malus e la revisione dei fringe benefit sulle vetture aziendali per favorire la diffusione di vetture meno inquinanti; ma anche la decisione dell'Europa di rendere obbligatoria, a partire dal 2022, l'installazione in dotazione di serie di alcuni sistemi avanzati di assistenza alla guida (ADAS) per rendere più sicure le strade e diminuire gli effetti degli incidenti stradali, oltre alle norme del Consiglio Europeo che definiscono i nuovi target di emissioni di biossido di carbonio a cui i costruttori di automobili e veicoli commerciali dovranno attenersi.

Dopo aver ripercorso i principali eventi del 2019, il libro fornisce l'andamento delle immatricolazioni nel mercato italiano, sia delle passenger car che dei veicoli commerciali, con un'analisi delle immatricolazioni dei tre principali canali di vendita: i privati continuano a rappresentare oltre il 50% del mercato, calano le immatricolazioni business mentre il noleggio rappresenta "il vero vincitore", con un trend in continuo sviluppo. Chiudono la raccolta di informazioni i dati sul mercato dell'usato.

Dallo spaccato, emerge un parco auto italiano concentrato nelle grandi aree metropolitane, che invecchia, che è sempre più inquinante, in cui aumentano i veicoli a benzina. Si tratta di tendenze che la sempre maggiore diffusione del noleggio potrebbe mitigare.

Sonia Angelelli, Head of Arval Mobility Observatory & Consulting, ha commentato: «*Osservatorio Mobilità 2020* offre quindi al lettore una fotografia accurata del mercato nel 2019, che rappresenta il contesto in cui si è innescata l'emergenza Covid-19. Arval Mobility Observatory ha l'obiettivo ambizioso di analizzare il presente per individuare le tendenze future, e crediamo che l'analisi di questo scenario risulterà fondamentale per studiare il settore automotive nel 2020, segnato da una crisi, che ha generato impatti significativi in termini economici, ma che potrebbe essere anche potenzialmente foriera di nuove opportunità per gli anni a venire».



Sonia Angelelli

ReiThera S.r.l., azienda operante nel settore delle biotech, ha ricevuto da **UniCredit Leasing**, società del Gruppo UniCredit, un finanziamento di 2,9 milioni interamente garantito da SACE. Il finanziamento complessivo all'azienda, per un totale 3,5 milioni, è stato completato con una quota di 0,6 milioni garantiti dal Fondo Centrale di Garanzia. Si tratta della prima operazione in leasing in Italia con Garanzia SACE. Le nuove risorse finanziarie derivanti dall'operazione si aggiungono al precedente finanziamento di 5 milioni erogato da UniCredit e coperto dalle garanzie del Fondo Centrale, sempre nell'ambito degli investimenti sul fronte della ricerca scientifica. La peculiarità

dell'operazione consiste nel vantaggio di poter acquistare specifici macchinari al fine di poter accelerare il processo di produzione, confezionamento e distribuzione di un vaccino contro il virus Covid-19. L'operazione è stata strutturata con una durata di 60 mesi. La ReiThera è un'azienda fortemente improntata alla ricerca scientifica innovativa; tra i diversi risultati conseguiti c'è l'individuazione del vaccino contro il virus Ebola. Attualmente, il mutare dello scenario globale per l'emergenza Covid-19 ha condotto la società a ridefinire il piano di azione, orientando la ricerca sulla sperimentazione "Coronavirus".

«Il finanziamento in leasing concesso a Rei-

Thera» ha dichiarato **Andrea Casini**, Co-CEO Commercial Banking Italy di UniCredit, «è il primo in Italia con garanzia SACE e conferma la grande attenzione del nostro Gruppo alla urgente necessità di ripartenza del sistema produttivo italiano attraverso l'utilizzo di tutte le possibili soluzioni previste dal Decreto Liquidità. Un'attenzione che si traduce anche in velocità di reazione. Il supporto qualificato di UniCredit Leasing si aggiunge alla già consolidata operatività con il Fondo Centrale di Garanzia. Con questo ulteriore finanziamento abbiamo la possibilità di sostenere nella sua totalità il progetto di crescita e gli investimenti di ReiThera».

Bain Capital Credit LP ha annunciato di aver completato l'acquisizione della ex **Hypo Alpe Adria Bank** dal Governo Austriaco, che la deteneva tramite il veicolo HBI-Bundesholding AG, rafforzando così la propria presenza strategica nel settore NPL in Italia. Nel contesto dell'acquisizione, la società friulana con sede a Tavagnacco e precedentemente attiva nel settore bancario, che negli ultimi anni si era concentrata sulla gestione del proprio portafoglio crediti e immobili, diviene un intermediario finanziario autorizzato ex Art. 106 TUB, cambia il proprio nome e la propria vocazione, occupandosi ora della gestione in servicing conto terzi di portafogli NPL, come Julia Portfolio Solutions S.p.A. Ai vertici di

Julia Portfolio Solutions, **Alfredo Balzotti**, che ricoprirà il ruolo di Presidente, e **Federico Di Berardino**, in qualità di Direttore Generale. Balzotti vanta oltre 25 anni di esperienza nei settori finanza, gestione immobiliare e distressed debt management. Da oltre 20 anni opera nel settore NPL, dapprima in Archon Group Italy ed in seguito nel Gruppo Deutsche Bank; da ultimo, dopo un periodo all'interno del Gruppo Hypo, ricopre il ruolo di Amministratore Delegato e Direttore Generale di Aquileia Capital Services S.r.l., la piattaforma NPL italiana di Bain Capital Credit. Di Berardino, avvocato, ha al suo attivo 20 anni di esperienza nel settore bancario, in ambito legale e crediti. Dopo aver lavorato in banche dei gruppi Intesa, Capitalia, UniCredit e, da ultimo, in Banca Valsabbina, si è unito a Hypo Alpe Adria Bank a fine 2013, dove negli ultimi quattro anni ha coordinato le complessive attività della società in tutti i settori del credito, nonché negli affari legali e regolamentari, ricoprendo da ultimo il ruolo di Vice Direttore Generale. Con circa 75 dipendenti e un portafoglio in gestione di circa 400 milioni di euro iniziali, Julia Portfolio Solutions sarà attiva in ambito NPL servicing nel settore corporate, con principale vocazione nel leasing immobiliare; la nuova società opererà in modo complementare rispetto alle attività di Aquileia Capital Services, che rimarrà attiva quale piattaforma captive di Bain Capital Credit in Italia. <

Notiziario chiuso in redazione il 24 agosto 2020



Il valore di crescere insieme.

Oggi Banca Ifis, da sempre al fianco delle piccole e medie imprese italiane, si rinnova nell'immagine e nel modo in cui ti sta vicina. Qualunque sia la tua necessità ti garantiamo la competenza, il supporto e le soluzioni personalizzate, pensate per sviluppare e far crescere il tuo business.



Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Per le condizioni contrattuali dei prodotti e servizi offerti dalla Banca, consulta i fogli informativi disponibili presso le filiali e sulla sezione Trasparenza del sito bancaifis.it.

bancaifis.it

Salone Nautico di Genova: rotta verso la sessantesima edizione



È stata presentata l'edizione 2020 – la sessantesima – del **Salone Nautico di Genova**, che dal 1° al 6 ottobre accoglierà nel capoluogo ligure gli operatori del settore e gli appassionati del mare. Tra gli espositori, è confermata la presenza dei principali cantieri, italiani ed esteri, che hanno partecipato all'edizione dello scorso anno, con alcune novità. Presenti ad oggi nomi di primo piano della nautica mondiale: per le imbarcazioni a motore hanno già

assicurato la loro partecipazione Amer Yachts, Arcadia, Azimut-Benetti, Gruppo Ferretti con la FSD – Ferretti Security Division, Pardo, Princess, Sanlorenzo, Sunseeker, VanDutch; per la vela, Beneteau, Dufour, Hanse, Jeanneau, Nautor's Swan, Mylius Yachts, Solaris e Vismara. Una nuova area sarà inoltre dedicata alle Superboat. Al gran completo tutto il mondo del fuoribordo, con grande partecipazione dal mondo dell'accessoristica e da quello dei servizi.

«Lavoriamo a pieno regime con l'obiettivo di realizzare un evento che unisca efficacia a sicurezza e si confermi come l'appuntamento più rappresentativo dell'eccellenza del Made in Italy, ed è con soddisfazione che vediamo ancora una volta il pieno coinvolgimento della città e il supporto concreto di Regione Liguria, Comune di Genova e Camera di Commercio di Genova» ha sottolineato il Presidente de I Saloni Nautici **Saverio Cecchi**.

Sarà attivato un piano di misure mirate a realizzare un layout flessibile e adattabile ai vari scenari. Questa infrastruttura garantirà la maggior sicurezza possibile relativamente



all'organizzazione, alla gestione dell'evento e all'accoglienza di visitatori ed espositori. A supporto della macchina organizzativa è stata istituita una Task Force composta da un pool di ingegneri e legali, coordinata dal Prof. Avv. Lorenzo Cuocolo, avvocato cassazionista, professore ordinario di Diritto pubblico comparato all'Università degli Studi di Genova e professore di Diritto pubblico all'Università Bocconi di Milano, nonché membro della Task Force sull'emergenza Covid-19 di Regione Liguria. Già programmati gli strumenti operativi per uno svolgimento nelle migliori condizioni di sicurezza senza pregiudizio per l'efficacia commerciale, con lo sviluppo di opportuni

servizi in linea con i parametri dell'OMS – Organizzazione Mondiale della Sanità. Questo grazie all'introduzione di strumenti innovativi, in termini di logistica, gestione telematica, controllo degli accessi, ma anche con una nuova concezione, possibile grazie all'ampiezza degli spazi all'aperto disponibili che fanno del Salone Nautico di Genova un unicum rispetto ad altre manifestazioni. In questa prospettiva ha un ruolo di primo piano il ticketing online, attraverso il sito www.salonenautico.com, lo strumento unico per l'acquisto dei biglietti del Salone Nautico. I titoli di accesso saranno rigidamente abbinati ai giorni di visita, in modo da permettere il controllo e la gestione



dei flussi e quindi l'eventuale calmieramento preventivo delle vendite. Il sistema permetterà al visitatore di integrare le prenotazioni con ulteriori servizi esclusivi quali parcheggi, battelli e altri trasporti. Gli ingressi al quartiere saranno presidiati e automatizzati.

Sul fronte della promozione internazionale, è stata avviata la campagna di comunicazione estera del Salone Nautico inserita nel Piano di Promozione del Made in Italy del Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale e reso operativo da ICE Agenzia.

«Il Salone Nautico è “sempre in movimento”» ha dichiarato **Alessandro Campagna**, Direttore Generale de I Saloni Nautici. «La nostra nuova campagna di comunicazione, lanciata a luglio in Italia e all'estero per promuovere l'evento, lo identifica come una realtà mobile e innovativa e sempre pronta alle nuove sfide. La nostra

visione è ispirata alla lezione del mare, è quella che abbiamo appreso dal suo fluire continuo, dai suoi orizzonti, dalla sua forza, dalla sua resilienza».

Confermato anche quest'anno il tradizionale palinsesto FORUM dei convegni istituzionali, in collaborazione con Confindustria Nautica: il primo appuntamento è previsto la mattina di venerdì 2 ottobre con la presentazione dei dati della *Nautica in Cifre*, nell'ambito della terza edizione di Boating Economic Forecast, e proseguirà con numerosi seminari di approfondimento

tecnico sui temi di maggiore attualità.

Il Salone Nautico di Genova è anche il punto di arrivo di un'ulteriore iniziativa promossa da Confindustria Nautica insieme ad ICE Agenzia: «Dalla metà di luglio abbiamo dato il via alla campagna social “#back2boating”, con riferimento ad un hashtag lanciato dalla comunità internazionale di ICOMIA – International Council of Marine Industry Associations» ha spiegato il Direttore Generale di Confindustria Nautica **Marina Stella** «per sostenere il settore, promuovere il turismo nautico e la vacanza in barca, all'insegna del sogno, della sicurezza e della libertà, e inviteremo tutti a vivere lo stesso sogno nella realtà, al Salone Nautico di Genova dal 1° al 6 ottobre. La campagna, ancora nella sua prima fase, ha già contribuito solo su LinkedIn ad un aumento di follower del 29%». <

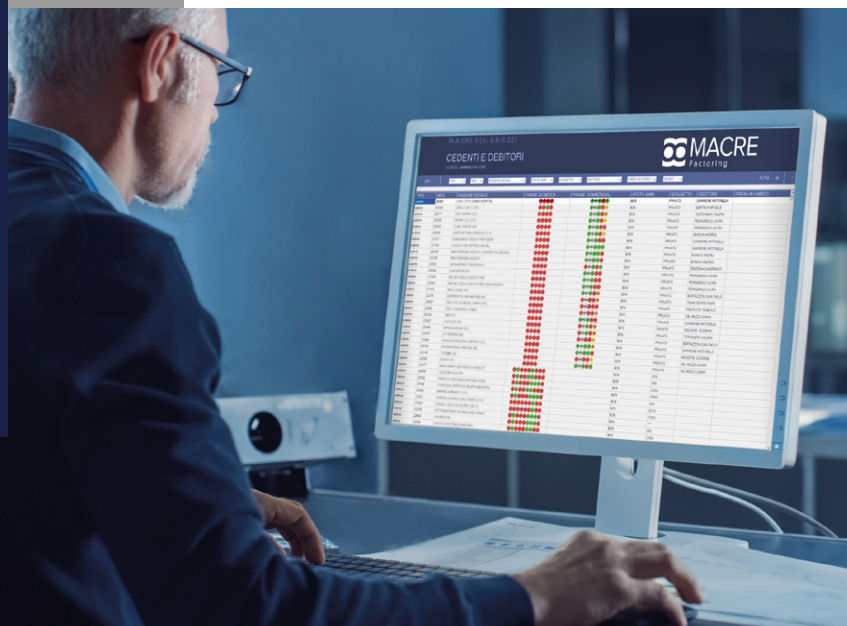
M.A.CRE. Factoring

Piattaforma per il monitoraggio
delle posizioni cedenti
e debitori



Fornisce una dashboard aziendale
specifica in ambito factoring che
sintetizza informazioni residenti su
diversi sistemi aziendali.

La piattaforma
per il factoring



Perchè M.A.CRE.

Un efficace sistema di “risk management” nel factoring non può prescindere dall’analisi approfondita sui comportamenti dei debitori.

L’osservazione comportamentale costante e metodica sui debitori, oltre a fornire un segnale particolarmente utile nella gestione del rischio, consente di porre in atto tempestive azioni di correzione da parte delle società di factoring.

Vantaggi

- > Rappresenta un pratico cruscotto di controllo per i gestori.
- > Consente un’analisi facilitata di controparti debitori «multiceduti»
- > Permettere il drill-down sulle posizioni senza andare in «ridondanza» con il sistema gestionale
- > Favorisce una gestione più vicina alla cultura del Risk Manager.
- > Facilita il compito del gestore organizzando i rapporti di competenza in ordine di priorità di intervento, in base al livello di rischio calcolato.
- > Consente una visione immediata, intuitiva e a 360° sia del cedente che del debitore tra loro in relazione.

1

Sintetizza

in un unico cruscotto di controllo/operativo e rende omogenei i dati presenti nei diversi sistemi informativi

2

Facilita

azioni mirate di contatto/ sollecito (e-mail, pec, telefono) inerenti il rapporto commerciale fra il cedente e il debitore

3

Abilita

una dashboard aziendale specifica in ambito Factoring personalizzata per i diversi livelli di interesse

benefind.it

L'operatività post-Covid dei veicoli commerciali

Arval Mobility Observatory, l'osservatorio sulla mobilità di Arval, in collaborazione con il centro studi Econometrica, ha realizzato una ricerca volta ad analizzare gli aspetti principali della gestione dei veicoli commerciali leggeri da parte dei fleet manager. Dall'indagine, emerge in primo luogo che i veicoli commerciali rappresentano oltre un terzo della flotta totale delle aziende intervistate (36%) attestandosi come un asset strategico per molte di loro. Uno dei più importanti trend evidenziati riguarda i metodi di finanziamento: la modalità più diffusa per avere in flotta gli LCV è il noleggio a lungo termine (45%), seguito da acquisto in contanti (30%), acquisto con finanziamento (13%) e leasing (12%). Numeri che dimostrano come le aziende, indifferentemente dalla grandezza della propria flotta, prediligano l'utilizzo dei mezzi piuttosto che il loro possesso, confermando una maggiore richiesta delle forme alternative alla proprietà, come il noleggio o il leasing. Il tempo medio di permanenza in flotta degli LCV è pari a 6 anni e 1 mese, che scende a 4 anni considerando solamente i mezzi noleggiati.

Sicurezza, monitoraggio ed efficientamento della flotta sono i principali obiettivi che i fleet manager dichiarano di perseguire con il ricorso ai servizi per la gestione delle flotte basati sulle innovazioni tecnologiche.

Gli strumenti capaci di proteggere i driver nei loro spostamenti sono ritenuti strategici nell'85% dei casi e con un punteggio medio di 8.1, mentre gli alert sulla manutenzione in tempo reale sono apprezzati dal 73% delle aziende con un voto medio di 7.6.

Monitoraggio ed efficientamento sono invece garantiti dai servizi di generazione di KPI periodici (consumi, chilometraggio, tipologia di utilizzo), giudicati importanti dal 73% degli intervistati, e da quelli di geolocalizzazione che, con un punteggio di 6.2, risultano molto apprezzati da oltre la metà delle aziende intervistate (51%).

L'attenzione verso la sicurezza è confermata dalla crescente diffusione degli ADAS, i sistemi avanzati di assistenza alla guida, anche nelle flotte LCV. Tra i vari sistemi, il più gettonato è la frenata d'emergenza automatica (indicata come obbligatoria dal 35% delle aziende), capace di ridurre in modo significativo gli incidenti

e prevenire la sicurezza del driver così come la merce o le strumentazioni trasportate. L'indicatore di sovraccarico viene considerato d'obbligo nel 31% dei casi, mentre l'avviso di collisione e il sistema di mantenimento della carreggiata sono fondamentali rispettivamente nel 25% e nel 24% dei casi. Meno frequente l'adozione del sistema di sorveglianza dell'angolo cieco (16%).

Nonostante la crescente diffusione di questi sistemi, molti passi in avanti vanno ancora fatti sul fronte sicurezza prima dell'entrata in vigore della nuova regolamentazione che li renderà

obbligatori a partire dal 2022. Infatti, solo il 5% delle aziende intervistate ha deciso di dotare i propri veicoli con tutte e cinque queste tecnologie, mentre il 41% non ne adopera nessuna.

Sempre più sviluppi tecnologici sono previsti, non solo dal punto di vista della sicurezza, ma anche sul fronte delle nuove forme di alimentazione. Un altro argomento di grande interesse è, infatti, la transizione green delle flotte LCV: l'85% dei veicoli commerciali oggetto della rilevazione è alimentato con motori tradizionali, mentre il restante 15% si muove con energie alternative, di cui il 3% sono mezzi elettrificati. Questi rappresentano il vero nuovo campo di esplorazione per tutte quelle



aziende che ambiscono a un corretto mix di alimentazioni in flotta.

L'indagine analizza poi altri aspetti legati alla gestione delle flotte LCV, come gli allestimenti e la loro manutenzione, i chilometri e i tragitti percorsi, le modalità di utilizzo.

Il futuro delle flotte LCV, secondo la ricerca, passa quindi da un maggior utilizzo dei mezzi a scapito del loro possesso, dalla sempre maggior diffusione di strumenti e tecnologie per la sicurezza dei driver e per il monitoraggio e l'efficientamento delle flotte e dalla transizione energetica verso alimentazioni green. Il crescente e progressivo passaggio dalla proprietà all'uso supporterà questo strategico cambiamento. <

DONA IL TUO 5 PER MILLE

all'Associazione Ricerca Neurologica Onlus



UN GESTO CHE PER TE NON COSTA NIENTE
PER NOI HA UN VALORE GRANDISSIMO

PARKINSON - ALZHEIMER - ICTUS - SCLEROSI MULTIPLA - EPILESSIA - CEFALEE



come fare?

MODELLO 730

COMUNICA AL TUO COMMERCIALISTA IL CODICE FISCALE ARNo **93005860502**
E FIRMA NELL'APPOSITO RIQUADRO DEL MODELLO UNICO O DEL 730

CUD

COMPILA L'APPOSITO RIQUADRO CON IL CODICE FISCALE ARNo **93005860502** E FIRMA

www.arnoneurologia.it

Via Scirocco, 53 (zona Cotone-Bicchio) - 55049 Viareggio
Tel. 0584/393444 - Fax 0584/1953006
www.concredito.it

Rapporto Istat 2020: come è cambiata la vita degli italiani



È stata la pandemia da Covid-19 a dominare lo scenario internazionale negli ultimi mesi, e il nostro Paese è uno di quelli che per primi e in maniera più violenta ne hanno sofferto. Si apre con queste considerazioni il Rapporto Istat 2020, che – giunto alla ventottesima edizione – traccia un profilo sociologico ed economico dell'Italia. Com'è noto, la diffusione dei contagi è stata relativamente contenuta nelle Regioni del Sud e nelle Isole; più marcata in quelle del Centro, e in particolare nelle Marche, e decisamente più elevata nelle Province del Nord, soprattutto in Lombardia.

La distribuzione temporale della prima ondata ha visto il raggiungimento del picco intorno a metà aprile e l'avvio di una nuova fase a partire dal mese di maggio, nella quale si è registrato un rapido calo di casi e decessi, in ulteriore diminuzione per tutto il mese di giugno. Anche l'età ha inciso in maniera differente: l'eccesso di mortalità ha colpito gli uomini tra settanta e ottant'anni, seguiti dagli ultranovantenni.

Nel caso delle donne, con un numero totale di infezioni ben inferiore, le precedenti classi di età si sono invertite. Da non dimenticare, infine, che a essere maggiormente a rischio è stata la popolazione di status sociale più basso, in particolare quella poco scolarizzata: l'eccesso di mortalità dei meno istruiti rispetto ai più istruiti è risultato superiore del 30% per gli uomini e del 20% per le donne.

A fare i conti con l'avanzare della pandemia è stato il Sistema Sanitario Nazionale (SSN), che – non senza difficoltà – è comunque riuscito a reggere all'impatto dell'emergenza. Nello specifico, gli ospedali sono stati sotto pressione al punto da dover diminuire il numero di ricoveri per malattie ischemiche del cuore e cerebrovascolari, benché per queste patologie, una volta ospedalizzate, sia in ogni caso rimasta immutata la capacità di trattamento tempestivo e appropriato. Si è altresì ridotta la capacità di offrire interventi di chirurgia non urgente, mentre gli interventi non differibili in ambito oncologico e ortopedico sono stati

sempre eseguiti. A questo proposito, va precisato che negli ultimi anni il nostro SSN non ha potuto disporre delle risorse necessarie a un adeguato sviluppo tecnico e infrastrutturale: dal 2010 al 2018 la spesa sanitaria pubblica media su base annua è aumentata solo dello 0,2% mentre il numero di posti letto è sceso dell'1,8%. Non solo. Le Aziende Sanitarie, che nel 2013 investivano circa 2,4 miliardi di euro, ne hanno investiti solo 1,4 miliardi nel 2018. Quali le motivazioni di dati così poco incoraggianti? Sicuramente la diminuzione del personale sanitario. Infatti, in Italia ci sono circa 40 medici e 58 infermieri ogni 10.000 residenti (in Germania 42,5 medici e ben 129 infermieri). Il nostro Paese ha quindi affrontato il Covid-19 con 66.481 medici specialisti nelle aree relative all'emergenza, dalle malattie infettive a quelle degli apparati respiratorio e cardiovascolare, fino alla medicina interna. Discorso simile per i posti letto degli ospedali, il cui numero è passato dai 356.000 del 1995 (ovvero 6,3 per 1.000 abitanti) ai 211.000 del 2018 (3,5 per 1.000 abitanti). Tutto questo in un Paese nel quale la popolazione anziana è aumentata, tra il 2002 e il 2019, di 3,1 milioni – se si considerano gli over 65 – e di 1,8 milioni – se si considerano gli over 80.

Ma il 2020 è ricordato anche per il lockdown generalizzato che ha di fatto bloccato il Paese per due mesi. In quel periodo, prosegue l'Istat, è cresciuta, tra i cittadini, la fiducia nelle istituzioni. Gli intervistati hanno attribuito un voto di 9/10 al personale medico e paramedico e di 8,7/10 a quello delle Protezione civile. Ad aumentare è stato anche il senso civico, dal momento che i comportamenti

suggeriti per contenere la diffusione del virus (distanziamento sociale, lavaggio delle mani, uso delle mascherine, etc.) sono stati rispettati dalla stragrande maggioranza della popolazione. Sono naturalmente diminuiti i contatti con i familiari non conviventi, mentre sono aumentate frequenza e durata delle chiamate e videochiamate ad amici e parenti. L'isolamento è stato indice di una riprogrammazione dei tempi della giornata: per quasi tutti è aumentato il tempo libero, da dedicare anche ad attività ludiche. Radio e televisione l'hanno fatta da padroni, con il duplice scopo di informare e intrattenere le fasce più anziane della popolazione. Anche la lettura è cresciuta, con il 26,9% degli italiani che ha letto libri e il 40,9% quotidiani. Benché in lockdown, gli italiani non hanno rinunciato all'attività fisica (rigorosamente dentro casa). Sono aumentate anche le attività creative come il canto, la pratica musicale, la scrittura, la pittura, il disegno. Molti hanno passato più tempo in preghiera: il 22,2% tutti i giorni, il 42% almeno una volta a settimana. La chiusura delle scuole è stato un ulteriore elemento di aggregazione familiare: l'85,9% degli individui con bambini fino ai 14 anni ha dedicato maggior tempo e impegno alla pulizia della casa, alla cura dei figli, della cucina. Quest'ultima ha rappresentato, fra l'altro, un momento di svago anche tra i giovani. Eppure le famiglie con bambini hanno dovuto fare i conti con crescenti difficoltà, prima fra tutte la necessità dei genitori di essere fisicamente presenti sul luogo di lavoro e al contempo gestire i figli a casa, senza che i nonni o altri parenti non conviventi potessero supportarli. Al contempo, se nel 2019 circa un



milione 337 mila occupati dichiarava di aver lavorato dalla propria abitazione almeno un giorno (e solo 184.000 in modo prevalente), già a marzo 2020 il 12,6% degli italiani ha lavorato da casa, fino a toccare il 20,1% a maggio. Ad adottare lo smart working sono state più le donne che gli uomini (24% contro 17%) e, in termini geografici, soprattutto al Centro-Nord (22%) rispetto al Sud (15%). Sono questi i dati forse più peculiari della prima metà dell'anno, soprattutto se si pensa che circa 7 milioni di italiani svolgono un lavoro eseguibile senza difficoltà da casa propria, e che quasi 17 milioni di occupati presentavano, prima della pandemia, un orario di lavoro per nulla flessibile. In alcuni casi (5,6 milioni) i ritmi erano così limitanti da non permettere di trovare il tempo per prendere permessi o comunque svolgere attività personali. Direttamente correlata allo

smart working è la dotazione di strumenti informatici adeguati alla propria professione (incluso lo studio): in questo senso, circa il 20% degli studenti del Sud Italia ha avuto notevoli difficoltà per la carenza o inadeguatezza dei mezzi a propria disposizione.

La pandemia, nonostante i proclami di qualche scienziato o presunto tale, non è affatto terminata. Sarà solo il comportamento degli italiani che si atterranno alle prescrizioni a contenere un'eventuale seconda ondata del virus. Nel frattempo, l'immagine che emerge è quella di un Paese che era sicuramente impreparato ad affrontare un'emergenza sanitaria di questa portata, ma che orgogliosamente ha messo in campo tutte le sue forze per combatterla e ripartire.

Gianluca Basciu

MAGAZINE Leasing

LOCAZIONE FINANZIARIA e NOLEGGIO A LUNGO TERMINE

**bimestrale ANNO III N. 3
SETTEMBRE-OTTOBRE 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, Alessandro Carretta,
Federica Pinochi, Stefano Vannucci

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

Fotografie: Adobe Stock, ALD Automotive,
ANIASA, Arval, Archivio Indigobild, Assifact, Assilea,
Banca Ifis, Confindustria Nautica, Daimler, Lotus

La testata "Leasing Magazine" è di proprietà di
G.A. SERVICE di Gianfranco Antognoli & C.
P.IVA 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

#allYOUneedisLEASE, 23

A&T Europe, 29
Alba 11 SPV, 26
Alba Leasing, 25
ALD Automotive Italia, 26, 27
ALD Automotive Marocco, 27
Amer Yachts, 36
Android, 24
Angelelli Sonia, 33
ANIASA, 12, 13, 14
Aquilaia Capital Services, 34
Arcadia, 36
Archiapatti Massimiliano, 13, 14
Archon Group Italy, 34
Arval Italia, 31, 32, 40
Arval Mobility Observatory, 32, 33, 40
Assifact, 8, 9, 10, 11
Assilea, 23, 24, 28, 29
Assilea Servizi, 29
ATS Servizi, 31
Audiobranding Italy, 18
Azimut-Benetti, 36

Badolati Andrea, 27
Bain Capital Credit, 34
Balzotti Alfredo, 34
Banca Akros, 25
Banca Centrale Europea, 11, 26
Banca Europea per gli Investimenti, 26
Banca Finint, 26
Banca Ifis, 15, 16, 17, 18, 31
Banca IMI, 25
Banca Valsabbina, 34
Banco BPM, 25
Beneteau, 36
Boating Economic Forecast, 38

Camera di Commercio di Genova, 36
Campagna Alessandro, 38
Capanna Giuseppe, 31
Capitalia, 34
Carelli Giacomo, 25
Carretta Alessandro, 8, 11
Casini Andrea, 34
Cassa Depositi e Prestiti, 26
Chiomenti, 26
Citibank N.A., 26
Colao Vittorio, 9

Colombini Luciano, 15, 16, 17
Commissione Europea, 10
Comune di Abbiategrosso, 29, 30
Comune di Genova, 36
Concerto Music, 18
Confesercenti, 31
Confindustria, 12
Confindustria Nautica, 38
Cuocolo Lorenzo, 37
CWS, 32

Deutsche Bank, 29, 34
Di Bernardino Federico, 34
Dufour, 36
Duranti Enrico, 29

Econometrica, 40
Enel X, 27

FCA Bank, 24, 25
Ferretti, 36
Ferretti Security Division, 36
Fluendo Agency, 18
Fondo Centrale di Garanzia, 33, 34
Fondo Europeo per gli Investimenti, 26
Fürstenberg Fassio Ernesto, 15, 16, 17

Giaretta Enrico, 18

Hanse, 36
HBI-Bundesholding, 34
Hogan Lovells, 26
Hypo Alpe Adria Bank, 34

Iccrea BancalImpresa, 29, 30
ICE Agenzia, 37
ICOMIA, 38
Intesa Sanpaolo, 25, 34
Ios, 24
Istat, 43, 44
Italimpresa, 29

Jeanneau, 36
Julia Portfolio Solutions, 34

Leasys, 24, 25
LinkedIn, 38
Lotus, 24, 25

Macchiola Luigi, 24
Mercedes-Benz Financial Services Italia, 30

Mercedes-Benz Trucks Italia, 30
Mescieri Carlo, 29
Ministero degli Affari Esteri, 37
Mylius Yachts, 36

Nautor's Swan, 36

Organizzazione Mondiale della Sanità, 37
Pardo, 36

Parlamento Europeo, 10
Partecipazioni e Gestioni, 29
Pederzani Impianti, 29
Princess, 36

Radio DeeJay, 15
Regione Liguria, 36, 37
ReiThera, 33, 34

SACE, 8, 28, 29, 33, 34
Salone Nautico Genova, 36, 37, 38
Saloni Nautici, 36, 38
Sanlorenzo, 36
Securisation Services, 26
Société Générale Corporate & Investment Banking, 25
Société Générale Leasing, 29
Solaris, 36
Stella Marina, 38
Sunseeker, 36

Telepass, 31, 32

UniCredit, 33, 34
UniCredit Leasing, 33, 34
Università Bocconi di Milano, 37
Università degli Studi di Genova, 37
Università La Sapienza Roma, 18

Valigny Philippe, 27
VanDutch, 36
Velleca Basilio, 32
Vismara, 36

Zingone Raffaele, 31

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