

2018

TO LEASE

I numeri del Leasing e del Noleggio
DATI 2017-18



ASSILEA
Associazione Italiana Leasing

2018

TO LEASE

I numeri del Leasing e del Noleggio
DATI 2017-18



ASSILEA
Associazione Italiana Leasing

Chiuso per la stampa l' 11 Maggio 2018
edito da Assilea Servizi S.u.r.l.

responsabile del progetto
Beatrice Tibuzzi

realizzato con la collaborazione di
Eleonora Pontecorvi, Chiara Toscano

coordinatrice del progetto
Danila Parrini

progetto e realizzazione grafica
www.creative-farm.it

LEASING E RIPRESA ECONOMICA

1. LA STRADA PER IL RINNOVAMENTO	7
1.1 - Investimenti motore della crescita globale	9
1.2 - La ripresa dell'area euro	10
1.3 - Italia: avviato il processo di innovazione	12
<i>Focus: La produzione industriale e la fiducia delle imprese</i>	13
1.4 - +35% gli investimenti in mezzi di trasporto	15
<i>Focus: La diffusione del Piano Industria 4.0</i>	17
2. IL LEASING COME LEVA PER IL CAMBIAMENTO	19
2.1 - La crescita dello stipulato leasing in Europa e in Italia	21
2.1.1 - Il mercato europeo del leasing supera i livelli pre-crisi	21
2.1.2 - Dinamica a due cifre per il mercato italiano	23
<i>Focus: Penetrazione del leasing su investimenti e finanziamenti</i>	26
2.2 - Ripartizione dello stipulato leasing per canale di vendita	28
<i>Focus: Analisi dell'offerta agenti</i>	29
2.3 - Dinamiche del costo del denaro	31
2.3.1 - Prosegue nel 2017 la diminuzione dei TEG medi applicati	31
2.3.2 - Costo del funding (in collaborazione con Aritma)	33
2.4 - Le dinamiche del portafoglio leasing	35
<i>Focus: Leasing e PMI</i>	36
3. I DESTINATARI DEL LEASING	39
3.1 Settore Economico (SAE): famiglie e imprese private spingono l'andamento dello stipulato nel 2017	41
3.2 Attività economica (ATECO): cresce il leasing ai settori manifatturiero e costruzioni	42
3.3 Persone fisiche e società a responsabilità limitata trainano il leasing	45
<i>Focus: Forma giuridica e comparto merceologico leasing</i>	46
4. CRESCE LO STIPULATO IN TUTTE LE AREE DEL PAESE	47
4.1 Bene lo strumentale al nord e l'auto al centro-sud	49
4.2 I settori più importanti a livello regionale	51
Sale il peso della manifattura al nord	51
Scende il peso dell'immobiliare al centro	52
Trasporto e manifattura prevalgono al sud	53
I TREND PER COMPARTO	
5. SEMPRE PIÙ NOLEGGIO E LEASING PER L'AUTO	55
5.1 - In aumento le immatricolazioni auto a società	57
5.1.1 - Più noleggio alle aziende e più leasing a privati	57
5.1.2 - Le autovetture più "leasingate"	59
<i>Focus: I 10 modelli auto più richiesti nel 2017</i>	61
5.2 - Più investimenti e leasing di veicoli commerciali	62
<i>Focus: I veicoli commerciali più "leasingati"</i>	63
5.3 - I volumi comprensivi dei veicoli industriali	64
5.3.1 - Comparti e operatori	64
5.3.2 - Stabili le percentuali medie di anticipo e riscatto	65
5.3.3 - Sempre più unità nuove nel leasing auto	67
6. DINAMICHE AL TOP NEL LEASING STRUMENTALE	69
6.1 - La crescita del leasing operativo	71
6.2 - Il peso degli operatori esteri e delle società commerciali	72
6.3 - Le categorie di beni maggiormente "leasingati"	75
6.4 - Costante la durata media contrattuale	76
6.5 - Anticipo e opzione finale di acquisto: dai più bassi ai più alti	77
7. LEASING E IMPRESE 4.0	79
7.1 - Incidenza e crescita progressiva mensile	81
7.2 - I beni 4.0 più leasingati	82
7.3 - Ticket medio triplicato	83
7.4 - Dove si trovano le imprese più innovative	84
8. LE OPPORTUNITÀ COLTE NEL NAUTICO E NELL'IMMOBILIARE	87
8.1 - Aeronavale e ferroviario: performance positiva del leasing nautico	89
<i>Focus: Il leasing nautico</i>	90
8.2 - Leasing immobiliare: segnali di ripresa nel sotto-comparto "da costruire"	92
8.2.1 - Le dinamiche per le diverse categorie di immobili "leasingati"	94
8.2.2 - Anticipo e opzione finale d'acquisto per tipo immobile	95
SFIDE E OPPORTUNITÀ	
9. NPL E NON PERFORMING "LEASING"	97
9.1 - Strategie per il deleveraging del portafoglio NPL	99
<i>Focus: Composizione degli NP "Leasing"</i>	102
9.2 - Il recupero crediti esternalizzato	103
<i>Focus: Recupero per comparto da attività esternalizzata</i>	105
9.3 - Il remarketing dei beni ex-leasing	106
<i>Focus: La valutazione del bene in fase di rivendita</i>	109
10. 2018: DINAMICHE E PREVISIONI	111
10.1 - Andamento dell'economia e previsioni economiche	113
10.2 - Dinamiche del leasing nel primo trimestre dell'anno	115
10.3 - Strumenti Agevolativi vincenti per il leasing a PMI	117
10.3.1 - Oltre 70% di leasing nelle prenotazioni "Nuova Sabatini"	117
10.3.2 - La cumulabilità con il "Fondo di Garanzia"	118
10.4 - Aspettative e previsioni per il 2018	120

APPENDICE





PREMESSA

“TO LEASE” PER CRESCERE E INNOVARE

“Nel 2017, la crescita degli investimenti in Italia ha superato la media dell’area euro e lo stipulato del binomio leasing e locazione ha mostrato una dinamica del nostro Paese migliore rispetto alla media europea.

I 26,6 miliardi di volumi leasing 2017, comprensivi del renting a lungo termine auto e strumentale, hanno superato ampiamente i livelli di stipulato mobiliare pre-crisi.

Il settore ha vissuto profonde trasformazioni: nel comparto auto cavalcando la crescita del noleggio a lungo termine, nello strumentale in termini di offerta di leasing operativo, nell’immobiliare riavviando il finanziamento di nuove costruzioni commerciali e industriali.

A maggio 2018, il leasing si conferma ancora una volta come il prodotto preferito dalle PMI per attingere ad una delle più importanti forme di agevolazione agli investimenti di questi ultimi anni: oltre il 70% delle prenotazioni di cui alla “Nuova Sabatini” riguarda operazioni che verranno finanziate in leasing, rispetto ad un residuo 30% di finanziamenti bancari.

Impresa 4.0 non è una rivoluzione tecnologica, è una rivoluzione culturale delle aziende che intendono rimanere competitive in un contesto in continua evoluzione.

La competitività si raggiunge anche e soprattutto tramite quegli strumenti che abbinano le esigenze della clientela alle evoluzioni tecnologiche.

In questo contesto si comprende il +35% di crescita del leasing operativo nel 2017 e la forte penetrazione del leasing finanziario negli investimenti delle imprese innovative.

Nell’auto sta crescendo anche il leasing ed il noleggio a lungo termine diretto ai privati.


Gli operatori leasing stanno affrontando in maniera attiva il tema degli NPL che ancora pesa sul loro capitale e sui loro bilanci.

Una velocizzazione del processo di smaltimento degli NPL consentirà di liberare nuove risorse e raggiungere l’obiettivo di crescita di 28,6 miliardi di nuovo stipulato che le società si attendono per il 2018.”

Enrico Duranti
Presidente Assilea

STRUMENTALE

BOOM STRUMENTALE **+18,5%** sui volumi stipulati

Tra i beni più leasingati... Beni IT, Macchinari agricoli e
Apparecchiature elettromedicali 



Crescono i volumi del movimento terra

LEASING = 4.0

22% del leasing è 4.0

Brescia, Vicenza e Modena i distretti con
più investimenti 4.0

LEASING OPERATIVO +34,8%

dei volumi stipulati nel 2017

+62,9% le società commerciali

Il **65,3%** del leasing operativo parla
tedesco o olandese



AUTO



Crescono leasing su **VEICOLI INDUSTRIALI** e **NOLEGGIO a LT A PRIVATI** 

LEASING FINANZIARIO

Crescita rispetto all'anno precedente:

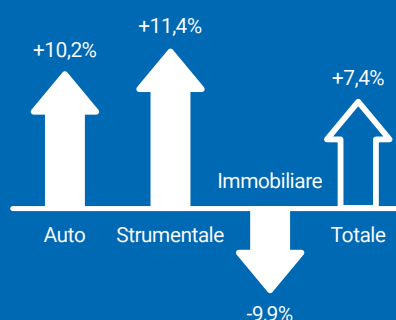
 autovetture **+25,7%**
  veicoli industriali **+7,8%**

NOLEGGIO A LUNGO TERMINE (NLT) 40,2% dello stipulato auto

Le autovetture in noleggio a lungo termine dominano il comparto auto (**53,5%** sul totale)

Brillante performance delle autovetture in NLT: **+12,9%** 

PREVISIONI 2018



BUONE ASPETTATIVE PER IL 2018:

Auto e Strumentale consolidano la crescita

- Attese molto positive per NLT e leasing operativo
- Previsioni al ribasso per il comparto immobiliare





LA STRADA PER IL RINNOVAMENTO

Nel 2017 si è registrata una crescita globale dell'economia. L'Italia ha visto diminuire il proprio divario con la media dell'area Euro ed ha conosciuto una dinamica degli investimenti più sostenuta. Oltre all'export anche la domanda interna ha so-

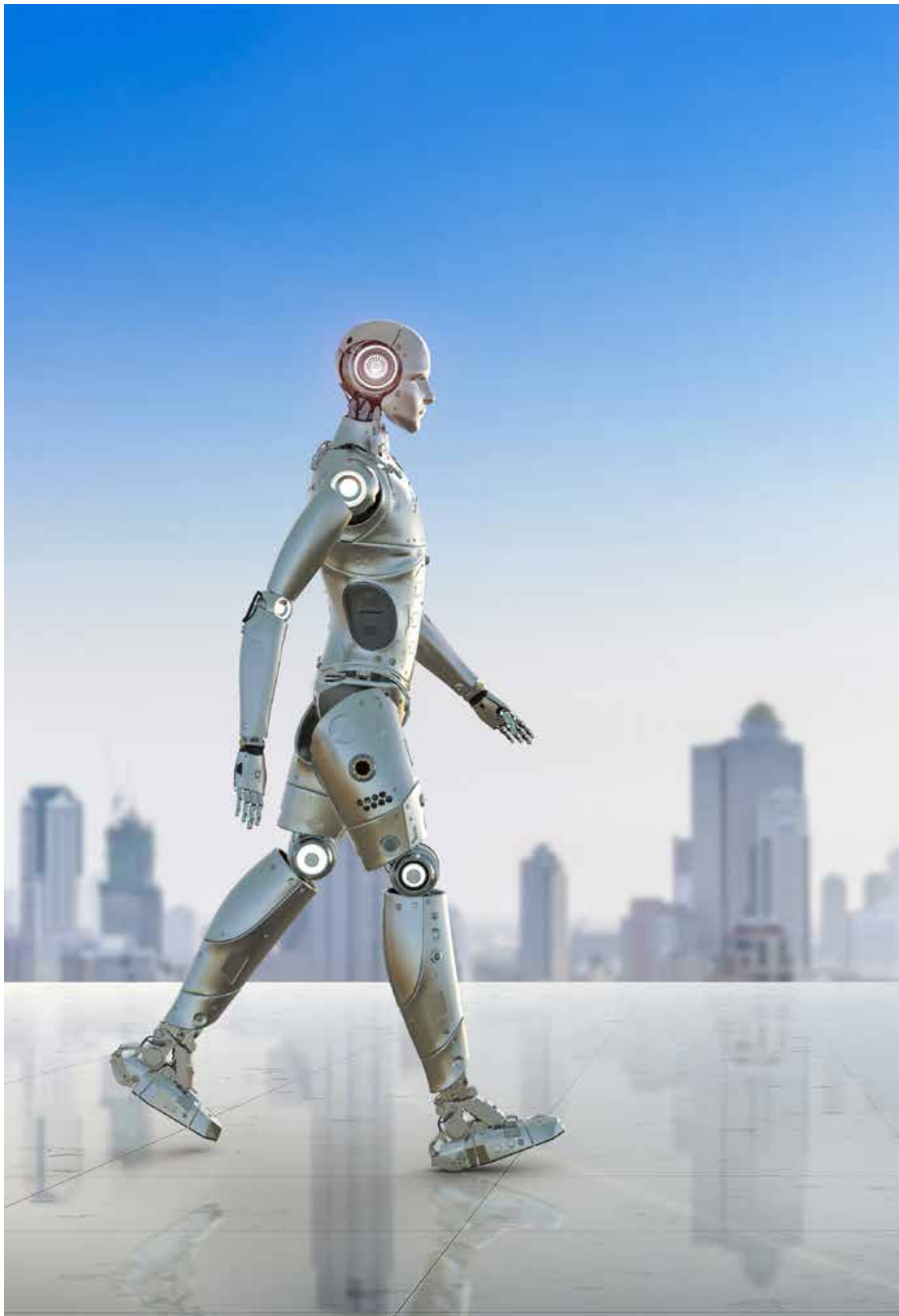
stenuto la ripresa.

Una porzione importante degli investimenti è stata destinata all'innovazione, dando nuova vivacità al sistema produttivo ed al clima di fiducia delle imprese.

SOMMARIO

1.1 - Investimenti motore della crescita globale	9
1.2 - La ripresa dell'area euro	10
1.3 - Italia: avviato il processo di innovazione	12
<i>Focus: La produzione industriale e la fiducia delle imprese</i>	13
1.4 - +35% gli investimenti in mezzi di trasporto	15
<i>Focus: La diffusione del Piano Industria 4.0</i>	17







1.1 - INVESTIMENTI MOTORE DELLA CRESCITA GLOBALE

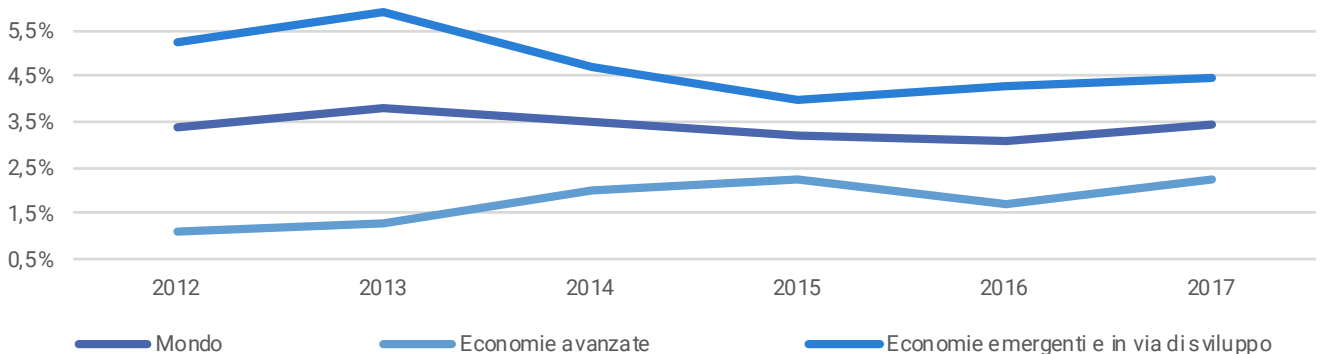
Il 2017 ha visto consolidare la **crescita economica globale** iniziata negli anni precedenti: la crescita del PIL mondiale è stata stimata dal Fondo Monetario Internazionale al 3,7%, mezzo punto percentuale in più rispetto al 2016 [cfr. Fig. 1]. Tale crescita è stata diffusa tra tutti i paesi, accelerando la sincronizzazione a livello mondiale: la quota di paesi che ha evidenziato una crescita dell'attività economica sopra la media degli anni recenti è, infatti, aumentata.

Tra le economie emergenti spiccano in termini di performance positive alcuni **paesi esportatori**, come Russia, Sud Africa e Sud America, i quali hanno beneficiato della ripresa dei prezzi delle materie prime. Anche nei paesi del **Sudest Asiatico, Cina ed India** la crescita è rimasta robusta nel 2017

(6,4%) grazie alla domanda interna di consumo, alla ripresa del commercio globale e alle politiche fiscali di incentivo di alcuni governi verso industrie IT ed e-commerce. Questi fattori hanno fatto sì, inoltre, che gli afflussi netti di investimenti dall'estero rimanessero in linea con i ritmi degli anni precedenti.

Nelle economie avanzate, gli **Stati Uniti**, i quali sono cresciuti nel 2017 del 2,2%, hanno visto un irrobustimento della domanda interna ulteriormente rafforzata dall'ottimismo sull'impatto a breve termine della politica fiscale espansiva. Anche in **Giappone** la crescita è stata dell'1,5%, in miglioramento di mezzo punto percentuale.

Figura 1 – Andamento del PIL mondiale e delle principali aree geo-economiche (var.%)



Fonte: International Financial Statistics (IFS)

A livello di singoli componenti, gli **investimenti** hanno rivestito ruolo di motore della crescita mondiale, spingendo l'aumento delle esportazioni e delle importazioni soprattutto nella seconda metà dell'anno. Tale dinamica è stata favorita dal contesto di costi dei finanziamenti sostanzialmente favorevoli, dai profitti in crescita e da un diffuso aumento del clima di fiducia delle imprese. Il miglioramento dell'attività economica va ricondotto alla stabilizzazione dell'indice di acquisti relativo al settore dei servizi e alla crescita di quello concernente il settore manifatturiero. Il **commercio mondiale** -che tende ad essere fortemente correlato con gli investi-

menti globali- ha continuato a supportare la crescita nel 2017 e, dopo due anni di debolezza, ha visto un tasso di crescita reale che è stato stimato dal Fondo Monetario Internazionale pari al 4,9%. Lo slancio è stato più pronunciato nei mercati emergenti e nei paesi in via di sviluppo, dove è passato dal 2,2% del 2016 al 6,4% nel 2017, in conseguenza del miglioramento dei tassi di crescita degli investimenti dei paesi esportatori precedentemente colpiti dalla crisi delle commodity. Anche nelle economie avanzate la dinamica positiva riflette il recupero degli investimenti e della domanda domestica.



1.2 – LA RIPRESA DELL' AREA EURO

L'area Euro tra le economie avanzate è quella che ha registrato il recupero più marcato in termini di **crescita dell'output**. Come riportato dai dati in **tabella 1**, il prodotto interno lordo

nel 2017 è aumentato del 2,3%, 0,5 punti percentuali in più rispetto alle dinamiche dell'anno precedente.

Tabella 1 – Andamento delle principali variabili economiche i termini reali

Var. % sul periodo precedente	Italia		Area Euro	
	2017	2016	2017	2016
PIL	1,5	0,9	2,3	1,8
Importazioni	5,3	3,5	4,4	4,8
Esportazioni	5,4	2,4	4,9	3,4
Spesa delle famiglie residenti	1,4	1,4	1,7	2,0
Indice dei prezzi al consumo	1,3	-0,1	1,5	0,2
Investimenti fissi lordi	3,8	3,2	3,5	4,6
Tasso di disoccupazione	11,3	11,7	9,1	10,0
Tasso ufficiale di riferimento (in %)	0,0	0,0	0,0	0,0
Quotazione del dollaro (valore assoluto)	1,1	1,1	1,1	1,1
Debito pubblico/PIL (in %)	131,8	132,0	86,7	89,0

Fonte: Banca d'Italia, Istat, Eurostat

Le **esportazioni nette** hanno dato un contributo positivo, soprattutto grazie all'aumento delle esportazioni (+4,4%) supportate dal diffuso recupero dell'economia globale e da una più forte domanda interna. Il **consumo privato** si è ulteriormente rafforzato nel 2017, con una crescita annuale media del 1,7%. Il fattore principale di spinta di tale performance è stato l'aumento del reddito da lavoro. Il **tasso di disoccupazione**, infatti, ha continuato a calare nell'ultimo biennio, arrivando al 9,1% su base annua e all'8,7% nel mese di dicembre, livello più basso dall'inizio del 2009. Tuttavia, guardando a diverse misure (ad esempio la quota di inattivi e sottoccupati part time) la sotto-utilizzazione della forza lavoro è rimasta elevata. Anche la componente degli **investimenti** ha continuato la ripresa, con una crescita del 3,5% sul 2016. Questo rilancio è stato diffuso su tutti i tipi bene come trasporti, altri macchinari e attrezzature e prodotti di proprietà intellettuale. Nel complesso, il valore aggiunto lordo dell'industria (escluse le costruzioni) è aumentato del 2,9%, mentre per il settore servizi l'espansione è stata circa del 2,2% su base annuale. Gli investimenti in costruzioni hanno registrato un lieve aumento, anche se partendo da livelli più bassi, in linea col recupero del mercato immobiliare nell'area euro. Il valore aggiunto delle costruzioni ha ripreso slancio crescendo intorno al 3%, livello di crescita più alto registrato dal 2006, ma assestandosi su livelli ancora molto più bassi del periodo pre-crisi.

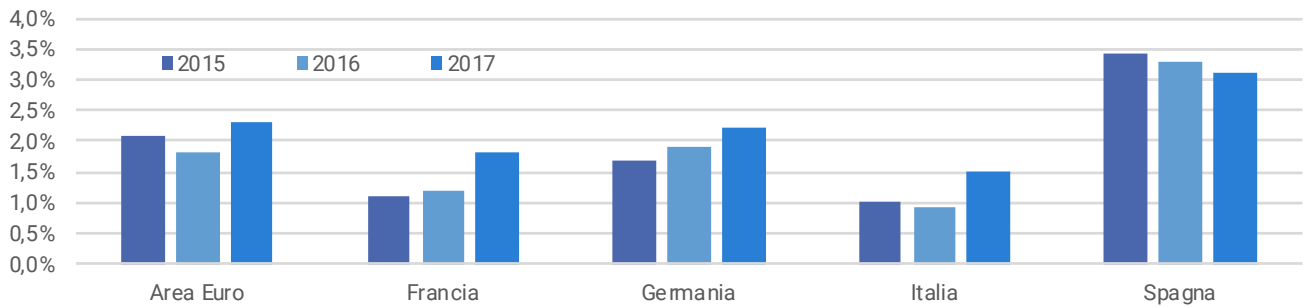
L'**inflazione** media dell'area euro, misurata dall'indice armonizzato dei prezzi al consumo, è cresciuta dell'1,5% nel 2017 dallo 0,2% dell'anno precedente. Questo aumento ha riflettuto in maggior misura il contributo dei prezzi energetici rispetto a quello dei prezzi non-energy. L'inflazione "core", ovvero quella

calcolata escludendo prezzi alimentari ed energetici, ha registrato una crescita marginale di solo 1 punto percentuale, principalmente a causa della scarsa pressione dei prezzi interni, la cui dinamica è rimasta piatta. Di conseguenza, la Banca Centrale Europea, diversamente da quanto intrapreso dalla Federal Reserve, Bank of Canada e Bank of England, ha mantenuto sostanzialmente a zero il tasso di rifinanziamento principale, proprio per volgere le misure di politica monetaria a supporto della ripresa della crescita dell'output e ad un ritorno del tasso di inflazione a un livello di medio termine intorno al 2%. Nel 2017 il **tasso di cambio** nominale effettivo dell'euro si è apprezzato, in termini bilaterali, contro molte delle divise principali. Tale apprezzamento è stato particolarmente pronunciato contro il dollaro. Infine, il rapporto **debito pubblico/PIL** è passato dall'86,7% del 2016 all'89,0%. Il miglioramento del saldo primario, la crescita economica favorevole e i tassi di interesse hanno portato a un miglioramento del valore dell'aggregato in esame, pur con differenze importanti da paese a paese.

La dinamica del PIL è stata positiva per tutte le principali economie dell'eurozona [cfr. Fig. 2]. Italia e Francia, in particolare, sono i due paesi che hanno avuto il maggior slancio (0,6 punti percentuali in più nel 2017 rispetto all'incremento dell'anno precedente). L'**economia italiana** nel 2017 consolida la fase espansiva iniziata nel 2015, con una crescita reale del Pil dell'1,5%. Anche la Germania ha proseguito il trend positivo iniziato dal 2014. Unica eccezione è rappresentata dalla Spagna che rallenta il ritmo di crescita di 2 punti percentuali tra 2017 e 2016, rimanendo comunque su livelli di crescita al di sopra al 3,0%, visibilmente più alti della media dell'area euro.



Figura 2 – Andamento del PIL (var.%)

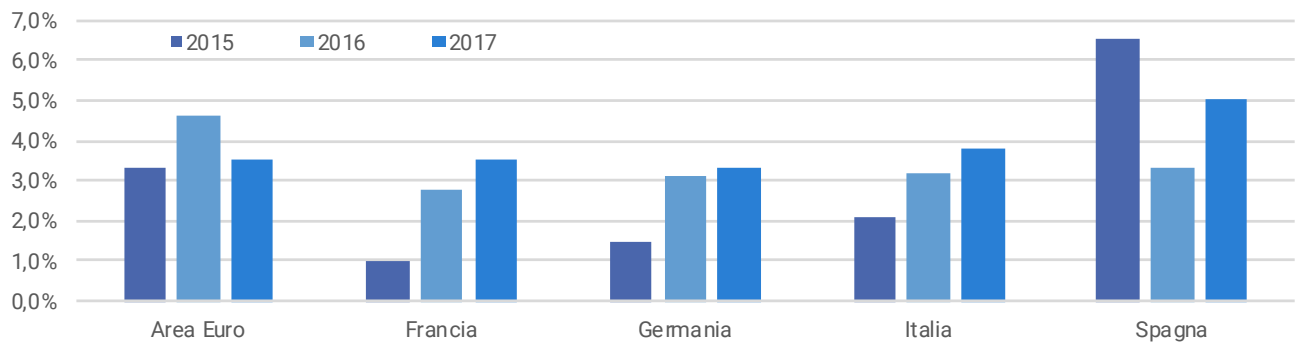


Fonte: Eurostat

Confrontando i dati in variazioni tra singoli paesi, l'economia italiana ha mostrato performance inferiori alla media dei partner europei per tutto il triennio in esame. Guadagni in termini comparativi possono essere osservati, invece, sulla componente degli investimenti del 2017 [cfr. Fig. 3]: gli inve-

stimenti dell'anno sono, infatti, cresciuti del 3,8%, valore al di sopra della media europea (3,5%). Insieme a quella francese, questa rappresenta la miglior dinamica su tutto il triennio 2015-2017.

Figura 3 – Andamento degli investimenti (var.%)



Fonte: Eurostat

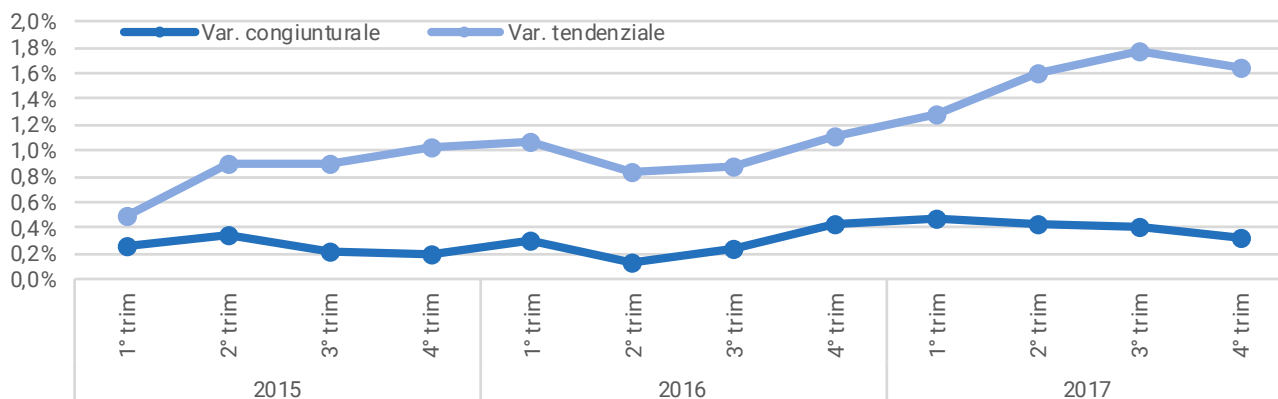


1.3 – ITALIA: AVVIATO IL PROCESSO DI INNOVAZIONE

Analizzando nel dettaglio la dinamica trimestrale del Pil negli ultimi 3 anni [cfr. Fig. 4], si nota come, in termini tendenziali, la crescita abbia ripreso slancio già a partire dalla seconda metà del 2016, raggiungendo il valore più alto nel terzo trimestre del 2017 (+1,8% sullo stesso periodo del 2016). Guardando ai dati congiunturali, nel primo trimestre del 2017, il PIL è aumentato dello 0,5%, accelerando rispetto al periodo precedente. A partire dai mesi primaverili, la crescita dell'output ha iniziato a rallentare, rimanendo tuttavia su variazioni di valore positive per tutto il 2017. Oltre alla componente rilevante delle esportazioni, un contributo importante a tale crescita è pervenuto dalla dinamica degli investimenti: in au-

tunno, ad esempio, il valore aggiunto è salito di quasi l'1,0% nell'industria in senso stretto e nelle costruzioni ed in misura più modesta nei servizi (0,2%). La dinamica delle principali componenti degli investimenti è riportata nel paragrafo 1.4. La recente indagine BEI sugli investimenti delle imprese italiane rivela come il 49% delle imprese che hanno effettuato investimenti lo scorso anno abbia sviluppato o introdotto nuovi processi, prodotti o servizi. Tale percentuale di investimenti innovativi è più elevata di quella che si è osservata nella media dei Paesi europei (35%) e si è concentrata soprattutto nel comparto manifatturiero.

Figura 4 – Variazioni trimestrali del PIL (var. % su dati destagionalizzati a prezzi costanti)

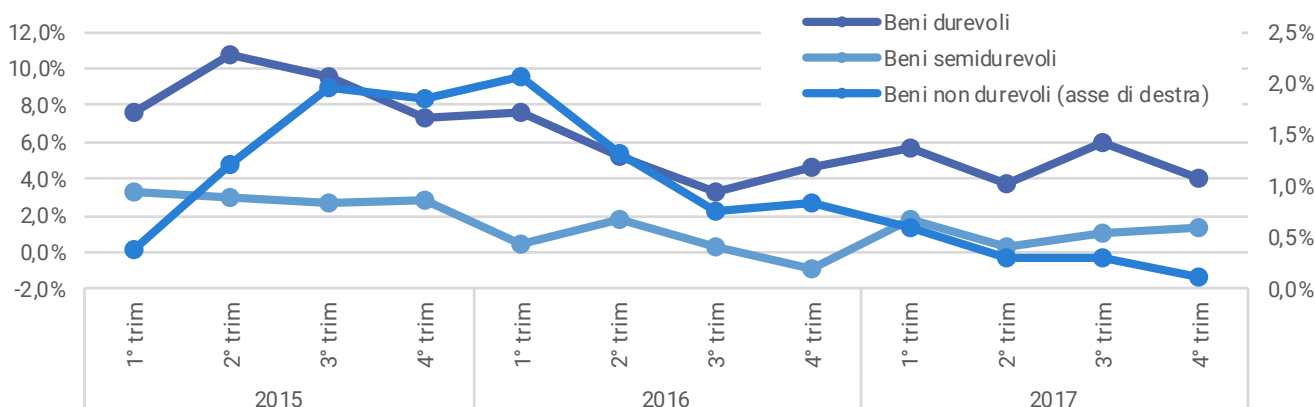


Fonte: Istat

I consumi nazionali hanno chiuso il 2017 con +1,1%, dato leggermente inferiore a quello della spesa per consumi delle famiglie, il quale ha registrato un +1,4% [cfr. Tab. 1], riportandosi, così, quasi sui livelli del 2009. Tuttavia, nel quarto trimestre le spese delle famiglie hanno rallentato fermandosi allo +0,1% dallo +0,4% del periodo precedente, in corrispondenza a una diminuzione dei redditi disponibili. La dinamica dei consumi per le famiglie nel 2017 è stata, però, differen-

ziata a seconda del tipo di bene considerato [cfr. Fig. 5]: la spesa destinata ai beni semidurevoli è quella che ha avuto performance migliori nel 2017. Più volatile ma in linea con quest'ultima è stata la dinamica del consumo dei beni durevoli: dopo la caduta nel terzo trimestre 2016, si sono assestati su variazioni tra l'1,8% e l'1,3% durante l'anno successivo. Il consumo dei beni non durevoli, all'opposto ha rallentato per tutto il 2017, registrando variazioni tendenziali quasi nulle.

Figura 5 – Variazioni trimestrali dei consumi delle famiglie (var. % tendenziali su dati destagionalizzati a valori concatenati)



Fonte: Istat

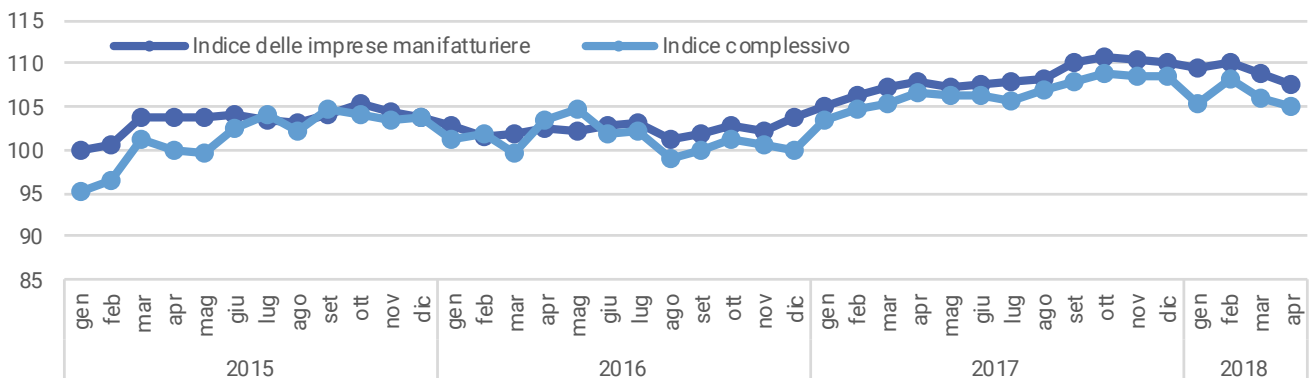
LA PRODUZIONE INDUSTRIALE E LA FIDUCIA DELLE IMPRESE

L'indicatore composito del clima di fiducia delle imprese italiane viene misurato a cadenza mensile dall'Istat considerando i saldi delle variabili che compongono il clima di fiducia delle imprese manifatturiere (giudizi sulla domanda in generale, attese sulla produzione e giudizi sulle giacenze di prodotti finiti), delle costruzioni (giudizi sugli ordini e attese sull'occupazione), dei servizi di mercato (giudizi e attese sugli ordini, attese sull'andamento degli affari) e del commercio al dettaglio (giudizi e attese sulle vendite, giudizi sulle giacenze). Guardando all'andamento di tale indicatore nel periodo 2015-2017, la fiducia delle imprese si è mantenuta su livelli elevati

in tutti i principali comparti di attività [cfr. Fig. 1]. Negli ultimi mesi del 2017, l'indice complessivo ha raggiunto il suo punto più alto (109). Per quanto riguarda l'indice manifatturiere, la dinamica del 2017 è stata brillante, con l'indice culminato a 111 a settembre per poi tornare a 110 in dicembre.

Nonostante il rallentamento osservato nei primi mesi di quest'anno, come vedremo nel capitolo seguente, la dinamica del leasing si è mantenuta positiva anche nel primo trimestre 2018.

Figura 1 – Indice mensile del clima di fiducia delle imprese e delle imprese manifatturiere (base 2015=100; dati destagionalizzati)



Fonte: Istat

L'attività industriale in Italia è in recupero dal 2015. Il processo di accumulazione del capitale ha beneficiato del miglioramento delle condizioni sul mercato del credito associate anche al proseguimento della politica monetaria espansiva nell'area euro, delle misure di incentivo agli investimenti privati introdotte con il piano Industria 4.0 e del clima di fiducia positivo tra gli operatori. Nelle medie annuali l'indice della produzione industriale ha segnato una crescita dell'1,4% nel 2016 e del 3,1% nel 2017. I settori che hanno mostrato maggiore dinamismo sono la farmaceutica (7,4%), i mezzi di trasporto (5,6%), le altre industrie manifatturiere (4,6%), la metallurgia e metalli (3,7%), i macchinari e le attrezzature (3,7%).

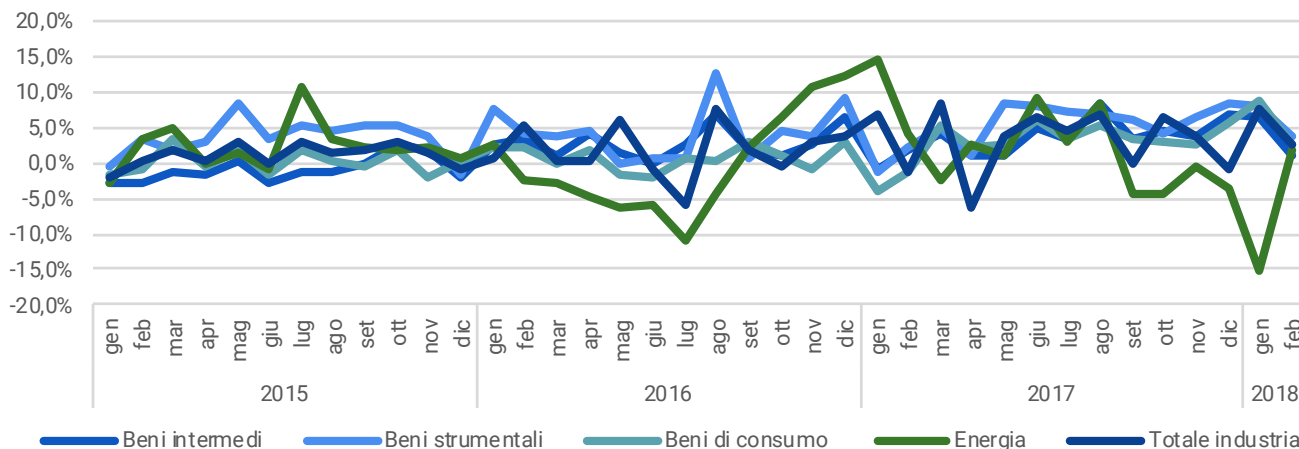
C'è stata un'accelerazione tra secondo e terzo trimestre dopo

la stagnazione rilevata nel primo. Nel quarto trimestre la crescita è stata dello 0,3%, più contenuta rispetto all'aumento dell'1,4% del terzo trimestre. A livello mensile, molto positiva la produzione industriale a dicembre, con un aumento dell'1,6% rispetto a novembre e del 4,9% su base annua. I valori dettagliati dell'indice [cfr. Fig. 2] mostravano sia a ottobre che a novembre aumenti apprezzabili per i beni di consumo e per i beni strumentali; più limitato era l'aumento dei beni intermedi, mentre una variazione negativa segnava il comparto dell'energia.

Nei primi mesi del 2018 la produzione industriale ha subito un leggero peggioramento che porta ad un lieve ridimensionamento delle aspettative di crescita dell'anno in corso.



Figura 2 – Andamento mensile dell'indice di produzione industriale per raggruppamenti delle principali industrie (variazioni tendenziali percentuali; dati corretti per gli effetti di calendario)

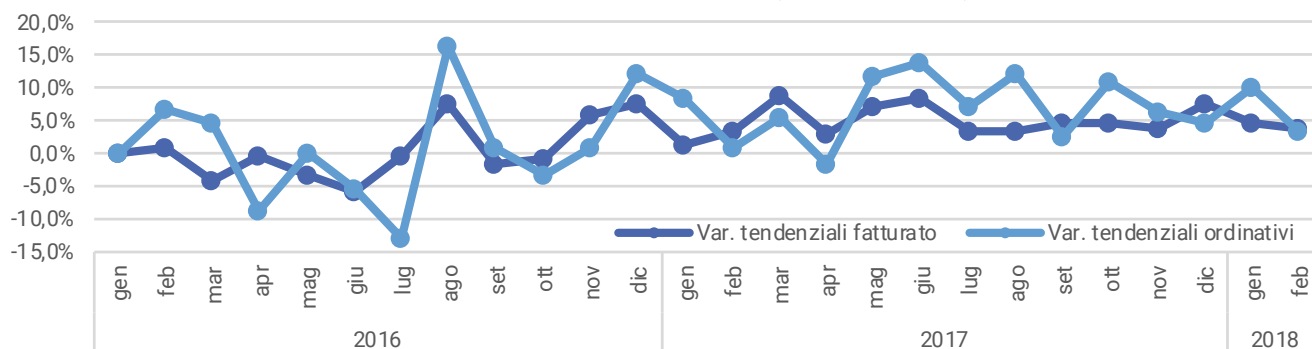


Fonte: Istat

Gli ordinativi nel quarto trimestre 2017 hanno registrato un aumento, rispetto al trimestre precedente, del 9,4%. Dinamiche positive si sono avute sia sul mercato interno (+8,5%) che su quello estero (+10,7%). In particolare, nel solo mese di dicembre gli ordinativi dell'industria hanno mostrato un deciso incremento tendenziale (+6,9%) [cfr. Fig. 3]. Anche il fatturato, nella media del 2017 corretta per gli effetti di calendario, ha registrato

un incremento in valore del 5,1%. con crescita del 4,6% sul mercato interno e del 6,1% su quello estero. Nel quarto trimestre la crescita, rispetto al trimestre precedente, è stata del 6,1%. Per il solo comparto manifatturiero, l'incremento nei volumi è stato pari al 3,3%. L'indice sugli ordinativi a febbraio 2018 ha subito un sensibile rallentamento che, come abbiamo visto, sta incidendo negativamente sul clima di fiducia delle imprese.

Figura 3 – Tendenza del fatturato e degli ordinativi nell'industria (base 2010=100)



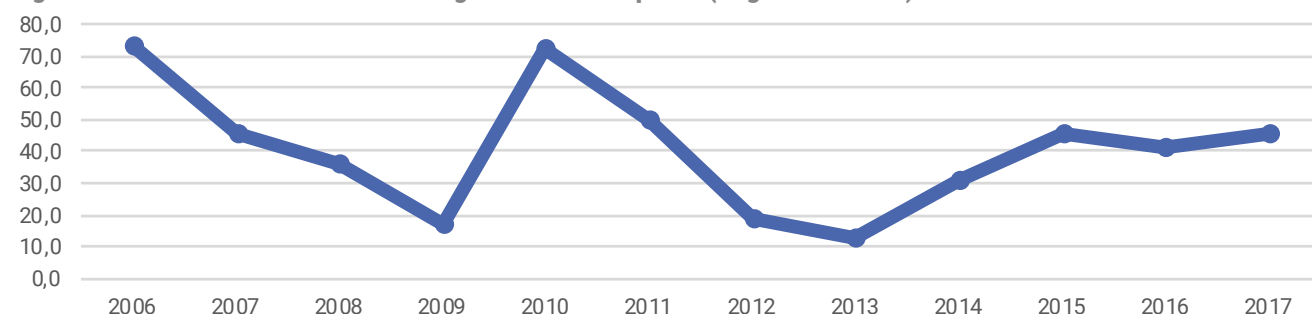
Fonte: Istat

La positiva dinamica dell'economia nel 2017 si è riflessa sui dati di nati-mortalità delle imprese italiane, elaborati da Unioncamere-InfoCamere: il numero delle imprese iscritte nei registri delle Camere di commercio ha superato il numero di quelle che hanno chiuso i battenti.

In particolare, da un lato vi è stato un lieve rallentamento della nascita di nuove imprese (quasi 357mila a livello nazionale,

l'1,8% in meno del 2016) e dall'altro una più consistente frenata delle chiusure (poco più di 311mila, il dato più contenuto degli ultimi dodici anni), in calo del -3,4% rispetto all'anno precedente [cfr. Fig. 4]. I maggiori impulsi sono arrivati dalle regioni del Sud (a cui si deve quasi il 60% dell'aumento complessivo) ed ai settori, del turismo (+10.335), dei servizi alle imprese (+7.206) e delle attività professionali scientifiche e tecniche (+5.494).

Figura 4 – Andamento del saldo demografico delle imprese (migliaia di unità)



Fonte: InfoCamere

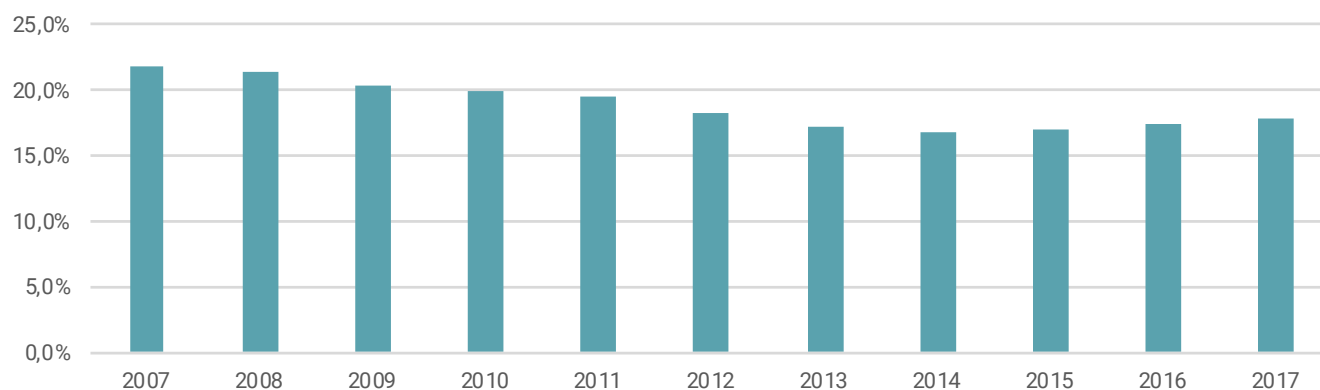


1.4 +35% GLI INVESTIMENTI IN MEZZI DI TRASPORTO

Gli investimenti hanno contribuito in modo importante alla ripresa della crescita nel 2017, aumentando del 3,8% sul 2016. In rapporto al Pil, la dinamica degli investimenti si è ripresa già a partire dal 2015, arrivando nel 2017 a rappresentare

quasi il 18% dell'output generato dal paese [cfr. Fig. 6]. Questo valore, seppur positivo, è ancora lontano dai livelli pre-crisi: nel periodo 2007-2009 era superiore al 20%.

Figura 6 - Rapporto investimenti/PIL (val. % su dati a prezzi costanti)

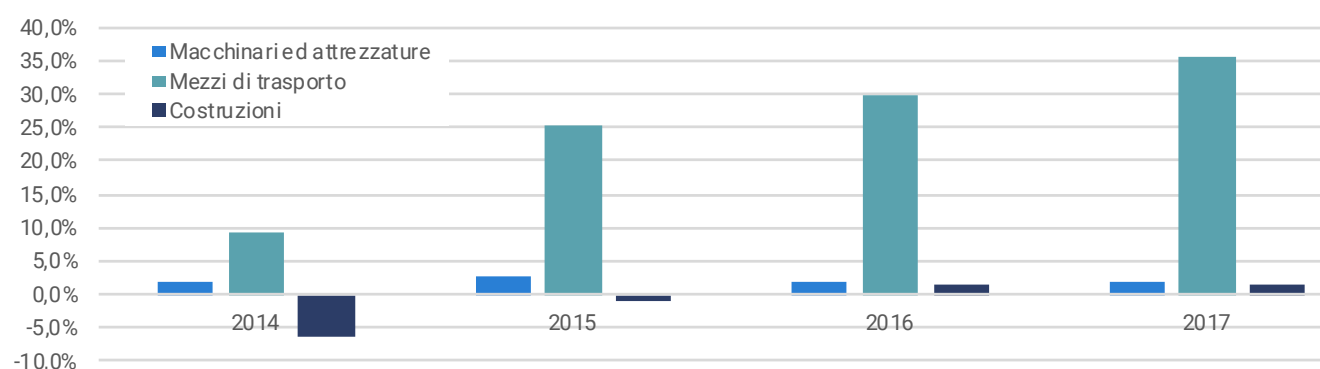


Fonte: Istat

In figura 7 viene analizzata la dinamica degli investimenti fissi lordi per tipo bene. Le variazioni più consistenti si sono avute sugli investimenti in mezzi di trasporto, che sono aumentati nel 2017 a +35,6%, arrivando a quasi 26 milioni di euro (a prezzi correnti) [cfr. Tab. 2]. Gli investimenti in costruzioni rappresentano la componente più importante degli investimenti fissi lordi e sono aumentati del +1,1%, per il secondo anno consecutivo anche se in modo meno marcato.

All'interno di questa categoria, sono gli investimenti in abitazioni a registrare la crescita più importante, 1.33 milioni di euro in più tra il 2016 e il 2017. I dati Istat sugli investimenti in costruzioni comprendono anche i costi legati alle transazioni immobiliari e, quindi, risultano, quindi influenzati dal buon andamento del mercato immobiliare. Gli investimenti in macchinari e attrezzature crescono dell'1,8%, rallentando leggermente rispetto alla dinamica iniziata nel 2015.

Figura 7 - Investimenti fissi lordi per tipo bene (var. % a valori concatenati)



Fonte: Istat

Tabella 2 - Investimenti fissi lordi (valori in milioni di euro)

Var. % sul periodo precedente	A prezzi correnti			A valori costanti		
	2017	2016	Var %	2017	2016	Var %
costruzioni, di cui:	137.826	135.420	1,8%	129.415	127.972	1,1%
<i>abitazioni</i>	76.157	74.315	2,5%	70.712	69.381	1,9%
<i>fabbricati non residenziali e altre opere</i>	61.669	61.105	0,9%	58.703	58.592	0,2%
macchine e attrezzature	87.535	84.977	3,0%	81.029	79.584	1,8%
mezzi di trasporto	25.985	19.425	33,8%	25.682	18.943	35,6%
beni immateriali	48.627	47.632	2,1%	47.689	47.015	1,4%
TOTALE	299.973	287.454	4,4%	283.814	273.514	3,8%

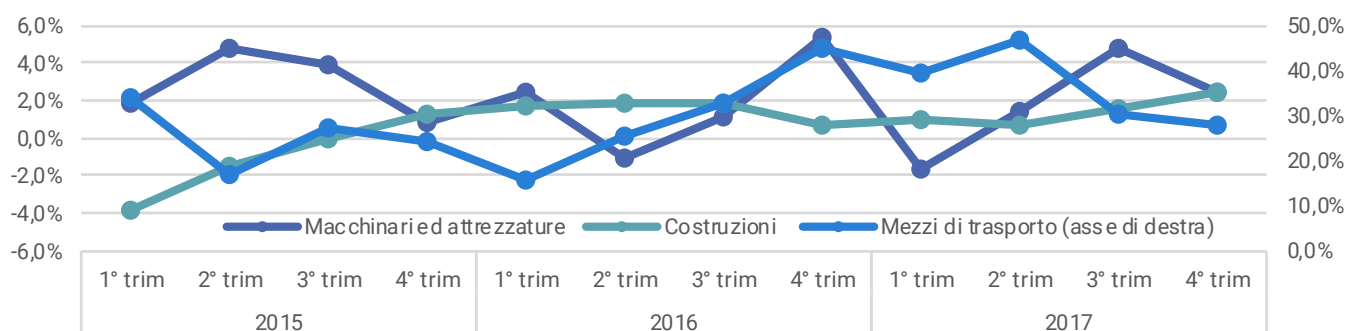
Fonte: Istat



In figura 8 è evidenziato il dettaglio dell'andamento trimestrale dell'acquisizione del capitale fisso complessivo per tipo bene. Gli acquisti in mezzi di trasporto hanno visto la crescita più marcata a partire dal 2016 e arrivando al +46,9% a metà del 2017. Gli investimenti in costruzioni sono cresciuti in termini tendenziali fino alla metà del 2016, subendo poi un

arresto nei trimestri successivi. Nel quarto trimestre 2017 è proseguita l'accumulazione di capitale, sospinta dall'aumento particolarmente vivace degli acquisti di mezzi di trasporto (28,2%) e da quelli più contenuti degli investimenti in macchinari e attrezzature (2,4%) e in costruzioni (2,4%, incremento più marcato che nel terzo trimestre del 2017).

Figura 8 – Dinamiche trimestrali tendenziali degli investimenti fissi lordi (var.% a prezzi costanti)

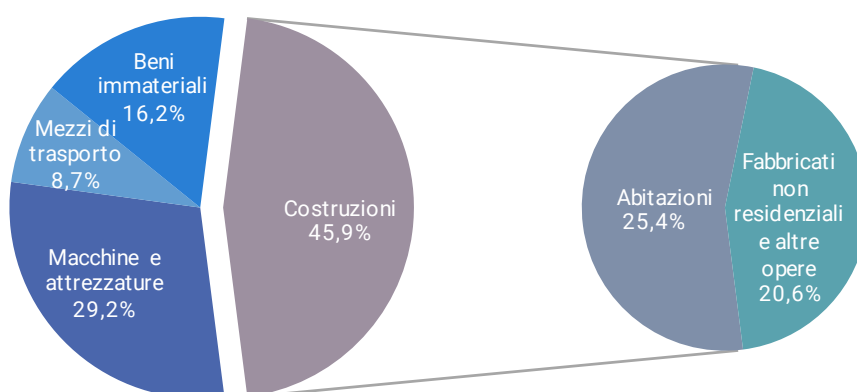


Fonte: Istat

Alla luce delle dinamiche descritte, la ripartizione per comparto degli investimenti ha subito leggere variazioni rispetto al 2016 [cfr. Fig. 9]. Sia i beni materiali che i mezzi di trasporto guadagnano peso sugli investimenti totali, rispettivamente di 3 e 2,2 punti percentuali. La quota per macchinari e

attrezzature rimane in linea con quella dell'anno precedente, mentre a perdere di importanza sono le costruzioni, che passano al 45,9% degli investimenti totali, dal 47,5% del 2016. All'interno di questo gruppo, sono le abitazioni a risentire del calo maggiore (-1,4 punti percentuali).

Figura 9 – Composizione degli investimenti fissi lordi 2017 per comparto (valori a prezzi correnti)



Fonte: Istat



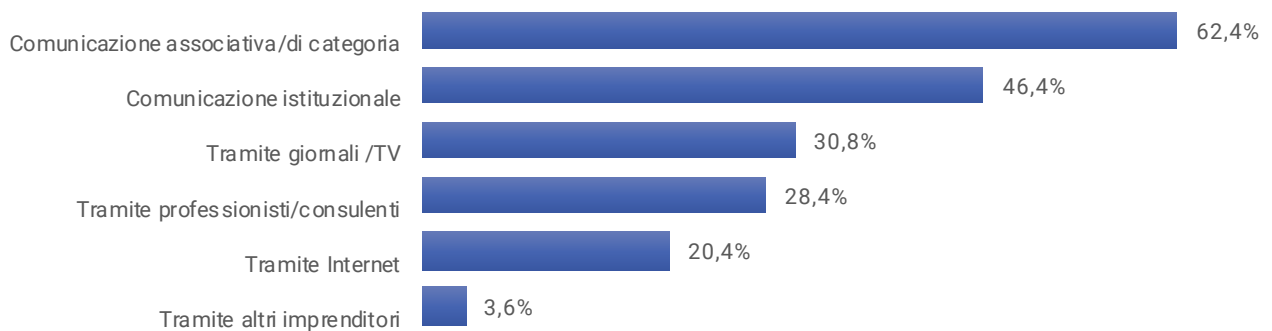
LA DIFFUSIONE DEL PIANO INDUSTRIA 4.0

Nel 2017, accanto al Superammortamento, che già prevedeva un ammortamento incrementato del 40% rispetto al costo dei beni strumentali all'attività d'impresa, è stato introdotto l'Iperammortamento, che prevedeva l'applicazione di un ammortamento maggiorato del 150% sul costo di acquisto di beni strumentali che rientrano e presentano le caratteristiche previste nel Piano Industria 4.0, in termini di interconnettività e innovazione tecnologica. Questi incentivi all'investimento sono inoltre cumulabili alle agevolazioni all'investimento delle PMI di cui alla Nuova Sabatini.

Da un'indagine condotta nel bacino delle imprese Confindu-

stria sulla conoscenza, la diffusione e l'utilizzo del Piano Industria 4.0, è emerso che in maniera omogenea tra le imprese di diverse regioni e diverse dimensioni, il canale prevalente attraverso il quale è avvenuta la diffusione del Piano Industria 4.0 è stato proprio quello delle Associazioni di categoria (62,4%), quali Confindustria, Uciimu ed Assilea, per esempio. Percentuali importanti, ma molto più contenute, si sono registrate con riferimento agli altri consueti canali di comunicazione: 46,4% comunicazione istituzionale, 30,8% giornali/TV, 28,4% professionisti consulenti, 20,4% Internet, 3,6% imprenditori [cfr. Fig. 1].

Figura 1 – Canali attraverso i quali le imprese sono venute a conoscenza del Piano Industria 4.0



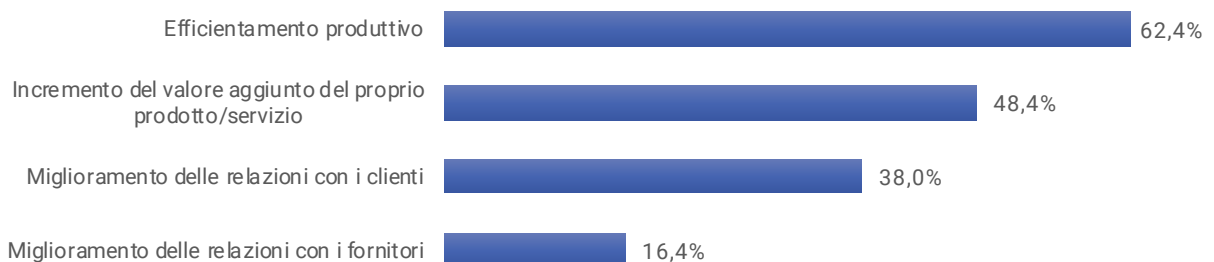
Fonte: KPMG, novembre 2017

Senza altro l'impatto del Piano Industria 4.0 sulle imprese che risulta più evidente da questa indagine è quello riportato in termini di efficientamento produttivo (62,4% delle risposte), rilevato maggiormente dalle imprese più grandi e da quelle operanti nei settori industriali [cfr. Fig. 2]. Segue, per importanza, l'effetto in termini di incremento del valore aggiunto del proprio prodotto/servizio (48,4% delle risposte), più frequentemente segnalato dalle imprese di medie dimensioni (tra i 10 e i 50 addetti) e da quelle che operano nel settore dei servizi. Un 38,0% delle società rispondenti dichiara un impatto positivo delle relazioni con i clienti ed un 16,4% riconosce un

miglioramento delle relazioni con i fornitori. Questi altri due impatti possono senz'altro generare un circuito virtuale nel miglioramento della competitività delle imprese anche e soprattutto nel settore dei servizi.

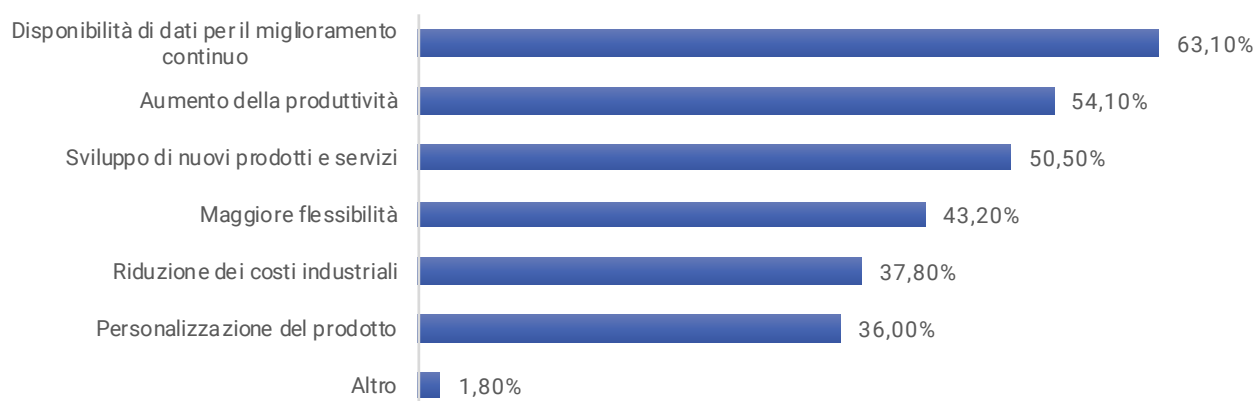
In termini di competitività, il Piano Industria 4.0 porta benefici alle aziende italiane soprattutto per la messa a disposizione di dati che permettono un miglioramento continuo (63,1%) [cfr. Fig. 3]. Consente inoltre un incremento della produttività (54,1%), lo sviluppo di nuovi prodotti e servizi (50,5%), una maggiore flessibilità (43,2%), la riduzione dei costi industriali (37,8%), la personalizzazione del prodotto (36,0%).

Figura 2 – Tipologie di impatto sulla singola impresa



Fonte: KPMG, novembre 2017



**Figura 3 – Principali benefici in termini di competitività**

Fonte: elaborazioni KPMG e Università Ca' Foscari sui risultati della survey 'Industry 4.0: quali strategie per le aziende Made in Italy', ottobre 2017

Il 57,6% delle imprese ha effettuato acquisti/investimenti che possono consentire di attivare strumenti del Piano Industria 4.0. La percentuale aumenta al crescere della dimensione delle imprese e risultano più diffusi gli acquisti/investimenti tra le imprese del Centro Italia (il 61,8%) rispetto alla media nazionale.

A livello di settore, l'utilizzo è più diffuso in alcuni comparti dell'industria: tessile/abbigliamento (78,9%), metallurgia (63,0%) e altre industrie manifatturiere (62,5%); spicca il 75,0% osservato nel comparto agricolo e alimentare. Valori intermedi si osservano con riferimento alle percentuali di utilizzo nei settori del commercio, trasporto e nelle telecomunicazioni. All'ultimo posto la percentuale rilevata nel settore delle costruzioni.

Il 41% delle imprese intervistate ha dichiarato di destinare tra il 5% ed il 10% dei propri investimenti al Piano Industria 4.0, il 28% di superare il 10%. Il 5,6% delle imprese rispondenti ha dichiarato che non avrebbe effettuato investimenti in assenza del Piano Industria 4.0, il 47,9% ha dichiarato che ne avrebbe effettuati, ma in misura minore.

Complessivamente, il MiSE stima un impatto di Super e Iper ammortamento e Nuova Sabatini, sul totale degli investimenti del 2017, superiore agli 80 miliardi di euro, dei quali: il 35% nei macchinari ed altri apparecchi (con un incremento degli ordini del 13% circa rispetto all'anno precedente), il 10% in apparecchiature elettriche ed elettroniche (+7% rispetto all'anno precedente), un 18% in manutenzione ed installazione macchine ed un 37% nelle restanti categorie di investimenti.



IL LEASING COME LEVA PER IL CAMBIAMENTO

Il processo di rinnovo degli investimenti produttivi è partito dal leasing. In Europa i volumi di stipulato hanno ormai raggiunto i livelli pre-crisi, in Italia il 2017 è stato il quarto anno consecutivo di crescita. Cresce la penetrazione del leasing sugli investimenti e, ancor di più, sui finanziamenti oltre il breve termine destinati agli investimenti delle imprese.

Si osserva una flessione nel peso del canale di vendita bancario. Oltre alla buona dinamica del

canale dei fornitori, si registra un lieve aumento nel canale di vendita diretto - soprattutto nel comparto strumentale, quello maggiormente interessato dalle agevolazioni fiscali e della Nuova Sabatini - e del ricorso al canale agenziale.

Le condizioni del credito continuano ad essere distese e il leasing si conferma tra le forme di finanziamento preferite dalle PMI, anche se cresce il suo utilizzo sia tra le imprese di grandi dimensioni che tra i privati.

SOMMARIO

2.1 - La crescita dello stipulato leasing in Europa e in Italia	21
2.1.1 - Il mercato europeo del leasing supera i livelli pre-crisi	21
2.1.2 - Dinamica a due cifre per il mercato italiano	23
<i>Focus: Penetrazione del leasing su investimenti e finanziamenti</i>	26
2.2 - Ripartizione dello stipulato leasing per canale di vendita	28
<i>Focus: Analisi dell'offerta agenti</i>	29
2.3 - Dinamiche del costo del denaro	31
2.3.1 - Prosegue nel 2017 la diminuzione dei TEG medi applicati	31
2.3.2 - Costo del funding (in collaborazione con Aritma)	33
2.4 - Le dinamiche del portafoglio leasing	35
<i>Focus: Leasing e PMI</i>	36







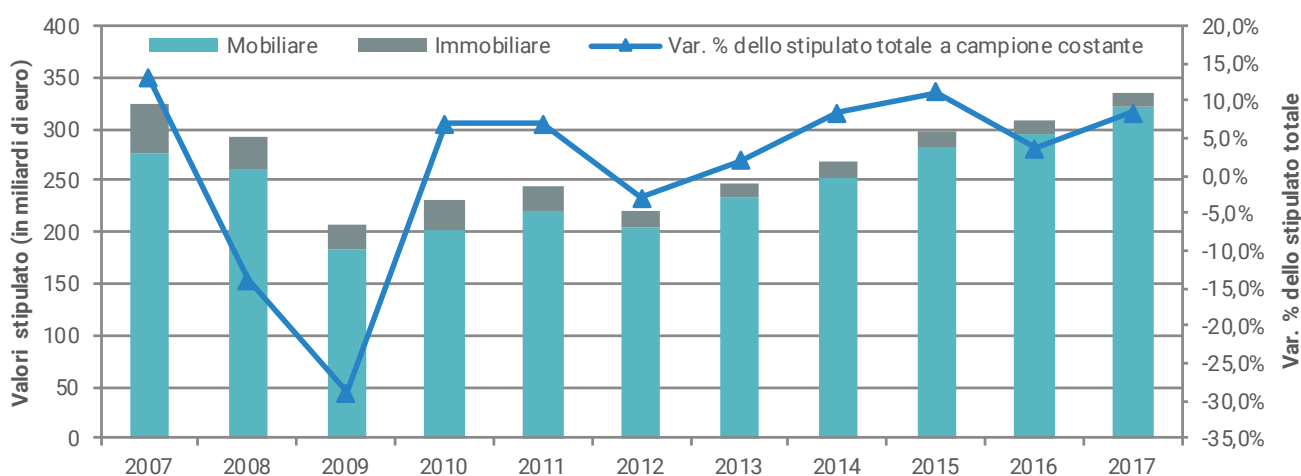
2.1 - LA CRESCITA DELLO STIPULATO LEASING IN EUROPA E IN ITALIA

2.1.1 - IL MERCATO EUROPEO DEL LEASING SUPERA I LIVELLI PRE-CRISI

Il clima positivo dell'economia europea e la ripresa degli investimenti si sono rispecchiati anche nel mercato leasing: lo stipulato in Europa è aumentato nel 2017 dell'8,3% sull'anno precedente [cfr. Fig. 1]. In termini assoluti lo stipulato complessivo è stato di circa 334 miliardi, superando per la prima volta il valore dello stipulato pre-crisi (323 miliardi di euro nel 2007) e segnando un nuovo record. A trainare tale dinamica

è stata la performance del comparto mobiliare, il quale ha complessivamente registrato un aumento del 10,2% sul valore stipulato nel 2016 [cfr. Tab. 1], compensando così il calo del comparto immobiliare (-3,8%). All'interno di questa categoria, è stato il leasing strumentale ad avere il tasso di crescita più alto (+12,9%), seguito dal comparto auto (+9,3%).

Figura 1 – Dinamica dello stipulato leasing in Europa (valori in miliardi di euro)



Fonte: Leaseurope, dati provvisori

La crescita dello stipulato leasing mobiliare è stata diffusa in tutti i principali paesi europei, con performance particolarmente brillanti nell'Europa dell'Est (in particolare in Russia¹ e Polonia) e, tra i paesi dell'area euro, in Italia e Spagna. Più variegato è stato invece l'andamento dello stipulato del com-

parto immobiliare. A soffrire di più sono stati: Russia, Germania, Spagna e in misura minore, l'Italia; molto positive, in termini di stipulato complessivo, le performance di Polonia, Grecia e Ungheria [cfr. Fig. 3].

Tabella 1 – Dinamica dello stipulato leasing in Europa (valori in milioni di euro)

Mobiliare	2017	2016	Var. %* 2017/2016	Immobiliare	2017	2016	Var. %* 2017/2016
Regno Unito	71.496	72.203	5,9%	Francia	4.121	4.504	-8,5%
Germania	58.400	55.150	5,9%	Italia ²	3.830	3.932	-2,6%
Francia	46.519	42.414	8,3%	Germania	1.210	1.485	-18,5%
Italia	22.798	19.655	16,0%	Spagna	1.101	1.240	-11,2%
Svezia	16.585	15.275	10,5%	Portogallo	809	725	11,6%
Russia	16.492	9.877	48,5%	Danimarca	407	156	161,3%
Polonia	15.716	13.266	15,6%	Austria	345	335	3,0%
Spagna	12.505	10.533	18,9%	Polonia	214	165	26,5%
Olanda	12.175	11.293	7,8%	Grecia	210	152	37,9%
Svizzera	9.036	9.183	0,3%	Russia	114	130	-21,9%
Altri	39.391	36.068	9,2%	Altri	295	309	-4,7%
Totale	321.112	294.916	10,2%	Totale	12.656	13.132	-3,8%

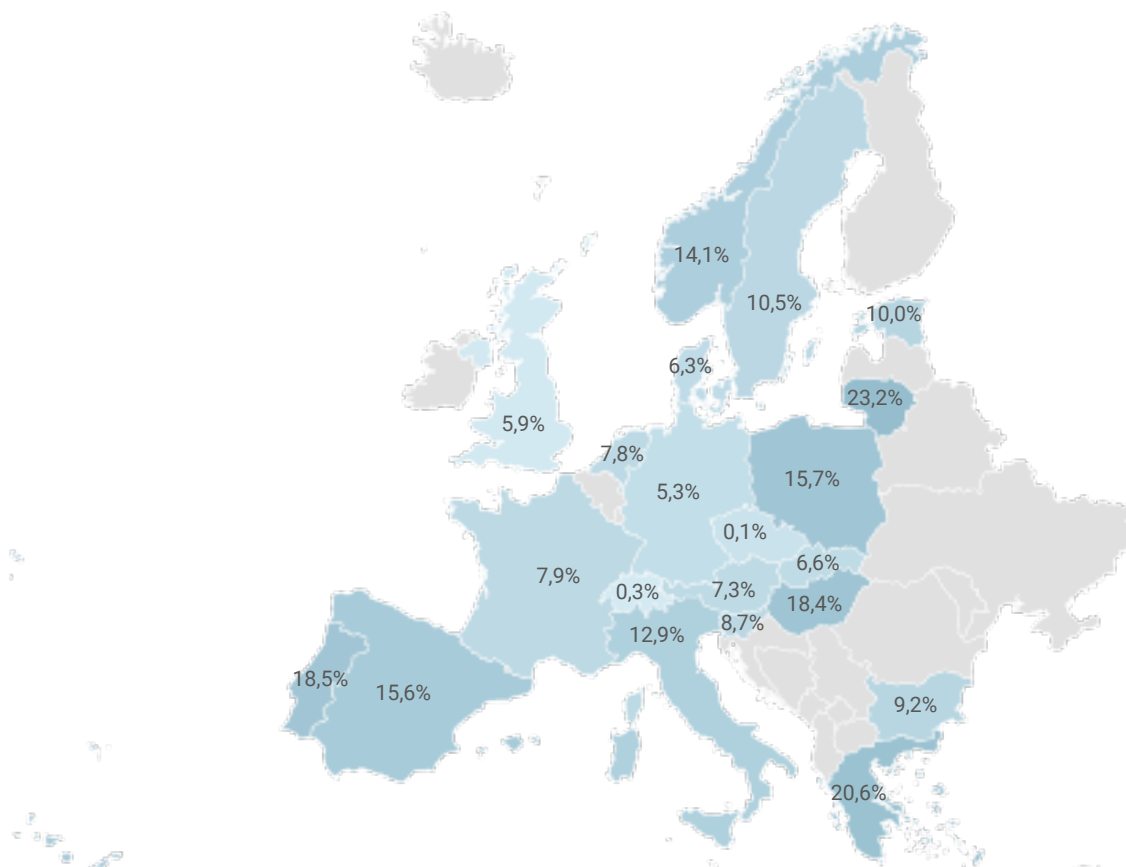
(*) variazioni corrette per le fluttuazioni del tasso di cambio

¹ Pur non facendo parte dell'UE, la Russia è comunque associata alla Federazione europea del leasing e partecipa alle statistiche raccolte da Leaseurope.

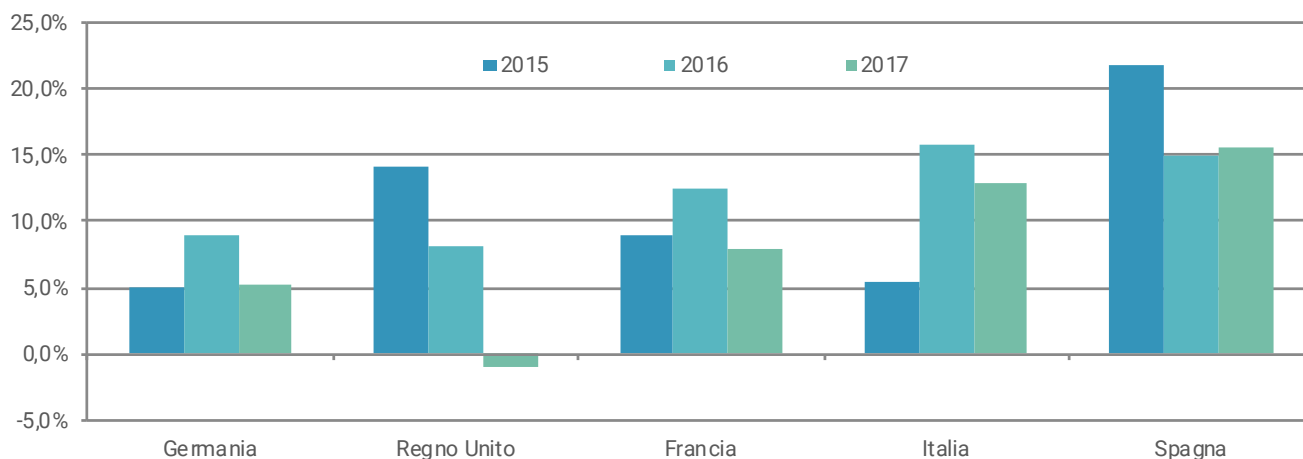
² Ai fini delle statistiche europee il comparto immobiliare comprende anche il leasing su impianti energetici accatastati.

Fonte: Leaseurope, dati provvisori



Figura 2 – Var.% sullo stipulato leasing totale


Fonte: elaborazioni Assilea su dati Leaseurope, provvisori

Figura 3 – Andamento dello stipulato leasing nei principali paesi europei (var. % rispetto all'anno precedente)


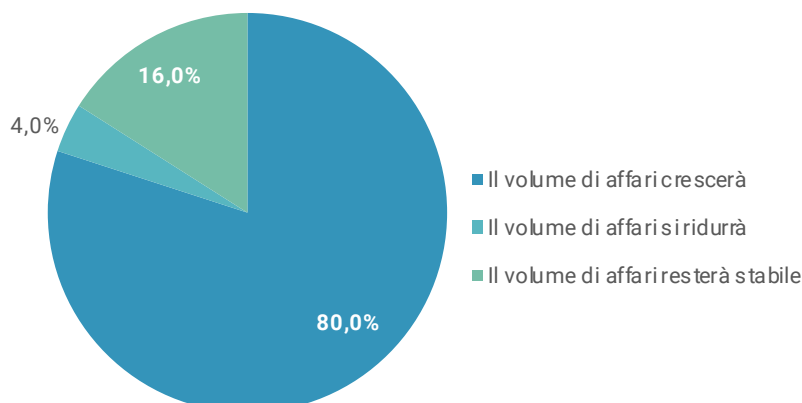
Fonte: Leaseurope, dati provvisori

Le aspettative di crescita dello stipulato leasing, rilevate da Leaseurope in collaborazione con Invigors (società di consulenza finanziaria internazionale), su un campione rappresentativo di società europee di leasing, testimoniano la permanenza di buone prospettive degli operatori anche per il 2018 [cfr. Fig. 4]. L'80% di questi ritiene, infatti, che lo stipulato

leasing europeo crescerà nella prima metà del 2018, di circa lo stesso livello delle due precedenti rilevazioni di giugno 2017 e dicembre 2016. La quota di operatori che ritiene che lo stipulato resterà stabile si attesta al 16,0%, mentre il restante 4,0% degli operatori prevede, invece, una diminuzione dei volumi di stipulato.



Figura 4 - Attese degli operatori leasing europei sull'andamento dei nuovi volumi di affari nel 2018 (% di risposte a dicembre 2017)



Fonte: elaborazione Assilea su dati Leaseurope/Invigors

2.1.2 - DINAMICA A DUE CIFRE PER IL MERCATO ITALIANO

L'andamento dello stipulato leasing nel 2017 ha proseguito la tendenza positiva affermatasi negli anni precedenti [cfr. Tab. 2]. Il numero dei contratti, complessivamente pari a 684mila, è aumentato di 62.833 unità, ovvero del 10% circa rispetto all'anno precedente; il valore dei nuovi contratti, superiore ai 26,6 miliardi di euro, ha visto una dinamica ancora migliore, con una crescita vicina al 13% rispetto all'anno precedente.

A trainare l'aumento del numero dei contratti è stato il comparto strumentale, che ha totalizzato un +21,7% rispetto al 2016; seguito dalle immatricolazioni nel comparto auto, cresciute del 5,7%. In termini di valori, si osservano dinamiche a due cifre, sia nel comparto strumentale che in quello auto (+18,5% e +13,2% rispettivamente). Ancora più brillante, seppure su dimensioni molto più contenute, la performance dei volumi del comparto aeronavale (+59,3%), che ha mantenuto i numeri registrati nell'anno precedente. Nello specifico, è cresciuto soprattutto il comparto della nautica da diporto che ha visto importanti incrementi nel valore medio contrattuale.

In lieve flessione rispetto all'anno precedente, le performance del comparto immobiliare, anche se, come vedremo, si è comunque assistito ad una ripresa del comparto del leasing su immobili da costruire. Continua, invece, la flessione del comparto energy, che perde rispettivamente l'11,6% nei numeri e il 27,8% nel valore dei contratti.

Le performance migliori dell'anno si sono rilevate in alcuni segmenti e per determinate fasce d'importo. Il leasing strumentale operativo, ad esempio, aumenta il proprio peso complessivo sul comparto strumentale (passando dal 15,5% al 17,6% dal 2016 al 2017) e registra, in particolare, un +51,1% nella fascia compresa tra i 25.000 e i 50.000 euro e un +40,7% per valori inferiori a 25.000 euro. Nello stipulato immobiliare da costruire, che ha visto una dinamica decisamente migliore di quella osservata nel leasing di immobili costruiti, la variazione di volume è stata pari al +17,4% nella fascia tra 500.000 e 2,5 milioni di euro. Un importante +25,7% è stato, inoltre, registrato sui valori stimati per le autovetture in leasing, l'incremento più elevato registrato nel comparto auto.

Tabella 2 – Andamento dello stipulato leasing (valori in migliaia di euro)

	Numero	Valore	Var. % Numero	Var.% Valore
Autovetture in leasing*	119.319	4.719.115	0,8%	25,7%
Autovetture NLT*	250.042	4.622.815	15,8%	12,9%
Veicoli commerciali in leasing*	35.604	1.097.702	-13,7%	2,7%
Veicoli commerciali NLT*	40.404	746.995	-11,7%	-13,9%
Veicoli Industriali	22.313	2.184.193	5,7%	7,8%
AUTO	467.682	13.370.820	5,7%	13,2%
Strumentale finanziario	93.446	7.337.054	-2,5%	15,5%
Strumentale operativo	118.177	1.568.303	51,3%	34,8%
STRUMENTALE	211.623	8.905.357	21,7%	18,5%
AERONAVALE E FERROVIARIO	354	521.829	-0,8%	59,3%
Immobiliare costruito	3.336	2.139.889	-2,8%	-6,9%
Immobiliare da costruire	869	1.601.852	5,6%	6,1%
IMMOBILIARE	4.205	3.741.741	-1,2%	-1,8%
ENERGY	107	88.228	-11,6%	-27,8%
TOTALE GENERALE	683.971	26.627.975	10,1%	12,9%

(*) Fonte: elaborazioni Assilea su dati Dataforce



Guardando alla dinamica di medio periodo dello stipulato leasing [cfr. Fig. 5] si può osservare che il volume dei contratti è costantemente cresciuto a partire dal 2014. È passato, in particolare, dai poco più di 18 miliardi di stipulato del 2014 ai 26,6 miliardi con cui ha chiuso il 2017. Dopo il picco del 2016 sulla variazione del numero e valore dei contratti, il 2017 ha confermato il trend positivo. I maggiori incrementi hanno riguardato in particolare i comparti auto e strumentale. Sono questi due segmenti a detenere la quota più alta di stipulato (oltre l'80%) sia in termini di numero che di valore [cfr. Fig. 6].

La variazione del peso dei singoli comparti riflette le dinamiche dell'andamento del leasing precedentemente descritte. Rispetto al 2016, il comparto strumentale guadagna quasi 2 punti percentuali. Specularmente in senso opposto, il comparto immobiliare passa al 14,1% dal 16,2% del 2016. La parte preponderante dello stipulato rimane quella del comparto auto (50,2%), che si conferma sugli stessi valori del 2016. Le energie rinnovabili continuano a perdere quota sul valore totale dei contratti scendendo allo 0,3%.

Figura 5 – Serie storica dello stipulato leasing (valori in milioni di euro e var.% valore contratti)

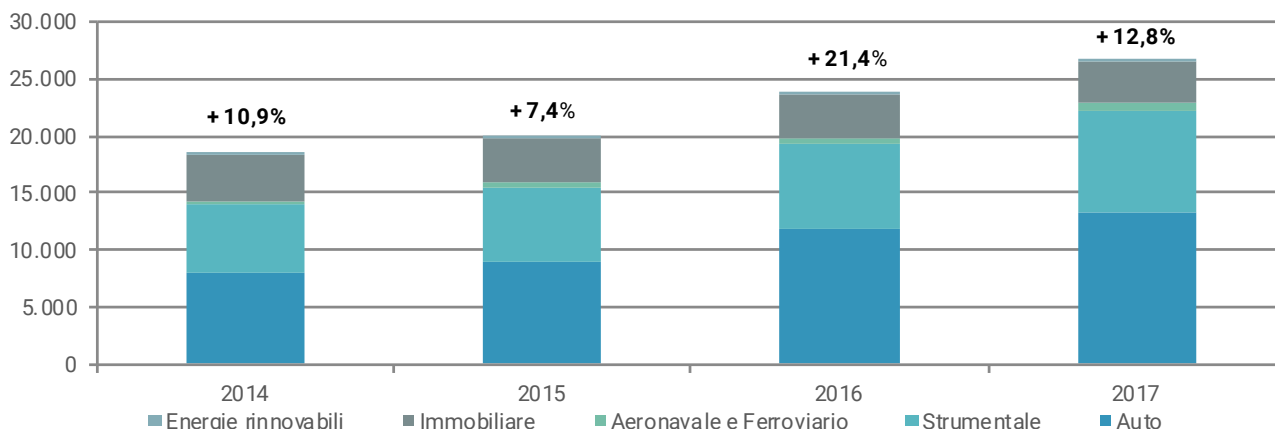
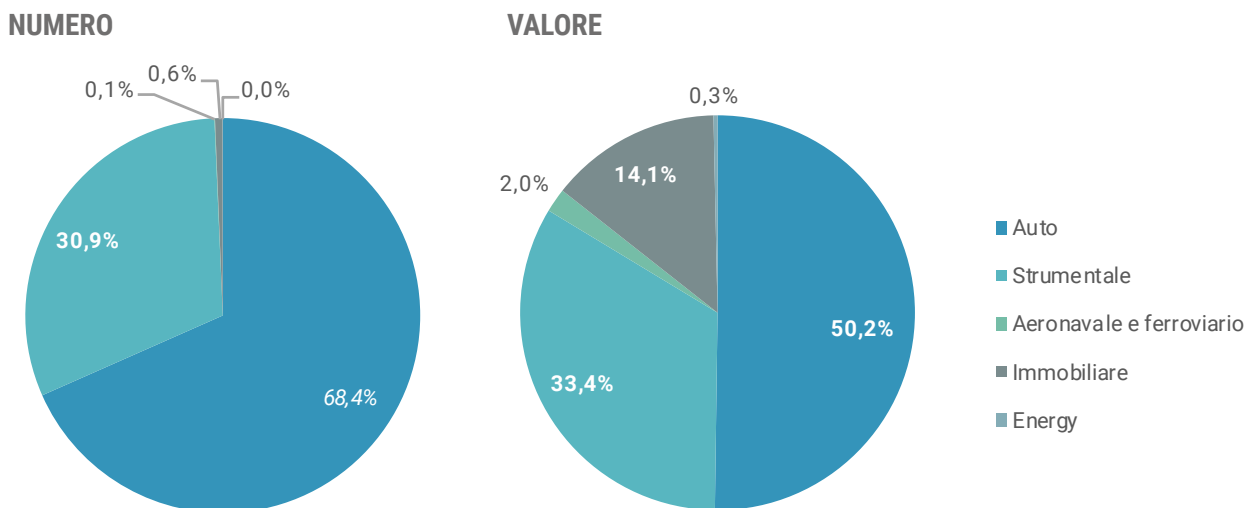


Figura 6 – Composizione dello stipulato leasing per comparti (numero e valore contratti)

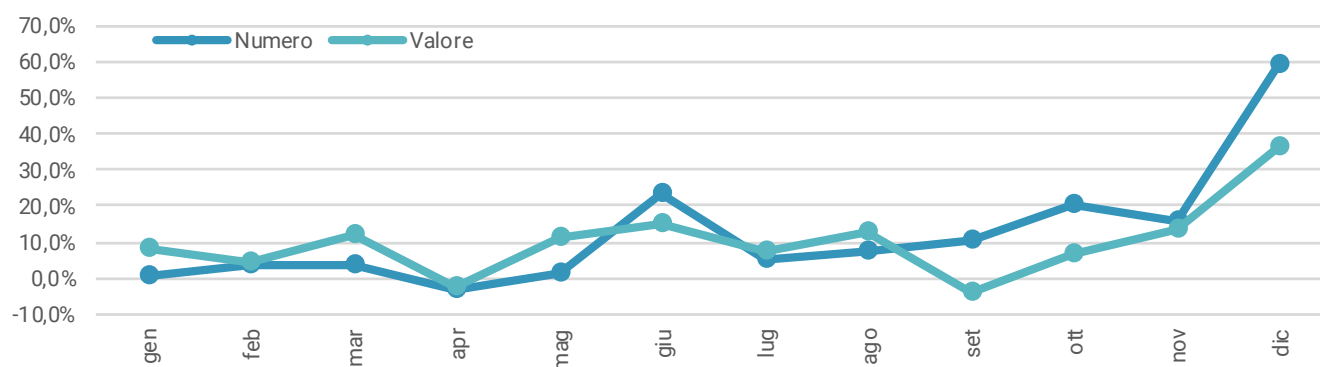




La **figura 7** mostra la dinamica del valore e del numero dello stipulato mensile del 2017. Nel complesso, gli andamenti sono stati tutti positivi, ad esclusione di aprile (-2,1%) e settembre (-4,3%). Gli incrementi più consistenti si sono registrati in giugno (23,8% numero e 14,7% nel valore) e soprattutto dicembre (+36,6 valore e +59,0% numero). A livello di comparto, particolarmente brillante è il trend dello stipulato leasing strumentale che, da un valore dei contratti del -0,4% rispetto a settembre 2016 e a +2,5% nel numero balza a quasi +80% nel valore e 101,2% nel numero in dicembre 2017.

Come per gli investimenti in impianti e macchinari, questo incremento è avvenuto in concomitanza con l'estensione al 2017 del Superammortamento e all'aumento degli impieghi del sistema bancario. Bene anche lo stipulato auto, con incrementi a due cifre nel periodo luglio-ottobre. Più modeste sono state le variazioni del comparto immobiliare: i mesi estivi del 2017 hanno visto una serie di variazioni negative dei volumi rispetto allo stesso periodo del 2016. È rimasto invece stabile il numero di nuovi contratti stipulati.

Figura 7 – Dinamica dello stipulato leasing mensile (numero valore contratti – variazioni percentuali rispetto al mese dell'anno precedente)



PENETRAZIONE DEL LEASING SU INVESTIMENTI E FINANZIAMENTI

Nell'ultimo biennio le dinamiche positive dell'economia italiana e, in maggior misura, quelle del mercato leasing hanno consentito a quest'ultimo di accrescere di importanza.

Il tasso di penetrazione dello stipulato leasing sul Pil è salito visibilmente sia tra il 2015 e il 2016 che tra il 2016 e il 2017 [cfr. Tab. 1]. Focalizzando l'attenzione sulla componente de-

gli investimenti fissi lordi, la quota degli acquisti di capitale finanziata dalle società di leasing ha raggiunto l'8,8%, percentuale più alta dal 2011. Stimando la penetrazione sui soli investimenti destinati alle imprese del settore privato, l'incidenza del leasing arriva quasi al 19% [cfr. Tab. 2].

Tabella 1 – Tasso di penetrazione del leasing sul PIL (valori in milioni di euro)

	2015	2016	2017
Pil	1.651.392	1.681.600	1.718.083
Leasing	19.957	23.645	26.628
Peso del leasing sul Pil	1,21%	1,41%	1,55%

Fonte: elaborazioni Assilea su dati Istat

Tabella 2 – Tasso di penetrazione sugli investimenti fissi lordi (valori %)

	2013	2014	2015	2016	2017
Su totale investimenti (incluse le abitazioni)	6,1%	6,8%	7,1%	8,2%	8,8%
Su totale investimenti (escluse le abitazioni)	8,4%	9,3%	9,6%	11,1%	11,8%
Su totale investimenti (escluse abitazioni e beni immateriali)	10,7%	12,0%	12,5%	14,2%	15,1%
Su totale investimenti (escluse abitazioni, beni immateriali e P.A.)	14,2%	15,7%	16,3%	18,1%	18,7%

Fonte: elaborazioni Assilea su dati Istat

Più altalenante risulta invece la performance del leasing pubblico: il tasso di penetrazione sugli investimenti della Pubblica Amministrazione era aumentato tra il 2015 e il 2016 di 0,7 punti percentuali, per poi attestarsi a un valore poco inferiore nel 2017 (0,13%). Se rapportiamo il dato relativo al leasing stipulato da famiglie consumatrici, estratto dalla BDCR Assi-

lea, alla spesa delle famiglie fornita dall'Istat, si ottiene per il 2017 un indice di penetrazione dello 0,13%, in crescita rispetto l'anno precedente. Il leasing rivolto a privati consumatori, dopo i buoni risultati del triennio 2015-2017, si è allineato alla performance positiva di mercato e riflette, come vedremo, la crescita del leasing auto a privati [cfr. Tab. 3].

Tabella 3 – Tasso di penetrazione sugli investimenti della P.A. e sui consumi (valori %)

	2013	2014	2015	2016	2017
Penetrazione del leasing sugli investimenti della P.A.	0,12%	0,23%	0,07%	0,14%	0,13%
Penetrazione del leasing sui consumi	0,04%	0,05%	0,06%	0,08%	0,13%

Fonte: elaborazioni Assilea su dati Istat

Guardando allo stipulato sugli investimenti nei singoli comparti merceologici, rimane pressoché stabile la percentuale dal 2016 al 2017 nel leasing da costruire sugli investimenti in fabbricati non residenziali [cfr. Tab. 4], con una lieve contrazione sui fabbricati non residenziali privati. Il tasso di penetrazione del leasing sugli investimenti strumentali, grazie alla

migliore dinamica registrata dal leasing in questo comparto è cresciuto di quasi un punto percentuale. Al contrario, c'è stata una riduzione del tasso di penetrazione del leasing sugli investimenti in mezzi di trasporto (dal 35,9% del 2016, al 31,1% del 2017) a fronte della considerevole crescita registrata da tale voce d'investimento nel 2017.



Tabella 4 – Tasso di penetrazione sugli investimenti fissi lordi per comparto (valori %)

	2013	2014	2015	2016	2017
Fabbricati non residenziali pubblici e privati*	2,9%	2,5%	2,4%	2,6%	2,6%
Fabbricati non residenziali private*	4,9%	4,2%	4,2%	4,5%	4,4%
Macchine e attrezzature	4,8%	4,9%	5,0%	5,6%	6,5%
Mezzi di trasporto**	36,6%	36,2%	32,9%	35,9%	31,1%

Fonte: elaborazioni Assilea su dati Istat

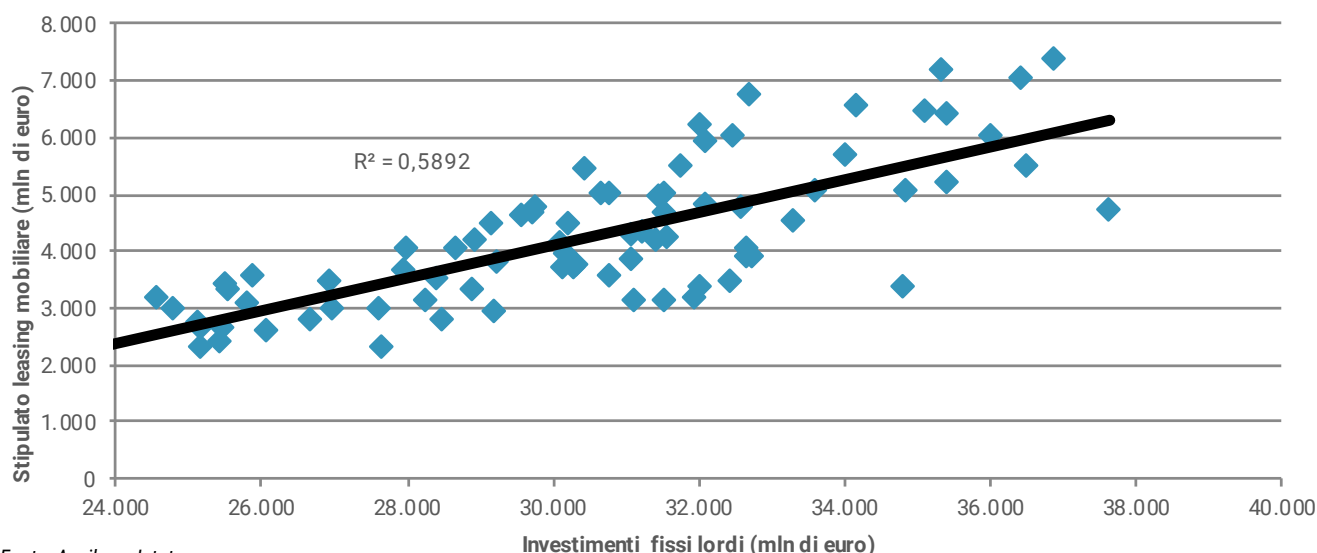
(*) Penetrazione del solo stipulato su immobili da costruire o in costruzione

(**) Escluso leasing su nautica da diporto e renting auto

Il forte legame tra investimenti e finanziamenti in leasing è evidente mettendo su di uno stesso grafico la serie storica delle variazioni trimestrali tendenziali degli investimenti fissi lordi e del leasing mobiliare. Nonostante la contrazione in

alcuni comparti del tasso di penetrazione del leasing sugli investimenti, la correlazione osservata tra queste due grandezze rimane molto elevata [cfr. Fig.1].

Figura 1 – Regressione lineare tra stipulato leasing mobiliare e investimenti fissi lordi mobiliari (valori correnti)



Fonte: Assilea e Istat

Le società di leasing hanno un ruolo decisivo nel finanziamento a medio-lungo termine degli investimenti delle imprese. Rispetto al totale dei finanziamenti a medio e lungo termine, quelli in leasing hanno rappresentato circa un terzo del totale nel 2017, valore in crescita sia rispetto al 2015 che al 2016 [cfr. Tab. 5]. Il tasso di penetrazione leasing sui finanziamenti finalizzati agli investimenti in macchinari, attrezzature e altri

prodotti è quello che ha registrato le performance migliori, crescendo di 3,9 punti percentuali. Buona anche la dinamica sul fronte degli investimenti finalizzati alla costruzione di immobili non residenziali, dove il leasing ha totalizzato una crescita maggiore rispetto al +5,1% osservato nel settore dei finanziamenti a medio-lungo termine bancari.

Tabella 5 - Penetrazioni del leasing sui finanziamenti a medio-lungo termine (leasing incluso) per comparti (val. %)

	2014	2015	2016	2017
Costruzione fabbricati non residenziali	19,4%	11,9%	15,7%	15,9%
Acquisto immobili non residenziali	37,7%	28,2%	24,9%	23,1%
Investimenti in macchine, attrezzature e prodotti vari	33,5%	30,3%	31,4%	35,3%
Totale	32,3%	27,3%	28,8%	31,6%

Fonte: elaborazioni Assilea su dati Banca d'Italia



2.2 - RIPARTIZIONE DELLO STIPULATO LEASING PER CANALE DI VENDITA

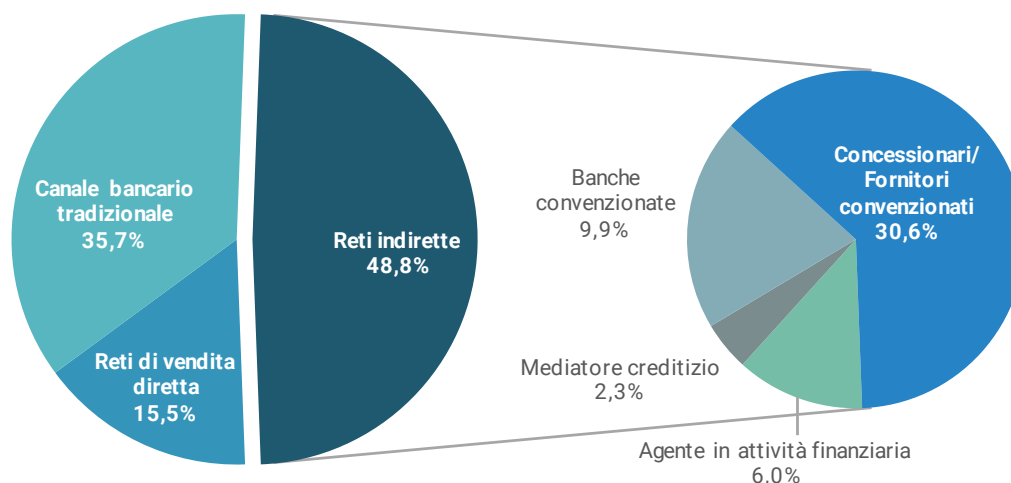
Guardando alla ripartizione del valore dello stipulato leasing per canale di vendita, è interessante osservare come nel 2017 ci sia stato un maggiore ricorso delle società di leasing al canale di vendita indiretto, che conquista +3,7 punti percentuali rispetto ai dati dell'anno precedente. Anche il canale di vendita diretto ha visto aumentare, nel 2017, il proprio peso nel mercato con +1,6 punti percentuali. Tali incrementi si sono verificati principalmente a discapito del canale bancario tradizionale. Si sottolinea, però, che oltre l'84,5% dello stipulato leasing è stato erogato da società che utilizzano prevalentemente il canale delle reti indirette ed il canale bancario tradizionale.

L'aumento del peso registrato per la rete indiretta è dovuto principalmente ad una performance positiva del canale dei concessionari/fornitori convenzionati che acquista +3,6 punti percentuali di quote di mercato, anche il ricorso alle reti

agenziali aumenta il proprio peso con +1,5 punti percentuali. Diminuisce, invece, il ricorso ai mediatori creditizi e alle banche convenzionate, rispettivamente di -0,9 e -0,5 punti percentuali [cfr. fig.1].

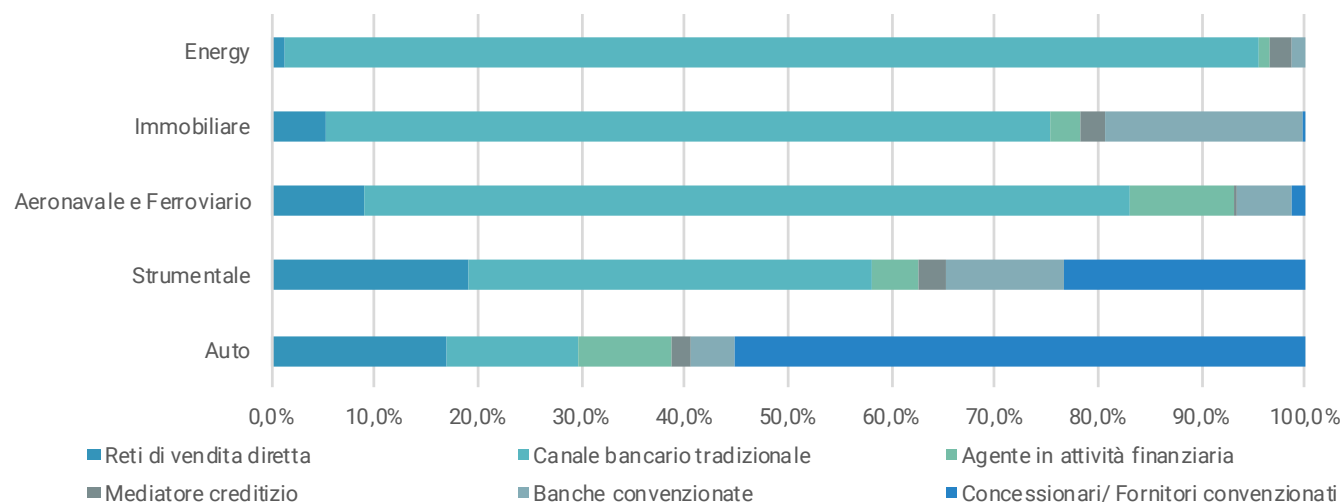
In figura 2 si osserva l'analisi della canalizzazione dello stipulato leasing 2017 suddivisa nei vari comparti, in cui emergono importanti differenze. In particolare, nel comparto strumentale, diminuisce la quota di stipulato attraverso il canale bancario tradizionale, contestualmente aumenta il ricorso alla rete di vendita diretta. Nel comparto auto è interessante osservare come il peso rivolto al canale dei concessionari/fornitori convenzionati e della rete agenziale siano stati i soli ad aumentare nel 2017. Inoltre, in linea con i dati dello scorso anno, nei comparti dell'immobiliare, aeronavale ed energy, gli operatori hanno erogato leasing principalmente attraverso il canale bancario tradizionale.

Figura 1 - Ripartizione dello stipulato leasing per canale di vendita (in valore)



Fonte: Questionario d'indagine Assilea. Aprile 2018

Figura 2 - Ripartizione dello stipulato leasing per canale di vendita nei diversi comparti (in valore)



Fonte: Questionario d'indagine Assilea. Aprile 2018

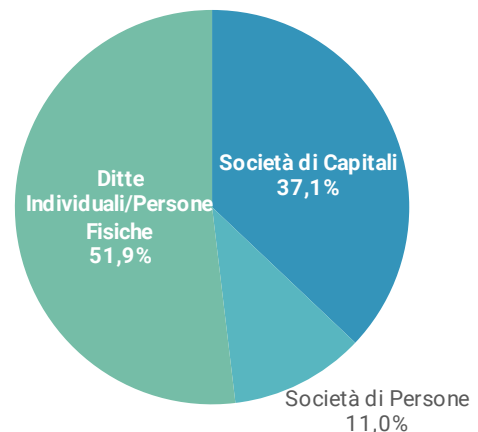


ANALISI DELL'OFFERTA AGENTI

L'incrocio dei dati provenienti dal sito OAM (Organismo Agenti e Mediatori) con quelli appartenenti agli archivi associativi, ci permettono, con le dovute elaborazioni, di ricavare dati sempre più puntuali sullo stato dell'arte nel mondo agenziale. A seguito di continui assestamenti avvenuti negli ultimi anni, all'interno di un settore in continua evoluzione, il canale agenti si è stabilizzato in volume ed è presente sul territorio italiano con un totale di 1.308 soggetti iscritti. Di questi, 661 risultano avere un mandato diretto per prodotti leasing, i restanti 647 sono collaboratori (sub-agenti) che operano per mezzo del mandato rilasciato ai primi. Facendo riferimento al totale dei soggetti con mandato diretto, il 51,9% è costituito da Persone Fisiche/Ditte Individuali, a seguire le Società di Capitali (37,1%) e le Società di Persone (11%) [cfr. Fig.1].

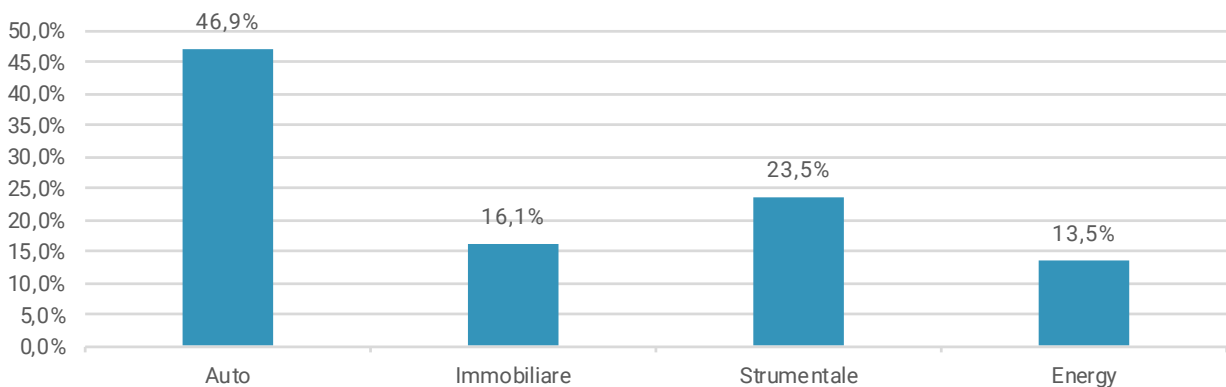
La suddivisione per comparti vede la consueta preponderanza del prodotto auto con un 46,9% sul totale dei mandati leasing. Buon risultato anche per lo strumentale collocato dal 23,5% degli agenti, forte, come nei due anni precedenti, delle consistenti agevolazioni (prima su tutte la Nuova Sabatini) specifiche sul prodotto. Meno mandati sui prodotti immobiliare ed energy che rappresentano rispettivamente il 16,1% e il 13,5% del totale [cfr. Fig.2].

Figura 1 – Ripartizione Agenti per Forma Giuridica



Fonte: OAM

Figura 2 – Mandati per comparto



Fonte: OAM

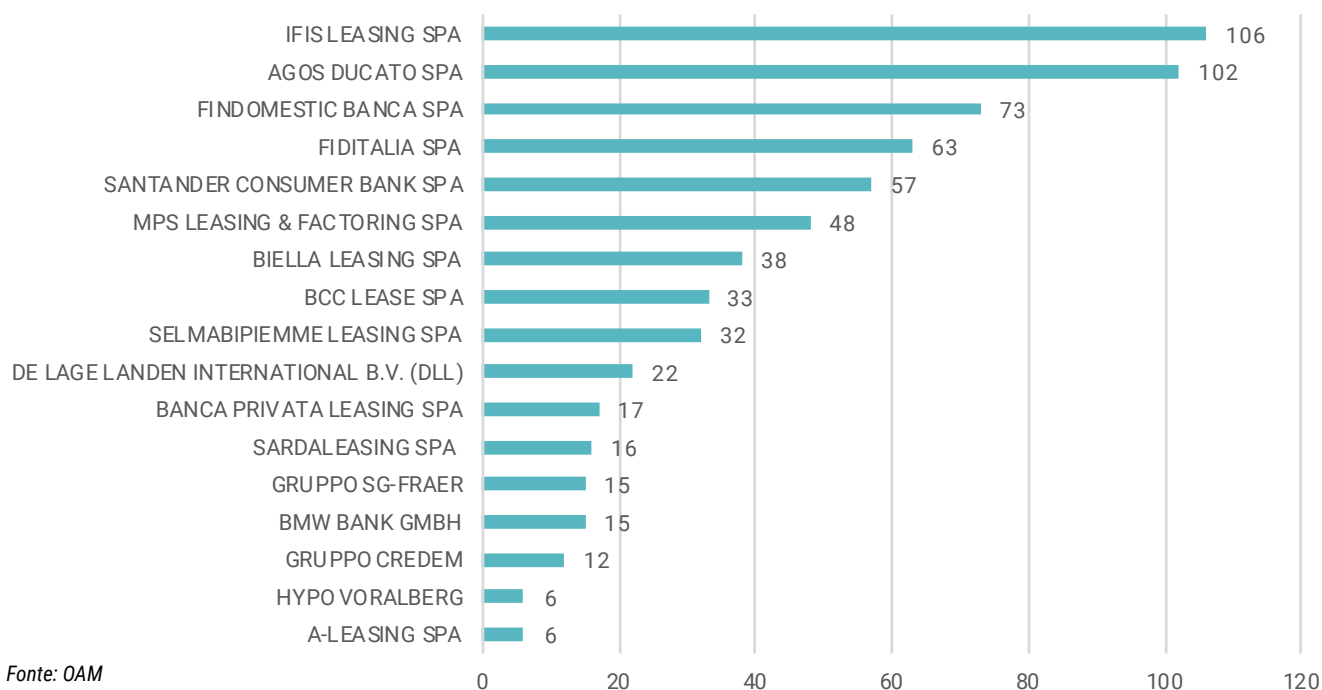
Il numero di intermediari finanziari che utilizzano una rete commerciale agenziale per la collocazione del prodotto leasing rimane invariato rispetto al precedente anno. 17 sono le

società interessate, indicate come mandatarie direttamente dagli Agenti in sede di rinnovo iscrizione presso gli elenchi OAM [cfr. Fig.3].





Figura 3 - Numero Mandati per Società

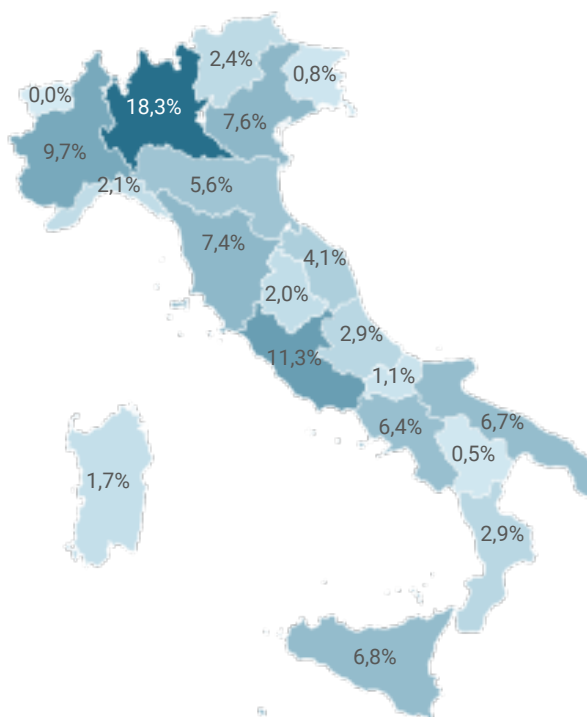


Fonte: OAM

Per quanto riguarda la distribuzione territoriale si conferma, come nell'anno precedente, una maggiore concentrazione di mandati nell'area settentrionale (43,6%) ed è di nuovo la

Lombardia la regione in cui si riscontra la percentuale più alta (18,3%) seguita dal Lazio con una percentuale dell'11,3% di mandati leasing [cfr. Fig.4].

Figura 3 - Numero Mandati per Società



Fonte: OAM



2.3 – DINAMICHE DEL COSTO DEL DENARO

2.3.1 - PROSEGUE NEL 2017 LA DIMINUZIONE DEI TEG MEDI APPLICATI

In **tabella 1** sono riportati i TEG medi riferiti alle operazioni di banche e degli intermediari finanziari non bancari per categoria di finanziamento, rilevati da Banca d'Italia ai fini della

legge anti usura. I dati calcolati, come medie aritmetiche dei tassi delle singole operazioni, si riferiscono ai quattro trimestri del 2017.

Tabella 1 – Rilevazione TEG medi 2017: Leasing vs. altre categorie di operazioni

Categorie di operazioni	Classi di importo (in unità di euro)	Tassi medi su base annua			
		I Trim	II Trim	III Trim	IV Trim
Aperture di credito in conto corrente	Fino a 5.000	11,29	11,09	11,02	10,96
	Oltre i 5.000	9,07	8,92	8,83	8,74
Scoperti senza affidamento	Fino a 1.500	16,86	16,07	16,03	15,9
	Oltre i 1.500	15,45	14,76	14,7	14,73
Crediti personali		10,33	10,33	10,23	10,25
Altri finanziamenti *		10,58	10,55	10,74	10,18
Leasing autoveicoli e aeronavale	Fino a 25.000	7,65	6,89	7,33	7,19
	Oltre 25.000	6,7	6,48	6,42	6,39
Leasing Immobiliare	Fisso	4,06	3,98	3,92	3,82
	Variabile	3,48	3,22	3,27	3,17
Leasing Strumentale	Fino a 25.000	7,98	7,94	7,63	8,05
	Oltre 25.000	4,24	4,23	4,24	4,45
Credito finalizzato		10,05	9,64	9,4	9,36
Mutui con garanzia ipotecaria	A tasso fisso	2,79	2,91	2,94	2,77
	A tasso variabile	2,43	2,45	2,43	2,41

Fonte: Dati Ministero del Tesoro pubblicati in G.U.

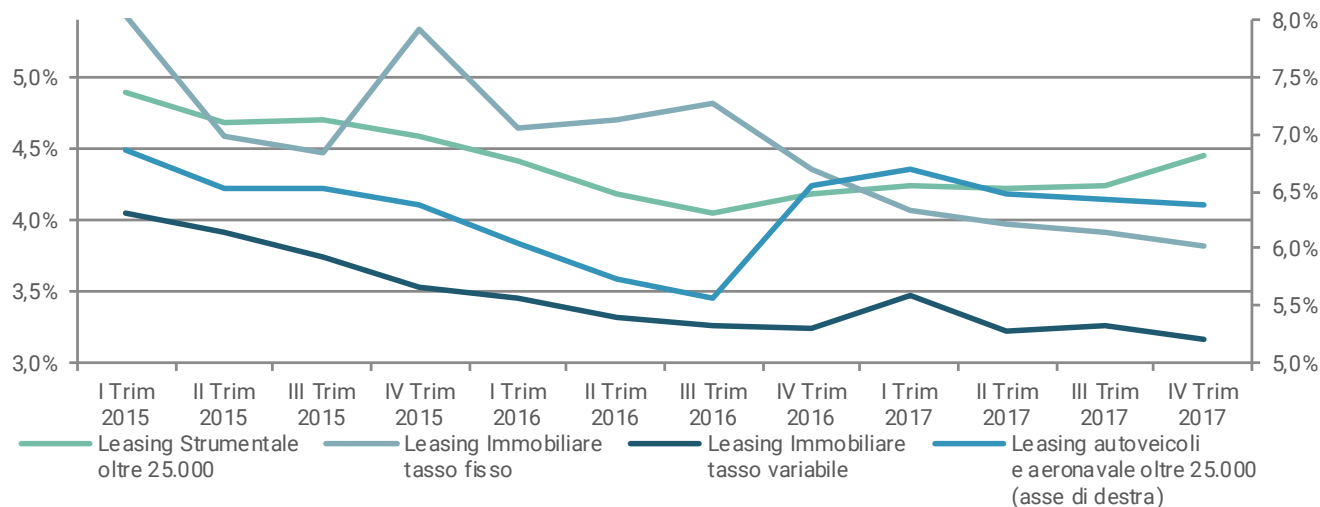
(*) A seguito delle nuove Istruzioni della Banca d'Italia per la rilevazione del TEG medio vi rientrano anche i finanziamenti per i leasing in costruendo e quelli relativi a immobili "in attesa di locazione".

Continua a essere visibile sui tassi TEG l'effetto della politica monetaria accomodante della BCE sul costo del funding: sia i tassi sul leasing immobiliare fisso che variabile hanno continuato a diminuire per tutto il periodo in esame, anche se con andamenti differenti [cfr. Fig. 1]. In particolare, più marcata è stata la variabilità del leasing immobiliare a tasso fisso rispetto al tasso variabile. Diversamente da questo, il TEG medio sul leasing strumentale oltre i 25 mila euro ha visto una timida tendenza al rialzo a partire dal terzo trimestre 2016 raggiungendo a fine 2017 un valore vicino a quello di fine 2015, a seguito di un aumento di 3 punti base rispetto al trimestre precedente. Il tasso riferito al comparto degli autoveicoli e aeronavale per le operazioni al di sopra dei 25.000

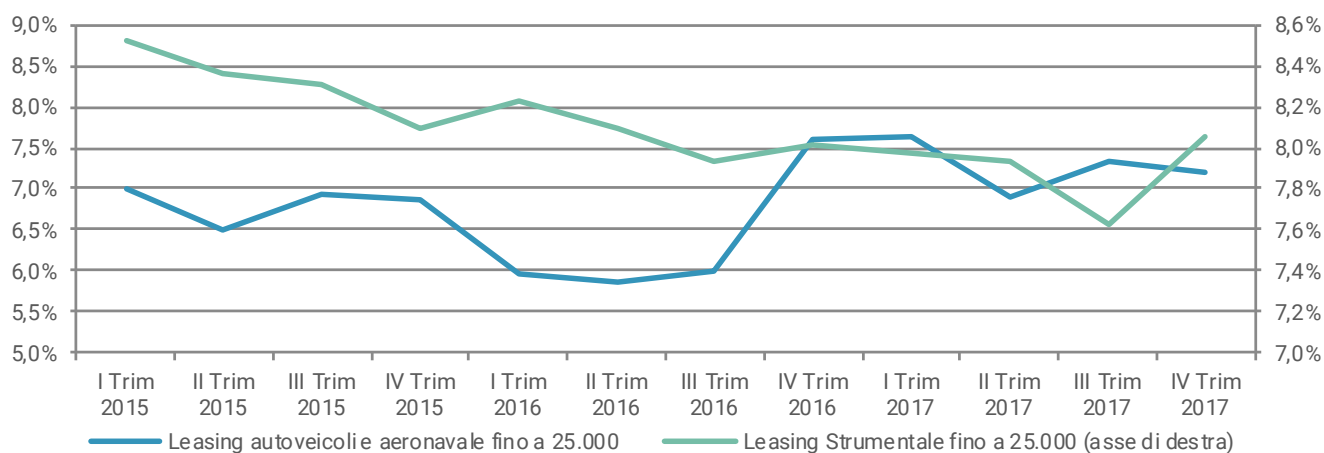
euro, dopo un aumento marcato tra la fine del 2016 e l'inizio del 2017, si è assestato su valori intorno al 6,4%.

Per quanto riguarda i TEG su operazioni di leasing di importi minori [cfr. Fig. 2], il tasso sul leasing strumentale è costantemente calato nel periodo 2015-2017 mostrando un cenno di rialzo solo nell'ultimo trimestre del 2017 (+5,6 punti percentuali congiunturali) analogamente all'andamento dei tassi dello stesso comparto per operazioni di importo più elevato. Oscillazioni più marcate si sono osservate sulle operazioni di leasing di autoveicoli e aeronavali al di sotto dei 25 mila euro, con un tasso medio del 7,2% in calo di circa 2 punti base sul trimestre precedente.



Figura 1 - TEG rilevati su operazioni di Leasing oltre i 25.000 euro e sul leasing immobiliare


Fonte: Dati Ministero del Tesoro pubblicati in G.U.

Figura 2 - TEG rilevati su operazioni di Leasing fino a 25.000 euro


Fonte: Dati Ministero del Tesoro pubblicati in G.U.

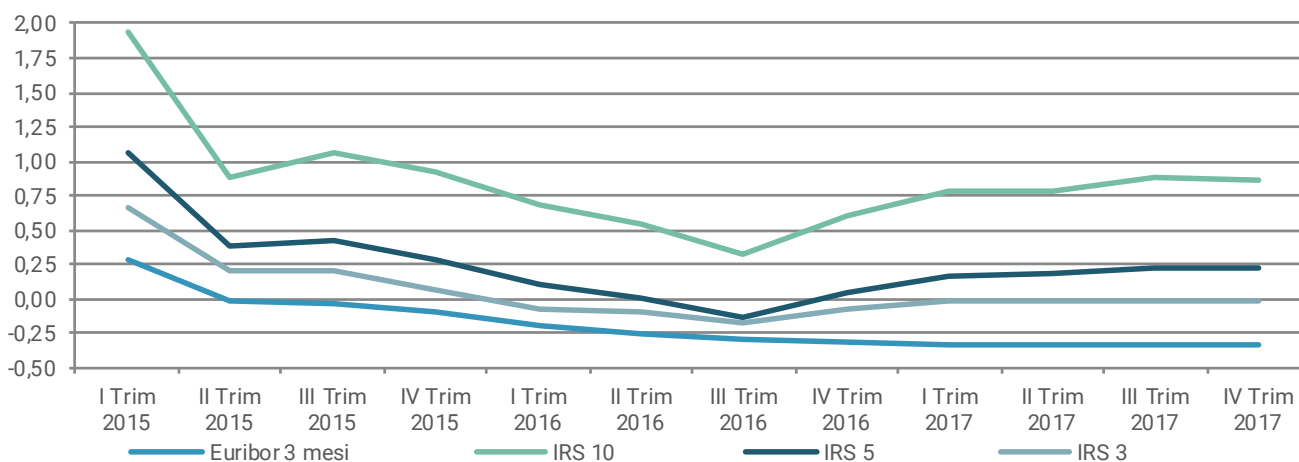


2.3.2 - COSTO DEL FUNDING (in collaborazione con Aritma)

Nel corso del 2017 la BCE non ha apportato nessuna modifica alla struttura dei tassi ufficiali: restano a zero il tasso di rifinanziamento principale, a $-0,40\%$ il tasso sui depositi e a $0,25\%$ il tasso sul rifinanziamento marginale. Si è assistito invece ad una cauta normalizzazione delle politiche monetarie non convenzionali. Da aprile è stato ridotto l'acquisto di titoli governativi nell'ambito del programma del "Quantitative easing" con l'importo mensile passato da 80 mld a 60 mld. Alla riunione di ottobre 2017 la BCE ha annunciato la riduzione a 30 mld al mese da gennaio 2018. Si è concluso con l'asta di marzo 2017 il programma Tltro II (Targeted Long Term Refinancing Operation) che ha avuto l'effetto di stimolare gli impieghi nel corso dello scorso anno (il check sugli impieghi è stato a fine gennaio 2018) ed ha contribuito al calo degli indi-

catori del costo del funding e dei tassi praticati alle imprese. La mancanza di cambiamenti del corridoio dei tassi ufficiali ha favorito la stabilità dei tassi di mercato [cfr. Fig. 3]: l'Euribor a 3 mesi è rimasto fermo a $-0,33\%$; l'analisi dei tassi Forward Euribor 3 mesi (tassi attesi) indica ancora un lungo periodo di tassi negativi (fino a ottobre 2019). Le medie trimestrali 2017 per il tasso Irs 3 anni sono rimaste sostanzialmente ferme a zero ($-0,01\%$); lieve increspatura per il tasso Irs 5 anni che da $0,18\%$ (primo trimestre) è passato a $0,23\%$ nel quarto. Altrettanto modesto il rialzo per l'Irs 10 anni passato dallo $0,79\%$ allo $0,86\%$. Sui tassi Irs nel primo trimestre 2018 si è assistito ad un rialzo di circa 20 centesimi sulle scadenze a 10 e 5 anni (medie rispettivamente $1,05\%$ e $0,43\%$) e di 10 centesimi su quelle a 3 anni ($0,09\%$).

Figura 3 – Andamento dei tassi IRS - Euribor



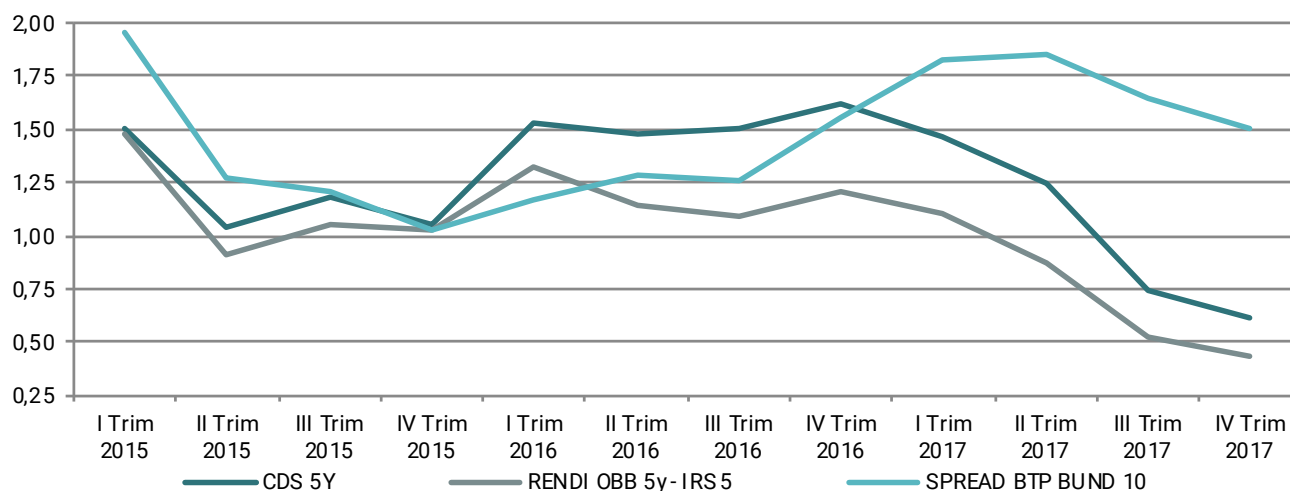
Fonte: elaborazione Aritma I.F. su dati Thomson Reuters

Con i tassi fermi nel corso del 2017, la diminuzione dei TEG medi applicati trova una motivazione nel miglioramento di tutti gli indicatori del costo del funding.

Il rischio Italia si è ridotto, con il rendimento del Btp sulla canonica scadenza decennale che scende dal $2,18\%$ del primo trimestre 2017 a $1,89\%$ nel quarto trimestre [cfr. Fig. 4]. Anche lo spread tra Btp verso Bund a dieci anni si contrae passando dall' $1,82\%$ all' $1,51\%$. Si è avuta un'accelerazione al ribasso nell'ultima parte dell'anno, accelerazione che è proseguita nel primo trimestre 2018 ($1,35\%$ la media dello spread).

Ancor più ampio, rispetto allo spread Btp-Bund, il miglioramento di alcuni indicatori del costo del funding per le banche italiane. I CDS (Credit Default Swap) sulla durata 5 anni si sono più che dimezzati passando da $1,46\%$ del primo trimestre a $0,61\%$ del quarto. Lo spread tra i rendimenti obbligazionari e i tassi Irs sulla più rappresentativa scadenza a cinque anni si è ridotto da $1,10\%$ a $0,43\%$ nel corso del 2017. Nel primo trimestre 2018 la tendenza al ribasso degli indicatori del costo del funding bancario ha rallentato, mentre prosegue la riduzione del rischio "Italia" con lo spread medio sui 10 anni sceso all' $1,38\%$.



Figura 4- Indicatori costo funding principali banche italiane


Fonte: elaborazione Aritma I.F. su dati Thomson Reuters

L'andamento positivo degli indicatori del costo del funding bancario è una conseguenza delle politiche BCE e dello sforzo che le istituzioni creditizie stanno compiendo sul tema delle sofferenze. La liquidità della Tltro II e del quantitative easing ha influito notevolmente sull'andamento positivo degli indicatori consentendo alle banche di sostenere politiche espansive sugli impieghi, con riduzioni degli spread sulla primaria clientela ed un generale miglioramento dei TEG medi.

Nel primo trimestre 2018, periodo in cui è stato rilevato il target di incremento degli impieghi al fine dell'ottenimento da parte delle Banche del bonus di -0,40% sui tiraggi effettuati sul Tltro II, non si registrano rialzi dei tassi alle imprese e al momento è prevedibile una sostanziale stabilità o solo lievi ritocchi in corso d'anno, specie per i prenditori dotati di sufficiente forza contrattuale con il sistema bancario.



2.4 – LE DINAMICHE DEL PORTAFOGLIO LEASING

Nel 2017 si è assistito ad una contrazione dell'outstanding leasing [cfr. Fig. 1], sia nel numero che nel valore dei contratti, in controtendenza con quanto registrato nello stipulato che invece, come analizzato precedentemente, riporta una crescita a due cifre sia sul numero dei nuovi contratti stipulati che sul loro valore (rispettivamente +10,1% e +12,9%) [cfr. Fig.2].

Il valore del portafoglio degli impieghi leasing si attesta a 83,9 miliardi di euro alla fine del 2017; guardando alla serie storica si riscontra che la diminuzione dei valori sia stata progressiva nel tempo, registrando complessivamente uno stacco del -25% circa dai valori del 2012 a quelli più recenti.

Figura 1 - Valore dei contratti in essere (in milioni di euro) e var.% del numero dei contratti in essere al 31.12.2017

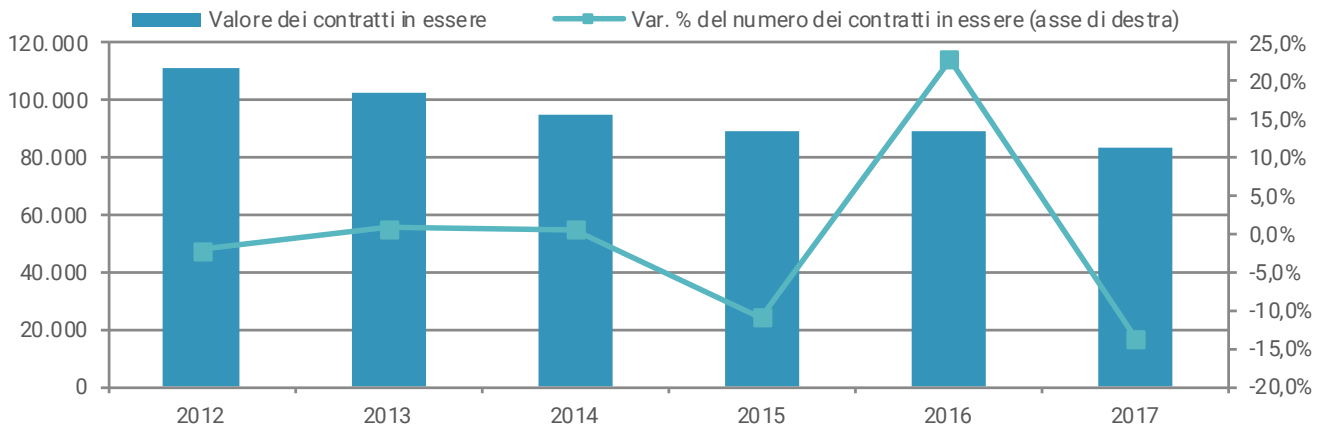
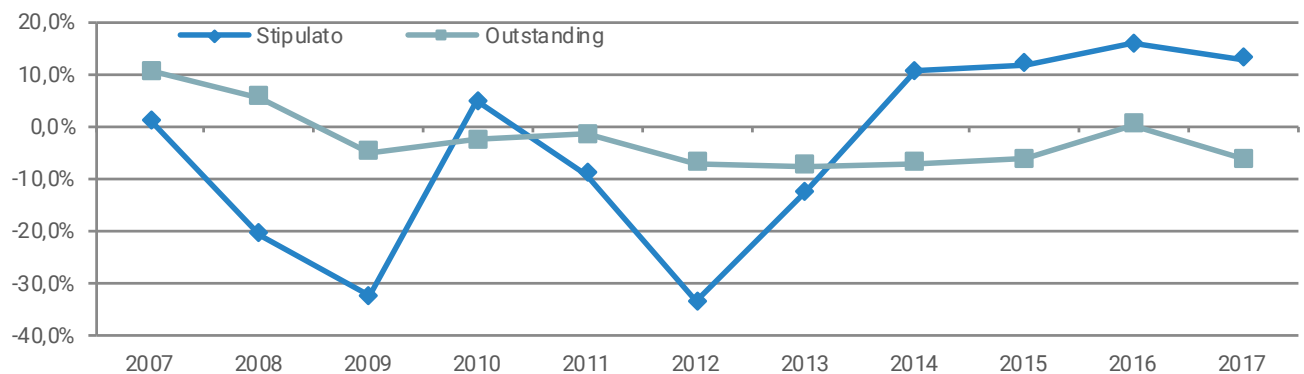


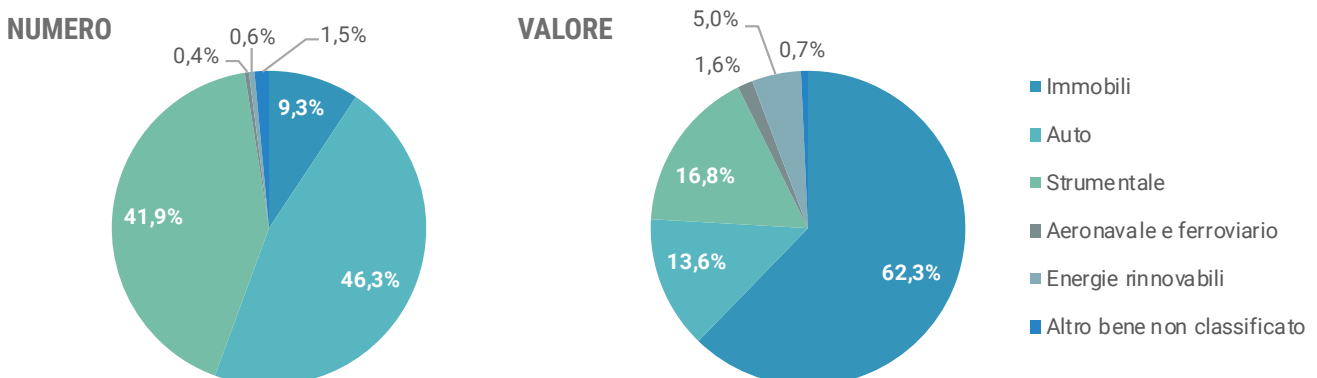
Figura 2 – Dinamica dello stipulato e dell'outstanding (var.% in valore)



Oltre alle dinamiche rappresentate nei grafici precedenti, attraverso le elaborazioni statistiche della BDCR Assilea, è possibile stimare la composizione dell'outstanding leasing (in BDCR non è censito il noleggio), che risulta molto vicina a quella riportata lo scorso anno. Portando l'attenzione sui valori, si nota una netta prevalenza del comparto immobiliare, che da solo rappresenta il 62,3% del valore outstanding al 31.12.2017; difatti è evidente che gli immobili per natura siano caratterizzati da

importi unitari elevati, i quali incidono in misura prevalente sulla consistenza del portafoglio leasing e di conseguenza detengono un peso decisamente inferiore sul numero dei contratti in essere. Al contrario invece, i principali comparti mobiliari, auto e strumentale, caratterizzati da importi medi inferiori, riportano una rappresentatività più elevata sui numeri con una quota complessiva pari di oltre l'88,2%, mentre sul valore dei contratti attivi rappresentano unitamente il 26,8% [cfr. fig.3].

Figura 3 – Composizione per comparto dell'outstanding leasing al 31.12.2017 (numero e valore dei contratti)





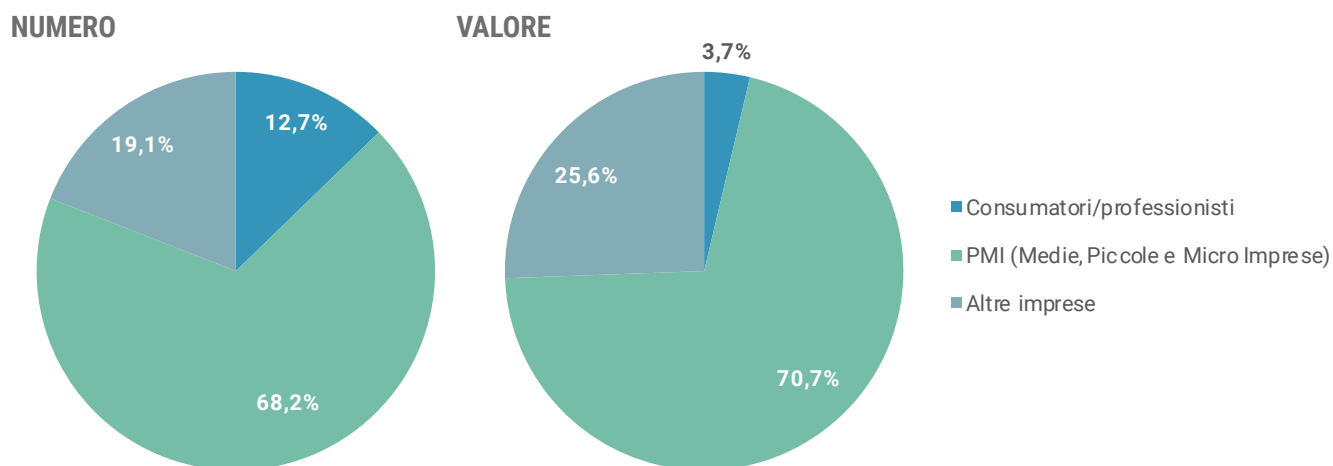
FOCUS

LEASING E PMI

Nella rilevazione annuale sull'outstanding leasing è stato chiesto alle associate di ripartire il proprio portafoglio in base alla tipologia dimensionale della propria clientela. Le società rispondenti, rappresentative di oltre il 71% del totale del portafoglio rilevato, indirizzano gran parte del loro portafoglio alle PMI. Queste ultime rappresentano una quota del 68,2% nel numero e del 70,7% nel valore complessivo dell'outstanding leasing. In termini di numero, rispetto ai dati registrati nel 2016, si ha un aumento della quota di 6,9 pun-

ti percentuali, mentre in termini di valore si assiste ad una leggera diminuzione (-0,9 punti percentuali). Le imprese di più grandi dimensioni costituiscono il 19,1% in numero e il 25,6% in valore (in lieve crescita il valore rispetto all'anno precedente, rispetto ad una diminuzione dei numeri rispetto allo stesso anno) [cfr. Fig.1]. Alla clientela dei consumatori/professionisti si rivolge ormai il 13% del totale (in numero) dei contratti di leasing.

Figura 1 – Composizione dell'outstanding leasing al 31.12.2017 per tipologia di utilizzatore (numero e valore dei contratti)

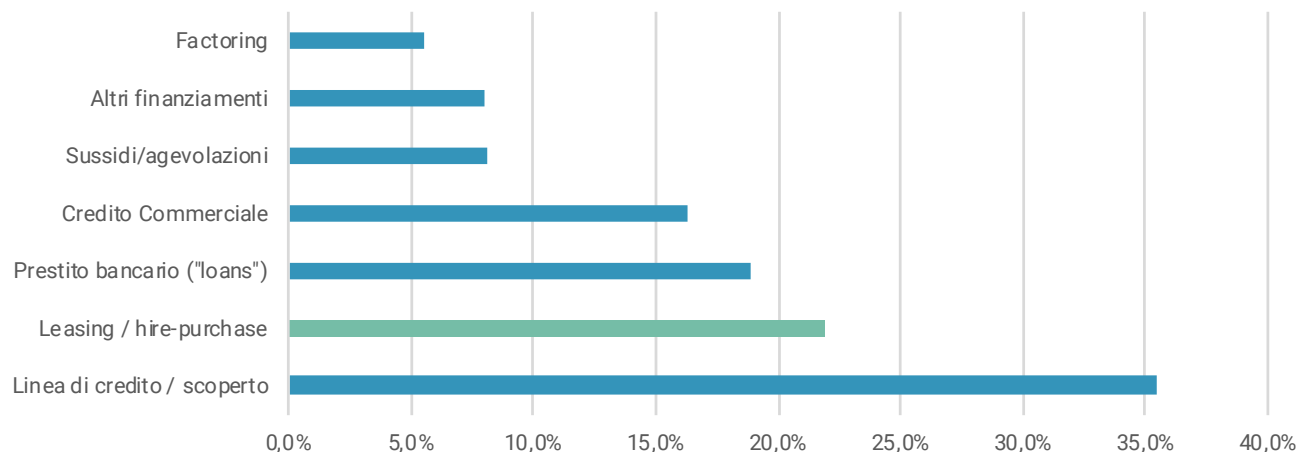


Fonte: Questionario d'indagine Assilea. Aprile 2018

Dai più recenti risultati dell'indagine semestrale SAFE sull'accesso al credito delle imprese dell'area Euro, il leasing si conferma come la seconda forma di finanziamento più utilizzata

dalle PMI dopo lo scoperto bancario. A livello dell'area Euro, più di un'impresa su cinque delle PMI dichiara di aver fatto ricorso al leasing recentemente [cfr. Fig. 2].

Figura 2 – Fonti di finanziamento esterne utilizzate dalle PMI dell'area euro negli ultimi mesi



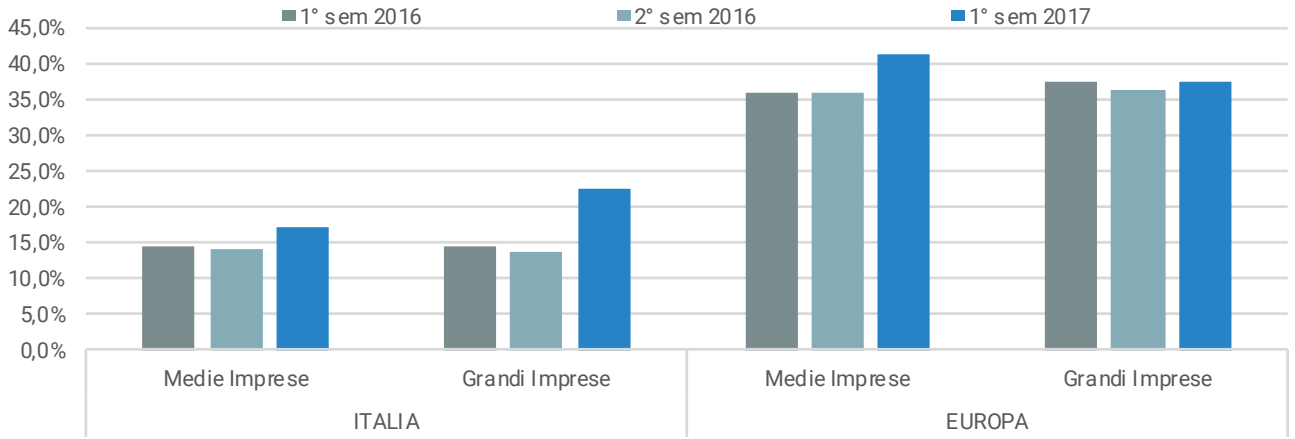
Fonte: BCE; indagine SAFE, novembre 2017





I risultati dell'ultima indagine denotano una crescita dell'utilizzo di questo prodotto finanziario tra le imprese di medie dimensioni e, come emerso in parte anche dai dati di outstanding Assilea, anche tra le imprese di grandi dimensioni [cfr. Fig. 3].

Figura 3 – Percentuale di imprese di media e grande dimensione che dichiarano di aver fatto ricorso al leasing



Fonte: BCE; indagine SAFE, novembre 2017



I DESTINATARI DEL LEASING

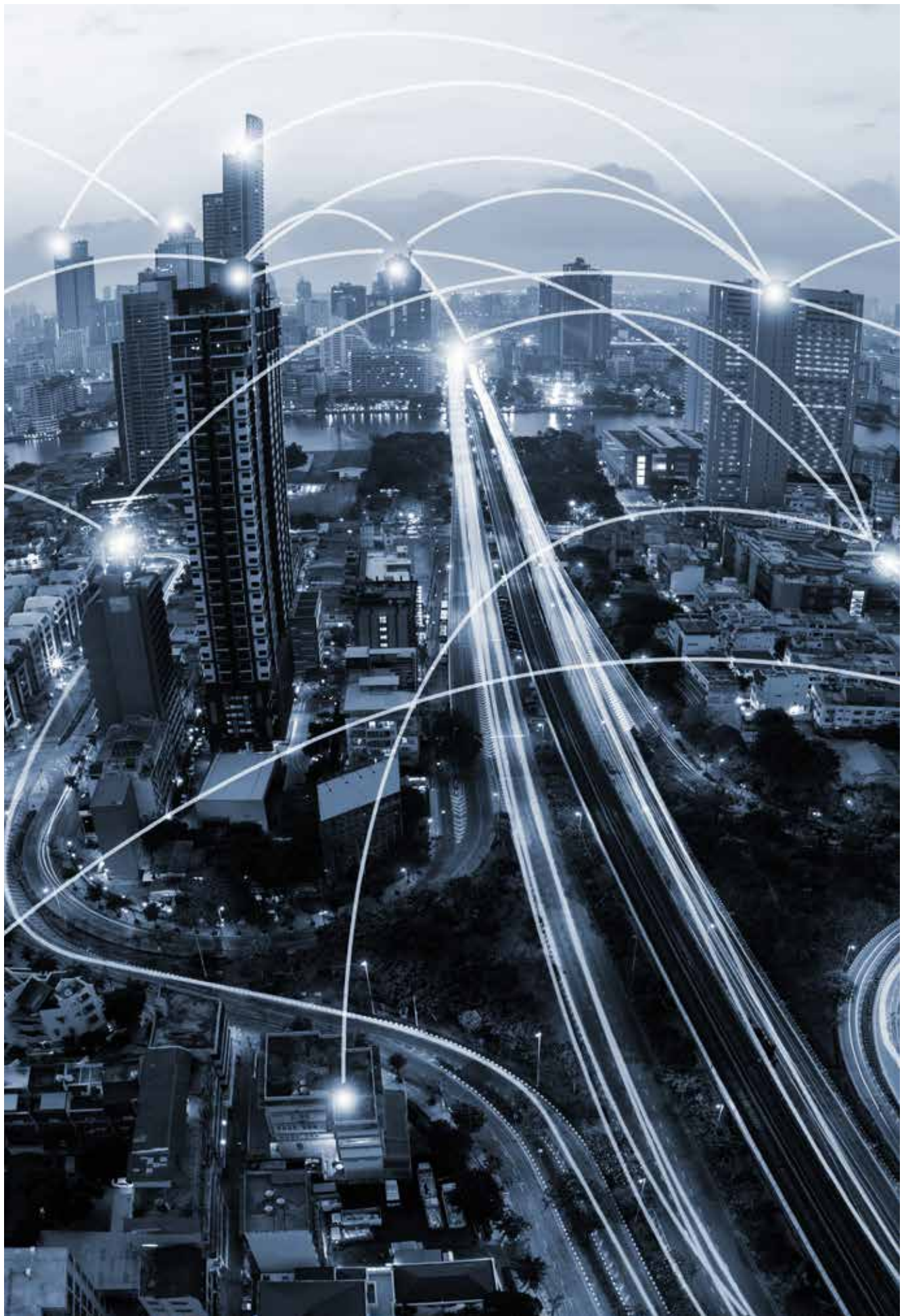
Il piano di incentivi all'investimento messi in atto a partire dal 2016 e l'introduzione nel 2017, accanto al Super-ammortamento ed alla Nuova Sabatini, anche dell'Iper-ammortamento per i beni rientranti nel Piano Industria 4.0, ha consentito la ripresa degli investimenti e del leasing verso il comparto manifatturiero, che maggiormente aveva sofferto della prolungata stagnazione dell'economia.

La buona performance dei comparti auto e aeronavale e ferroviario ha portato ad un incremento del leasing verso il settore delle famiglie consumatrici oltre che verso quello tradizionale delle imprese private. È cresciuto anche il leasing a persone fisiche, per quanto le società a responsabilità limitata si confermino anche nel 2017 la tipologia prevalente di clientela leasing.

SOMMARIO

3.1 - Settore Economico (SAE): famiglie e imprese private spingono l'andamento dello stipulato nel 2017	41
3.2 - Attività economica (ATECO): cresce il leasing ai settori manifatturiero e costruzioni	42
3.3 - Persone fisiche e società a responsabilità limitata trainano il leasing	45
<i>Focus: Forma giuridica e comparto merceologico leasing</i>	46





3.1 SETTORE ECONOMICO (SAE): FAMIGLIE E IMPRESE PRIVATE SPINGONO L'ANDAMENTO DELLO STIPULATO NEL 2017

A differenza del 2016 in cui la crescita dello stipulato ha interessato gran parte dei settori economici della clientela, nel 2017 le dinamiche migliori si sono osservate nel settore imprese e privati [cfr. Fig. 1].

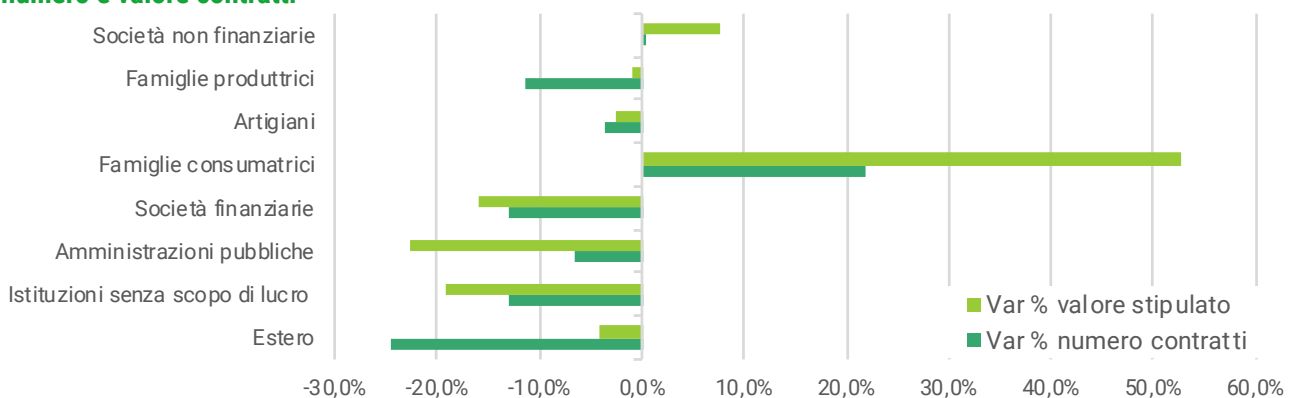
Significativo è stato l'aumento del valore dello stipulato per le società non finanziarie, +7,7% nel valore dei contratti, mentre è cresciuto dello 0,3% il numero rispetto all'anno precedente. Guardando al dettaglio delle singole voci appartenenti a questo macro-settore, poco più di 12 dei 13,7 miliardi di euro di valori di stipulato totale sono riferibili a imprese private, le quali hanno registrato un aumento nel numero e nell'importo rispettivamente del 2% e del 9%. Per il terzo anno consecutivo, inoltre, si è osservata una crescita marcata per le famiglie consumatrici, con un aumento del 52,7% del valore dello sti-

pulato e di quasi il 22% in più sul numero dei contratti rispetto al 2016. Tale performance riflette la dinamica positiva del leasing auto e nautico.

Su altri mercati tradizionalmente target del settore, il leasing ha confermato o lievemente attenuato i volumi dell'anno precedente. Il leasing a famiglie produttrici ha confermato i valori dell'anno precedente. Nel settore artigiano si è osservata una flessione del 2,6% sui volumi. Ambedue i settori hanno registrato un incremento del valore medio dei contratti per effetto di una flessione sul numero delle stipule.

Analogamente, si arresta la performance positiva del settore estero, sia nella variazione del valore dei contratti, sia soprattutto nella variazione del numero, dopo la performance positiva avuta nel 2016 rispetto al 2015 (+329,3%).

Figura 1 - Dinamica dello stipulato leasing 2017 per SAE (Settore di Attività Economica della clientela) numero e valore contratti

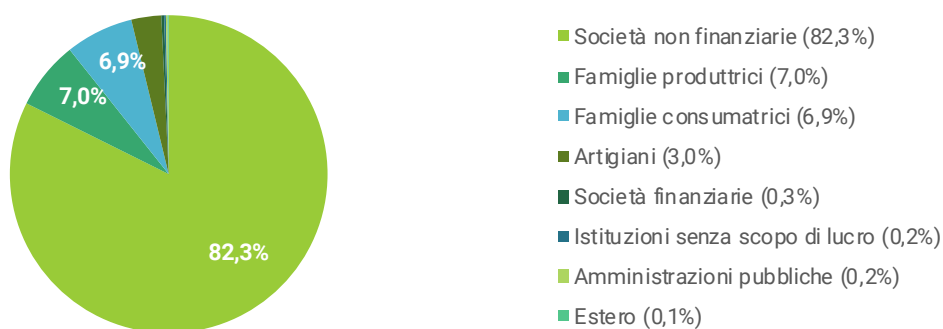


Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

La crescita dello stipulato leasing delle società non finanziarie e delle famiglie consumatrici ha influito sull'aumento dell'importanza relativa di tale clientela nella composizione dello stipulato [cfr. Fig. 2]. Le famiglie consumatrici raggiungono, infatti, il peso relativo delle famiglie produttrici (circa 7%). Tuttavia, la parte preponderante di mercato leasing è rivolta a società non finanziarie, con 82,3% sulla composizione dello stipulato totale.

Specularmente, cala la quota leasing destinata agli artigiani, anche in conseguenza delle variazioni negative registratesi durante il 2017 passando dal 3,4% del 2016 al 3%. Nessuna variazione rilevante nell'importanza della clientela appartenente alle Amministrazioni Pubbliche, a Istituzioni no-profit ed estera, che mantengono una quota residuale sul totale stipulato complessivo, in linea con la composizione nel 2016.

Figura 2 - Composizione dello stipulato 2017 per SAE (Settore di Attività Economica della clientela)



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

3.2 ATTIVITÀ ECONOMICA (ATECO): CRESCE IL LEASING AI SETTORI MANIFATTURIERO E COSTRUZIONI

Tra le diverse attività economiche della clientela [cfr. Fig. 1], il leasing nel 2017 ha sostenuto particolarmente gli investimenti manifatturieri, che rappresentano il 36,3% sul totale stipulato complessivo. Questo valore è in crescita di circa il 4%, con 728 milioni di euro di valore in più rispetto al 2016. La dinamica positiva di tale settore è alimentata dal proseguimento della fase di crescita a livello macroeconomico del fatturato e degli ordinativi dell'industria e dagli incentivi derivanti dal piano Industria 4.0, Nuova Sabatini, Super e Iperammortamento i quali, a loro volta, hanno spinto in maggior misura proprio tale settore che aveva sofferto di più durante la crisi. Seguono, in termini di rilevanza relativa, le attività in trasporto e magazzinaggio e il commercio con il 14,1% e il

13,9% rispettivamente. È da segnalare che per la prima volta il settore trasporto supera nel leasing il peso del settore commercio. Su questo cambiamento ha influito il Superammortamento, che per tutto il 2017 è stato aperto sia agli investimenti strumentali che ai mezzi di trasporto.

Una buona crescita relativa sull'anno precedente si è avuta per il finanziamento al settore costruzioni, la cui incidenza è passata dal 6,5% del 2016 al 7,5% del 2017, coerentemente con la ripresa ciclica del settore, anche se scende leggermente il peso relativo delle attività immobiliari, che rimane tuttavia rilevante. Nel complesso queste 5 attività rappresentano quasi l'80% della quota totale della clientela di riferimento.

Figura 1 - Ripartizione dello stipulato 2017 per ATECO (Attività Economica della clientela) valore contratti



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

Più nel particolare, la composizione dello stipulato leasing per comparto nei principali settori di attività della clientela in figura 2 fa emergere il peso preponderante del leasing strumentale rispetto alle altre tipologie di leasing soprattutto per le attività manifatturiere (69,9%), attività sanitarie e assistenza sociale (in cui oltre la metà dei finanziamenti in leasing sono su tale comparto) e per il comparto delle costruzioni (46,2%). Rappresenta, infine, poco più di un terzo del totale nell'attività di commercio e nei servizi di alloggio e ristorazione. In quest'ultimo settore il peso dello strumentale ha quasi eguagliato quello del leasing immobiliare (38,4%).

Il leasing auto prevale nei confronti della clientela attiva nelle

attività di trasporto e magazzinaggio (87,1%), nelle altre attività di servizi (76,9%) e nel settore del noleggio, agenzie di viaggio e servizi di supporto alle imprese, dove rappresenta metà del leasing totale di questo settore. Il leasing immobiliare spicca come fonte di finanziamento principale sul valore di stipulato totale per le attività immobiliari (88,8%), le attività professionali scientifiche e tecniche (38,2%), e per la clientela operante nel settore alloggio e ristorazione (38,4%). Meno importanti per le attività in esame sono il comparto aeronavale, che ha il maggior peso nel settore del noleggio, agenzie di viaggio e servizi di supporto alle imprese (4,6%), e quello energy, più significativo nel settore attività professionali, scientifiche e tecniche.

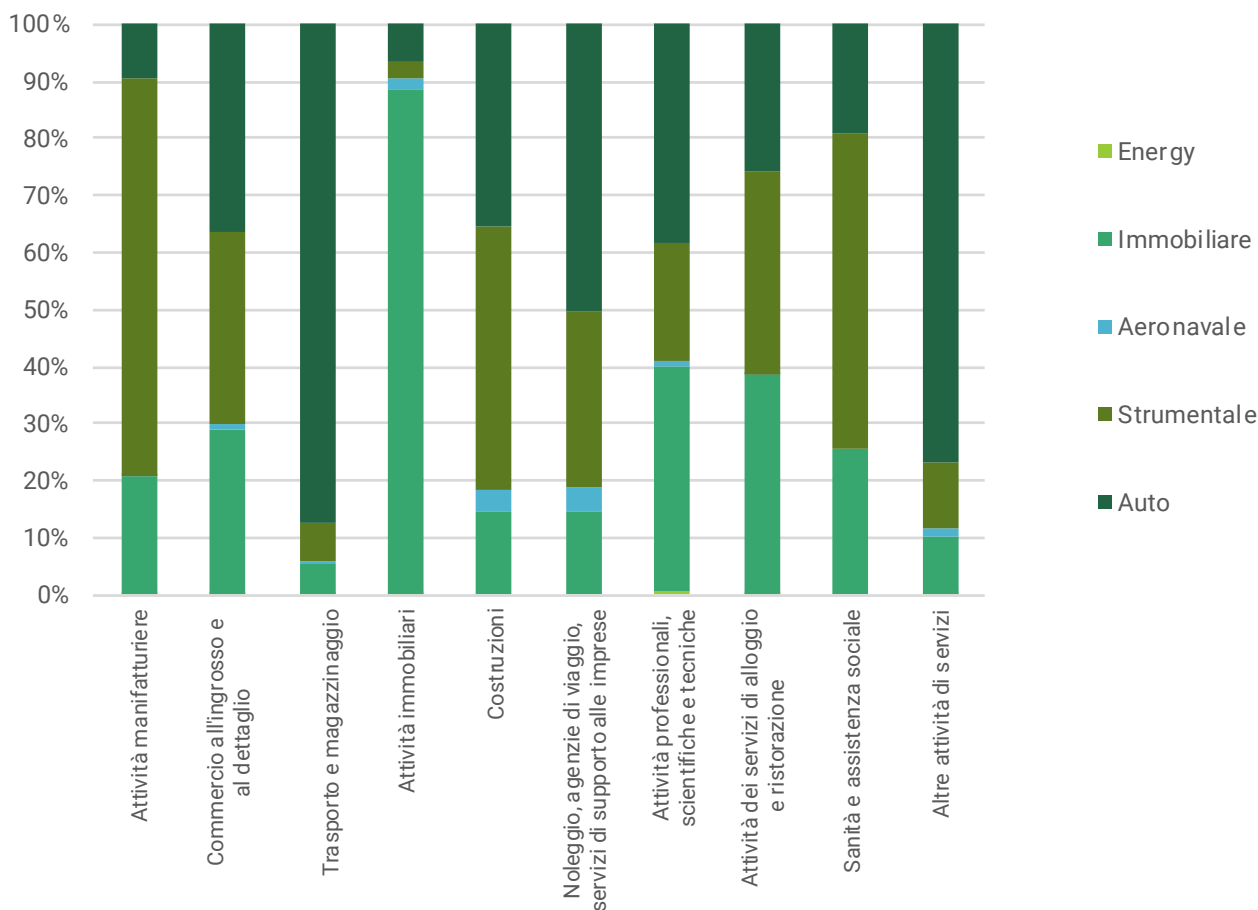


Esaminando i settori di destinazione dei beni dello stipulato leasing per ogni comparto, l'attività di trasporto e magazzinaggio registra nel settore auto la maggior quota sul totale (37,9%) [cfr. Fig. 3].

Segue in termini di rilevanza la clientela operante nel commer-

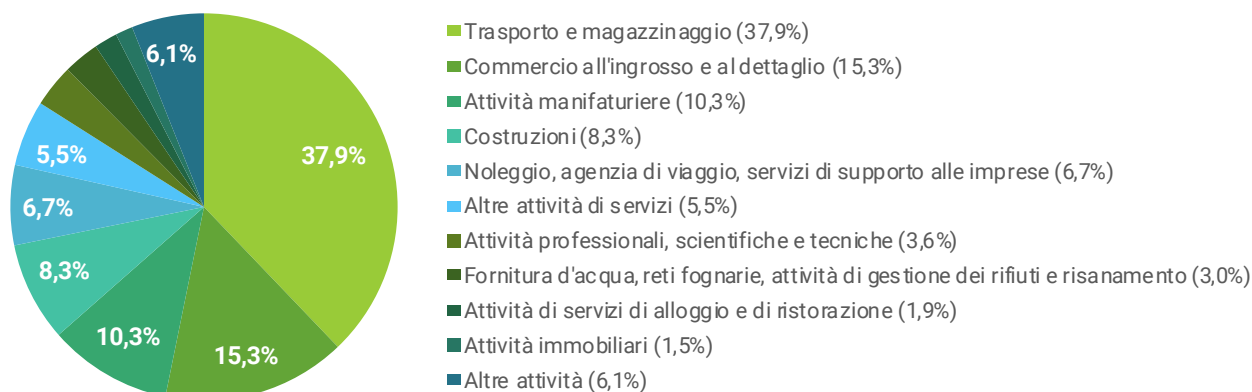
cio (15,3%), nelle attività manifatturiere (10,3%) e costruzioni (8,3%). Noleggio e agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese e le altre attività di servizi guadagnano quota rispetto al 2016 e insieme arrivano a rappresentare il 12,2% della composizione dello stipulato auto.

Figura 2 - Composizione dello stipulato leasing per attività economica e comparto merceologico (% sul valore)



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

Figura 3 - Composizione dello stipulato leasing auto per attività economica (% sul valore)



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea



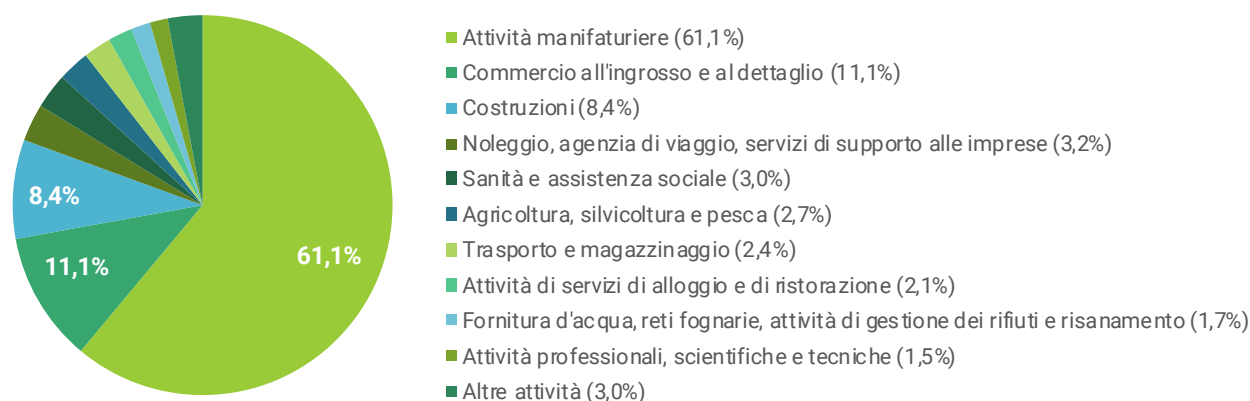


In figura 4 si evidenzia che i valori di stipulato per il comparto strumentale sono rivolti principalmente all'attività manifatturiera (61,1%), in crescita rispetto agli anni precedenti, così come il settore costruzioni (+1,5 punti percentuali sul valore 2016). Lo stipulato strumentale al settore del commercio è passato all'11,1% dal 12,5% del 2016.

La stessa analisi per la ripartizione dello stipulato leasing immobiliare è evidenziata in figura 5.

Da quest'anno per la prima volta la quota più rilevante sul totale stipulato leasing immobiliare è riconducibile alle attività manifatturiere (30,8%) seguite dalle attività immobiliari (26,4%). Segue il commercio all'ingrosso e al dettaglio (16,3%). Complessivamente queste principali attività rappresentano il 71,6% dei valori di stipulato immobiliare, mentre le attività dei servizi di alloggio e delle attività professionali, scientifiche e tecniche pesano rispettivamente il 4,9% e il 4,6% sul totale.

Figura 4 - Composizione dello stipulato leasing strumentale per attività economica (% sul valore)



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

Figura 5 - Composizione dello stipulato leasing immobiliare per attività economica (% sul valore)



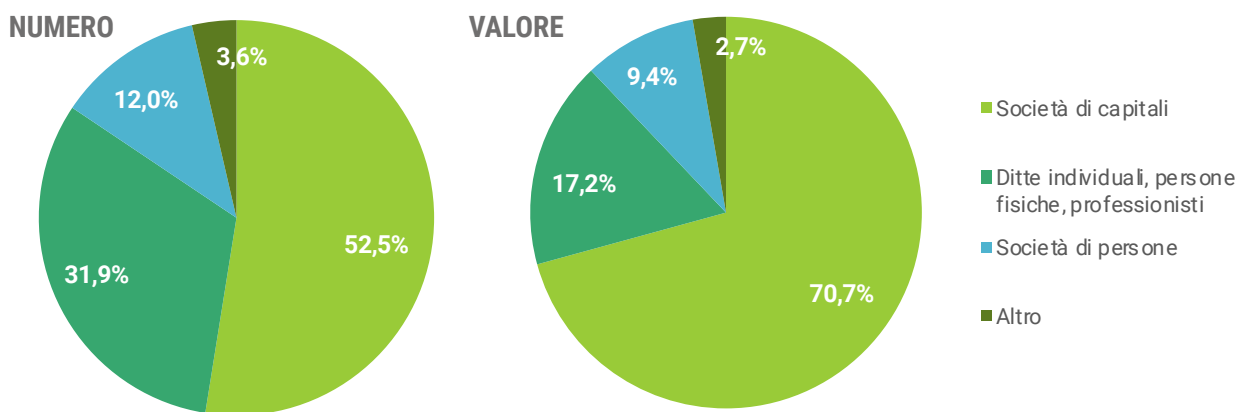
Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

3.3 PERSONE FISICHE E SOCIETÀ A RESPONSABILITÀ LIMITATA TRAINANO IL LEASING

Le società di capitali (società a responsabilità limitata, società a responsabilità limitata con socio unico, società consortile per azioni, società cooperativa a responsabilità limitata, società in accomandita per azioni e società per azioni) rappresentano la forma giuridica della clientela più frequente nel mercato leasing. Ad essa sono stati diretti 11,7 miliardi di finanziamenti nel 2017, con oltre il 52% sul totale del numero

dei contratti stipulati [cfr. Fig. 1]. Sono aumentati anche i leasing verso ditte individuali, persone fisiche e professionisti, passati dal 16,3% del 2016 al 17,2% del valore dello stipulato. Al contrario, per le società di persone (Snc, Sas, società semplici e società di fatto) si è assistito a una diminuzione sia nel numero dei contratti dello 0,8% sia del valore (-0,4%) rispetto al periodo precedente.

Figura 1 – Ripartizione dello stipulato leasing per forma giuridica della clientela

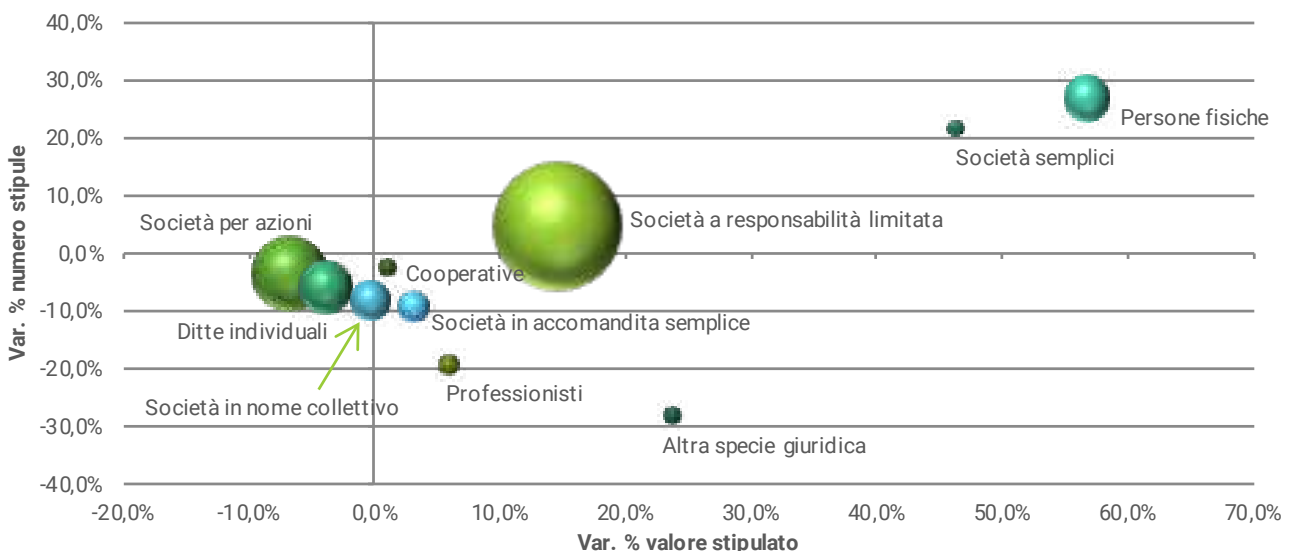


Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

All'interno dei cluster di forma giuridica precedentemente menzionati, si osserva, coerentemente con quanto si è visto nella dinamica per settori, la dinamica di crescita più marcata per le persone fisiche, con +56,7% rispetto all'anno precedente nel valore dei contratti e +26,9% nel numero, e per le società semplici (+46,2% e +21,6% rispettivamente in numero e in valore) [cfr. Fig. 2]. Tuttavia, in linea con gli anni precedenti, il valore

dello stipulato destinato alle società a responsabilità limitata ha il peso più rilevante sullo stipulato totale. Questo ha superato complessivamente gli 8,6 miliardi, aumentando del 14,6% sull'importo del 2016 e del 4,5% sul numero dei contratti. Seguono in ordine di importanza relativa le società per azioni, che perdono il 3,6% sul numero e il 6,7% nel valore, pesando per poco meno di un quarto sul valore dello stipulato complessivo.

Figura 2 – Dinamica dello stipulato (numero e valore) per le prime dieci tipologie di forma giuridica della clientela (la dimensione delle bolle indica il peso di tali categorie sullo stipulato totale)



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea



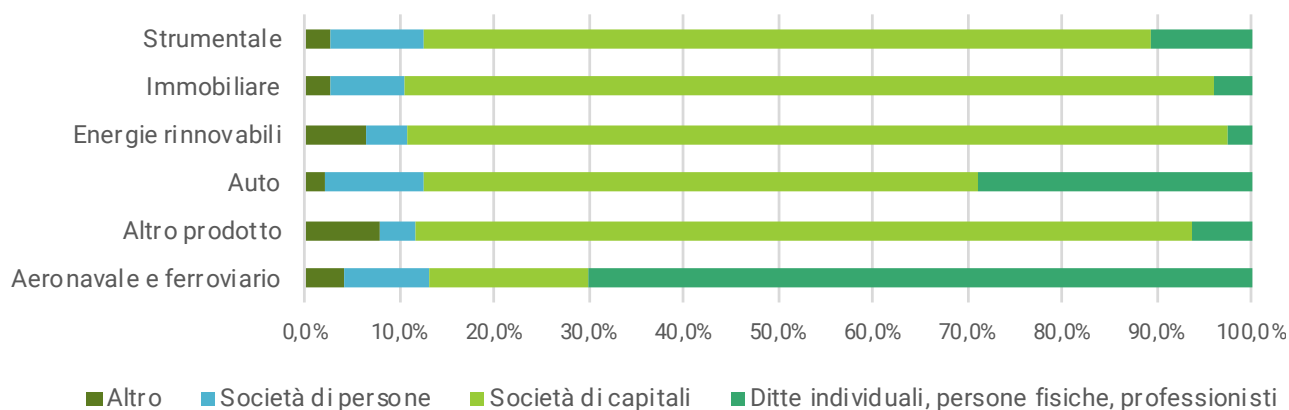
FOCUS

FORMA GIURIDICA E COMPARTO MERCEOLOGICO LEASING

La preponderanza delle società di capitali rispetto ad altre forme giuridiche è evidente anche prendendo in considerazione i principali comparti del leasing singolarmente [cfr. Fig. 3]. Nel leasing immobiliare e in quello delle energie rinnovabili essa rappresenta rispettivamente l'85,5% e l'86,6% sul totale stipulato 2017, in linea con gli anni precedenti. Anche per lo stipulato auto, strumentale e di altri prodotti leasing questa tipologia giuridica rappresenta ben oltre la metà della clientela. Unica eccezione è rappresentata dal comparto aeronavale e ferroviario, dove solo il 16,9% della ripartizione totale è costituita da società di capitali, in calo rispetto al 2016 di 13 punti percentuali. Quasi tutto questo scostamento è traslato

su ditte individuali, persone fisiche e professionisti, segmento che rappresenta oltre il 70% della clientela. In particolare, questo risultato è legato alla preponderanza della nautica da diporto destinata a persone fisiche. Ditte individuali, persone fisiche e professionisti rappresentano, infine, un terzo circa del leasing auto. Le società di persone sono destinatarie di una quota non trascurabile sul leasing auto (10,4%) e strumentale (9,6%); nello specifico, particolare rilevanza hanno le società in nome collettivo. Altre forme giuridiche (consorzi, cooperative, associazioni) non arrivano ad oltrepassare l'8% sul totale di alcun comparto.

Figura 3 – Ripartizione dello stipulato leasing per comparto e forma giuridica della clientela (valore contratti)

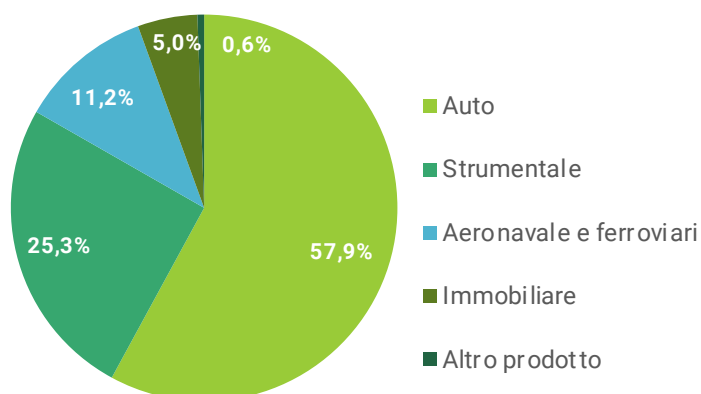


Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

La ripartizione dello stipulato leasing tra i singoli comparti ha una distribuzione abbastanza coerente all'interno del segmento delle ditte individuali, delle persone fisiche e dei professionisti [cfr. Fig. 4].

Il comparto più importante è quello del leasing auto (57,9%), seguito dal leasing strumentale (25,3%). Trend positivo rispetto al 2016 ha la quota parte di aeronavale e ferroviario, che guadagna circa il 4%. In discesa, invece, la quota dell'immobiliare che si ferma al 5%.

Figura 4 – Ripartizione dello stipulato leasing nell'ambito del segmento delle ditte individuali, delle persone fisiche e dei professionisti (valore contratti)



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea





CRESCE LO STIPULATO IN TUTTE LE AREE DEL PAESE

A livello territoriale, le performance migliori si sono registrate nel centro Italia, dove spicca la brillante dinamica del leasing auto. Nel Nord è l'incremento dello stipulato nel leasing strumentale e la buona dinamica del comparto manifatturiero

a trainare la crescita. Nel Sud osserviamo comunque dinamiche positive, seppur più contenute; il settore dei trasporti ed il comparto auto sono quelli che incidono di più, ma si osserva anche una rinnovata vivacità nel manifatturiero.

SOMMARIO

4.1 - Bene lo strumentale al nord e l'auto al centro-sud	49
4.2 - I settori più importanti a livello regionale	51
Sale il peso della manifattura al nord	51
Scende il peso dell'immobiliare al centro	52
Trasporto e manifattura prevalgono al sud	53







4.1 BENE LO STRUMENTALE AL NORD E L'AUTO AL CENTRO-SUD

Il dato complessivo delle regioni del Centro è stato il migliore a livello nazionale sia in termini di crescita di numero (+3,1%) che di valore (+15,7%) rispetto al 2016 [cfr. Figg.1a-1b]. Il comparto auto, in particolare, ha perforato sopra la media dell'area in Toscana (+15,8% numero e +18,8% valore) e Umbria (30,4% numero e +25,0% valore). Anche nelle Marche, regione in cui tradizionalmente il comparto strumentale pesa di più [cfr. Tab.1], il comparto auto è cresciuto maggiormente. I numeri del Lazio risentono di un rallentamento dell'immobiliare, controbilanciato in termini di valori da una buona performance nei comparti mobiliari.

L'area Nord rimane quella caratterizzata dai maggiori livelli di attività di leasing che, con un peso complessivo del 65,1% [cfr. Figg.2a-2b], ha complessivamente visto un maggior ricorso al leasing nel comparto strumentale, soprattutto nelle tre regioni più importanti in termini di quota di stipulato totale nazionale (Lombardia, Veneto, Emilia Romagna). Nella sola regione della Lombardia si è concentrato il 25,7% dello stipulato nazionale, con un incremento del 12,6% del leasing strumentale.

Le due regioni più importanti del Nord Est in termini di volume stipulato sono Veneto ed Emilia-Romagna, che insieme detengono quasi il 26% della ripartizione dello stipulato nazionale. A differenza con l'anno precedente, nel 2017 i risultati particolarmente rilevanti del Veneto hanno consentito a tale regione di detenere una più alta quota di mercato leasing a livello nazionale (13,3%), superando quella dell'Emilia Romagna (12,5%). Positivo è stato, infatti, nel Veneto l'andamento dei volumi di stipulato su tutti i comparti. Bene lo stipulato auto (+7,3%) e strumentale (+19,5%) e molto positive anche le dinamiche dell'immobiliare (+21,3%), aeronavale e ferroviario (+85,2%) e leasing energy (+47,7%). Rilevante in Emilia Romagna è stato il peso dello stipulato immobiliare con una quota del 15,2% del totale del comparto a livello nazionale, valore più alto dopo quello della Lombardia. Guardando alla ripartizione del valore tra comparti a livello infra-regionale, è il segmento strumentale a detenere oltre il 40% del totale in ambo le regioni.

Al Sud e nelle Isole cresce lo stipulato complessivo sia nel numero +4,2% che nel valore +8,4%. Il comparto che ha registrato le migliori dinamiche e che più ha contribuito a tale crescita è stato quello dell'auto, il cui peso dello stipulato totale nell'area è stato del 51,3%. Tale comparto ha incrementato rispettivamente del 12,4% nel numero e 18,5% nel valore. Bene lo strumentale in Calabria, Puglia e Sicilia. La combinazione di tassi di crescita elevati nei comparti dell'auto e dello strumentale ha consentito a queste 3 regioni in particolare di registrare crescite di valore di stipulato complessive rispettivamente del 14,9%, del 15,2% e del 9,6%. Il comparto immobiliare, all'opposto, fatica in quasi tutte le regioni dell'area, con -4,4% sul numero di stipule rispetto al 2016 e variazioni di valore quasi nulle, ad eccezione della Campania che con +20,0% numero e +46,7% valore di stipulato, registra il dato a livello nazionale migliore del comparto.

Figura 1a - Dinamica dello stipulato leasing 2017 nelle diverse regioni - numeri (var. % rispetto al 2016)

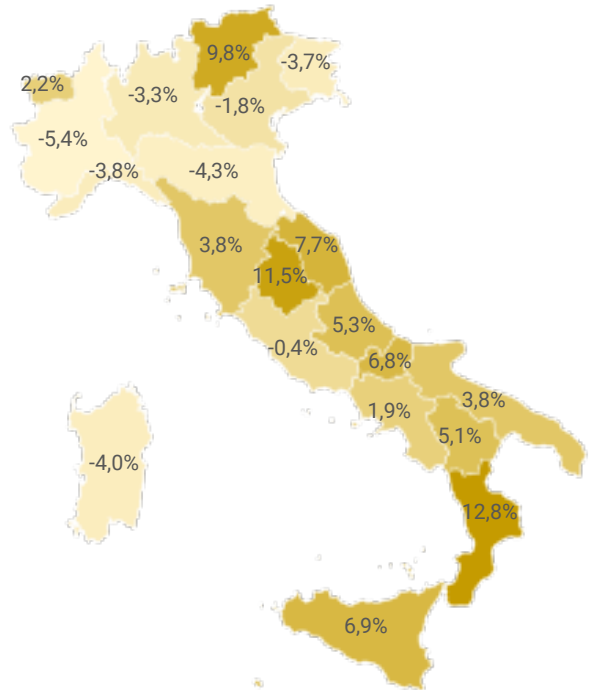
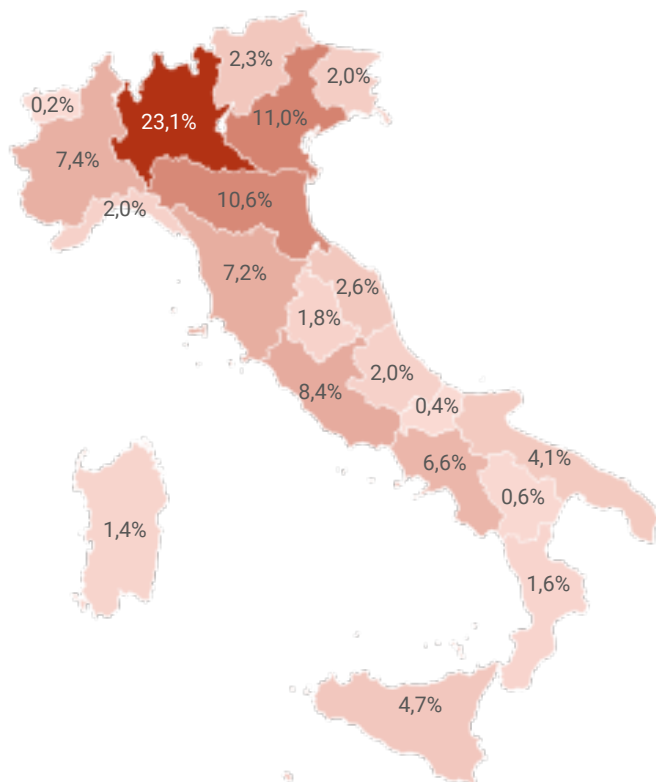


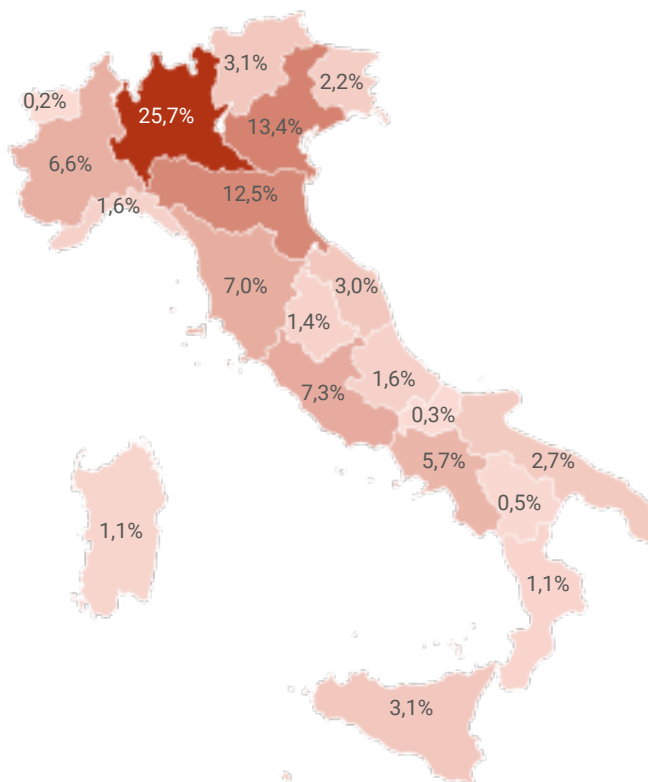


Figura 2a - Ripartizione dello stipulato leasing 2017 nelle diverse regioni - (num. %)



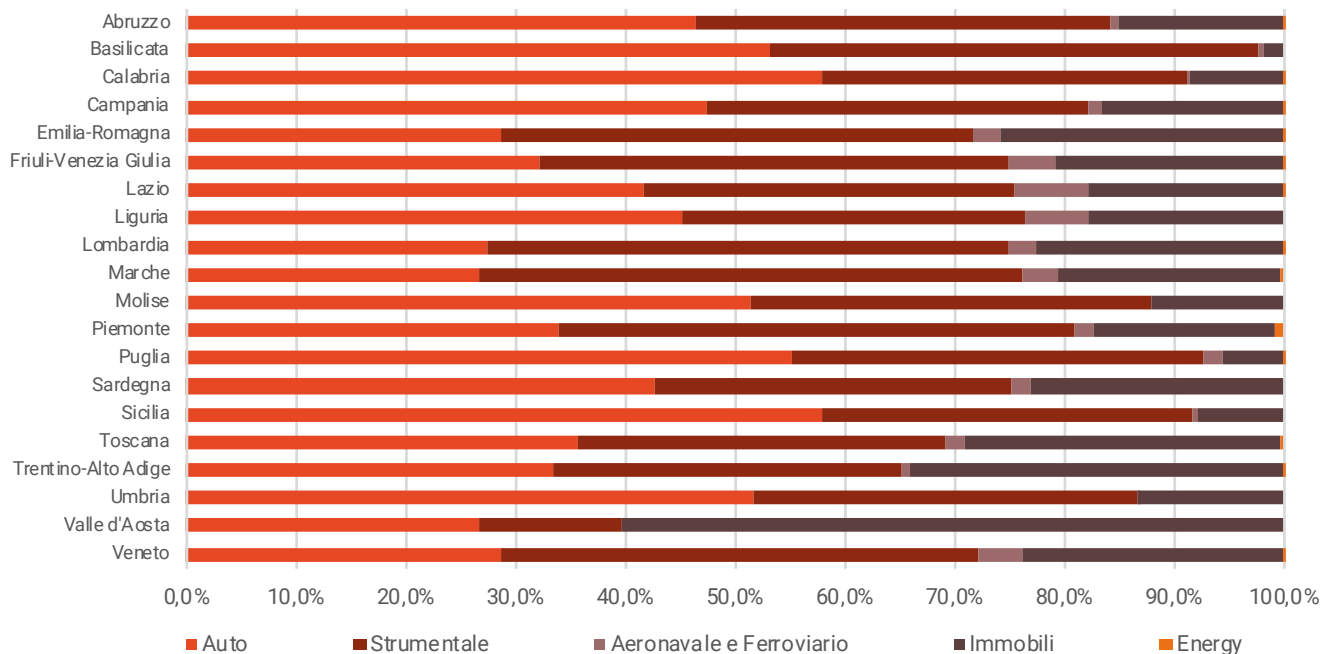
Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

Figura 2b - Ripartizione dello stipulato leasing 2017 nelle diverse regioni - (val. %)



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

Tabella 1 - Ripartizione dello stipulato leasing 2017 per comparto nelle diverse regioni (val. % sul totale regionale)



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea



4.2 I SETTORI PIU' IMPORTANTI A LIVELLO REGIONALE

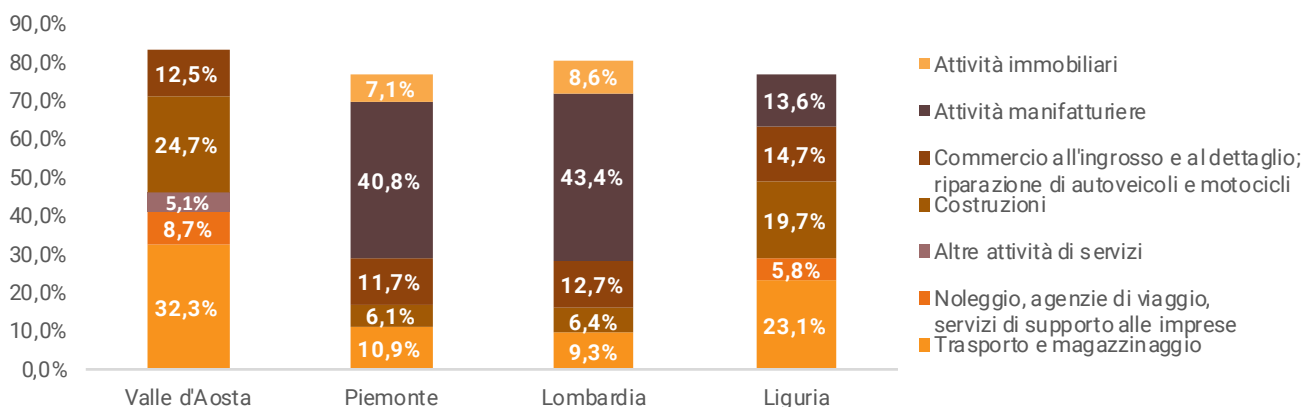
SALE IL PESO DELLA MANIFATTURA AL NORD

Nel Nord-Ovest le attività manifatturiere rappresentano il 14% dello stipulato complessivo nazionale e il 41,3% del totale stipulato di destinazione. Si osservano comunque differenze importanti nelle quattro regioni dell'area: **Piemonte** e **Lombardia** hanno volumi di stipulato indirizzati a clientela diversa da quella di Liguria e Valle d'Aosta. L'attività prevalente nelle prime due regioni è rappresentata dalla manifattura, con oltre il 40% dello stipulato, costituendo quindi, con percentuali più elevate rispetto al dato nazionale, il settore di investimento più rilevante [cfr. Fig. 1] in crescita di oltre 5 punti percentuali sullo stesso dato dell'anno precedente. Nel dettaglio, al di sopra del livello nazionale sono le divisioni meccaniche e metalmeccaniche in entrambe le regioni e in **Lombardia** la "Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche" mentre in **Piemonte** la "Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi". Segue il settore del commercio all'ingrosso

e al dettaglio, con circa il 12% di peso dello stipulato nelle due regioni, mentre il peso delle attività in trasporto e magazzino è terzo in termini di settore di destinazione leasing con 10,9% e 9,3% rispettivamente in Piemonte e Lombardia.

In **Liguria**, il peso più rilevante è per l'attività di trasporto e magazzino con la divisione "Trasporto terrestre e trasporto mediante condotte" in linea col dato nazionale, seguita dall'attività di costruzioni. Si segnala anche l'importanza del settore di attività di Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese, con una quota del 5,8% più alto di 1,5 punti sul dato nazionale. Infine, in **Valle D'Aosta** è molto rilevante il comparto trasporto e magazzino, il quale ha raccolto oltre un terzo dei finanziamenti leasing 2017. Il 24,7% del peso dei volumi è stato diretto al settore costruzioni. Rilevante è anche la quota leasing destinata ad altre attività di servizi.

Figura 1 – Peso % dei primi cinque settori Ateco (Attività Economica della clientela) per regione – Nord-Ovest (valore contratti)



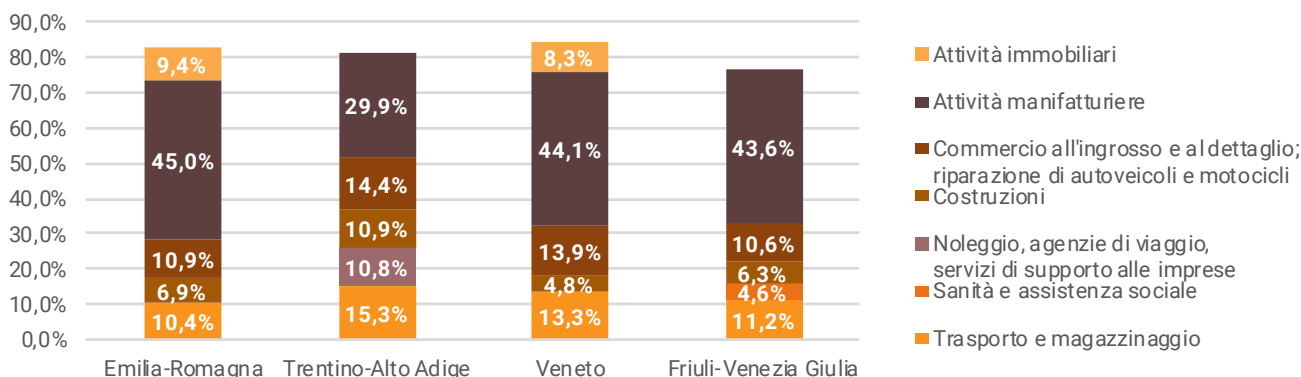
Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

Nel Nord-Ovest la composizione per settori si presenta più omogenea [cfr. Fig. 2]: il settore manifatturiero risulta quello maggiormente finanziato con quote superiori al 43% ad esclusione del **Trentino Alto Adige** dove si registra la quota minore (29,9%), ma in crescita di 7,6 punti percentuali rispetto alla stessa quota del 2016. In **Emilia Romagna** e **Veneto** il peso del settore metallurgico prevale per oltre un terzo sul totale delle divisioni di attività delle controparti, segue la produzione di macchinari e attrezzature. Le "industrie alimentari" in **Veneto** rappresentano l'8,5% e superano quelle delle "fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche" all'8,0%. In **Emilia Romagna** il secondo settore più finanziato è stato quello della "fabbricazione di prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi" (13,7%), seguito poi da quello delle "industrie alimentari" al 10%. Infine, in **Friuli Venezia Giulia** il segmento "fabbricazione di prodotti in metallo" e "fabbrica-

zione di mobili" rappresentano rispettivamente il 31% e 22% e in **Trentino Alto Adige** la "fabbricazione di prodotti in metallo" raccoglie il 45% degli investimenti complessivi del settore manifatturiero.

Il leasing verso il settore commercio sia in **Veneto** che in **Emilia Romagna**, rappresenta la quota più importante rispetto alla quota costruzioni. Un'altra eccezione rispetto al dato nazionale è data dal finanziamento alle attività immobiliari le quali superano in termini di peso relativo delle costruzioni in entrambe queste regioni. Si evidenziano, infine fra le prime cinque attività rilevanti quelle di noleggio, agenzie di viaggio e servizi di supporto alle imprese in **Trentino Alto Adige** (10,8%), valore analogo a quello del settore costruzioni, e le attività di sanità e assistenza sociale in **Friuli Venezia Giulia** (4,6%).



Figura 2 – Peso % dei primi cinque settori Ateco (Attività Economica della clientela) per regione – Nord-Est (valore contratti)


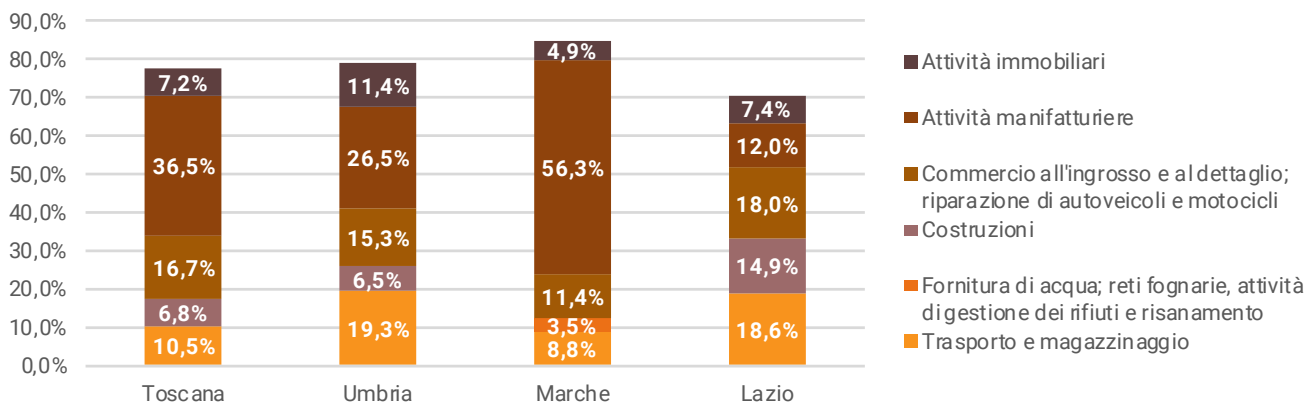
Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

SCENDE IL PESO DELL'IMMOBILIARE AL CENTRO

L'area del Centro vede prevalere complessivamente il leasing verso le attività manifatturiere (29%), ma in misura minore rispetto al dato nazionale. Quota più alta di oltre 2 punti percentuali è destinata al commercio all'ingrosso e al dettaglio, e a quello delle costruzioni (9,5% del peso del valore complessivo contro il 7,5% del dato nazionale), mentre in linea sono il peso dello stipulato al settore trasporto (14,2%) e quello verso le attività immobiliari (7,2%). Osservando la ripartizione dettagliata per le singole regioni dell'area in figura 3, nelle **Marche** si vede il prevalere degli utilizzatori del leasing appartenenti al settore manifatturiero (56,3%). La "fabbricazione di prodotti in metallo" è il settore che detiene la quota più rilevante dei finanziamenti (32,6%), seguito da "fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche" (9,4%). Il commercio all'ingrosso e al dettaglio rappresenta il secondo settore per volume di attività con l'11,4% sul leasing totale, peso ben distante da quello della manifattura, ma comunque in aumento di 2,3 punti percentuali sul 2016.

Le attività di trasporto e magazzinaggio rappresentano l'8,8% del leasing della regione. In linea con i valori a livello nazio-

nale è la **Toscana** con il 36,5% dello stipulato totale destinato ad attività manifatturiere, in particolare spiccano oltre alla metallurgia (un terzo circa del finanziamento del settore) anche la divisione della "fabbricazione di carta e industrie tessili" (13% circa). Il commercio rimane la seconda attività di destinazione più rilevante, di 2,8 punti sopra la media nazionale, mentre il leasing verso le attività di trasporti e magazzinaggio è in calo di 2 punti percentuali rispetto al 2016, rappresentando il 10,5% del totale stipulato regionale. In **Umbria** il settore manifatturiero detiene poco più di un quarto dello stipulato totale, in calo sul 2016 di 7 punti percentuali e le attività di trasporto e magazzinaggio hanno un peso più rilevante (19,3%) rispetto al dato medio della stessa area. Seguono in termini di importanza le attività di commercio (15,3%) e le attività immobiliari, le quali superano l'equivalente nazionale di 4,2 punti percentuali. Situazione diversa nel **Lazio** in cui l'ATECO più finanziato è stato quello dei trasporti (18,6%) seguito da quello del commercio (18,0%). La manifattura è stata la terza attività finanziata con il 12% del peso dello stipulato totale. Le attività immobiliari perdono 5 punti percentuali sul 2016.

Figura 3 – Peso % dei primi cinque settori Ateco (Attività Economica della clientela) per regione – Centro (valore contratti)


Fonte: elaborazioni BDCR Assilea



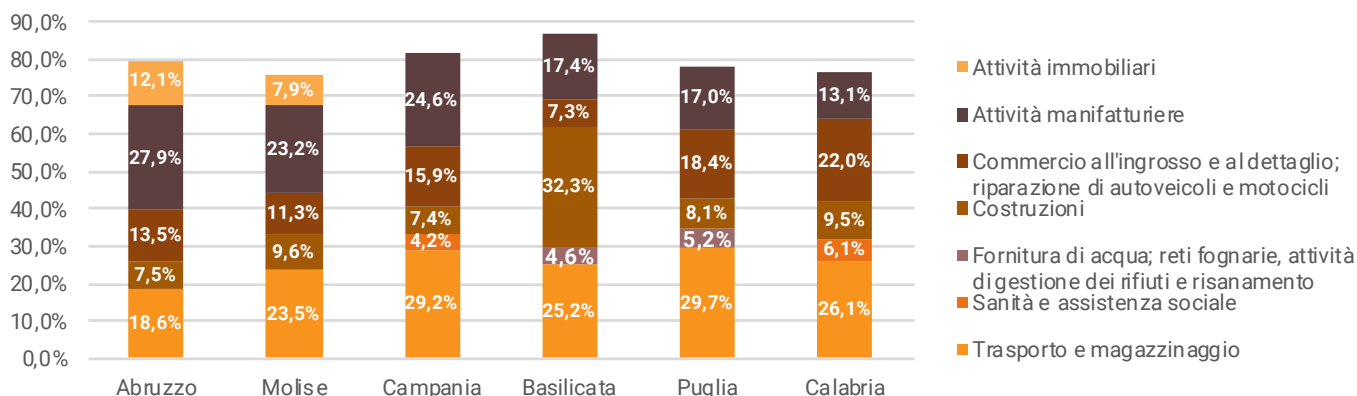
TRASPORTO E MANIFATTURA PREVALGONO AL SUD

Le attività di trasporto e magazzinaggio rappresentano il primo settore per volumi di stipulato leasing nella macro-area del Sud (27,3%). Le attività manifatturiere si collocano al secondo posto con un peso del 22,0%. I soggetti riconducibili al settore di attività di commercio che hanno fatto ricorso al leasing sono, invece, il 16,2% del totale. Quota più elevata sul dato nazionale è anche quella del settore costruzioni con l'8,8%. Eccezione rispetto alle altre regioni dell'area in esame è l'**Abruzzo** [cfr. Fig. 4] dove la quota di stipulato destinata al settore manifatturiero è quella più rilevante (27,9%), seguita dalle attività di trasporto (18,6%). Anche le attività immobiliari superano in quella regione di 8,6 punti percentuali la media dell'area. In **Molise** la quota del leasing alle attività manifatturiere eguaglia quasi quella rivolta verso le attività di trasporto, per un peso complessivo del 46%. Nella regione è scesa rispetto all'anno precedente la quota destinata al settore costruzioni mentre è aumentata contestualmente quella rivolta al settore commercio. In **Campania, Calabria e Puglia**, anche se in termini di volumi di finanziamenti il settore trasporti rappresenta oltre un quarto del totale, il peso del finanziamento leasing verso attività manifatturiere è salito

di oltre 3 punti percentuali. In Campania e Calabria compare con un peso intorno al 6% il settore della sanità e assistenza sociale, mentre in Puglia e Basilicata, compare il settore della fornitura di acqua, reti fognarie, attività di gestione dei rifiuti e risanamento, con un peso intorno al 5%. In **Basilicata** è rilevante il peso del leasing rivolto al settore costruzioni (32,3%) aumentato di 13,2 punti percentuali rispetto all'anno precedente.

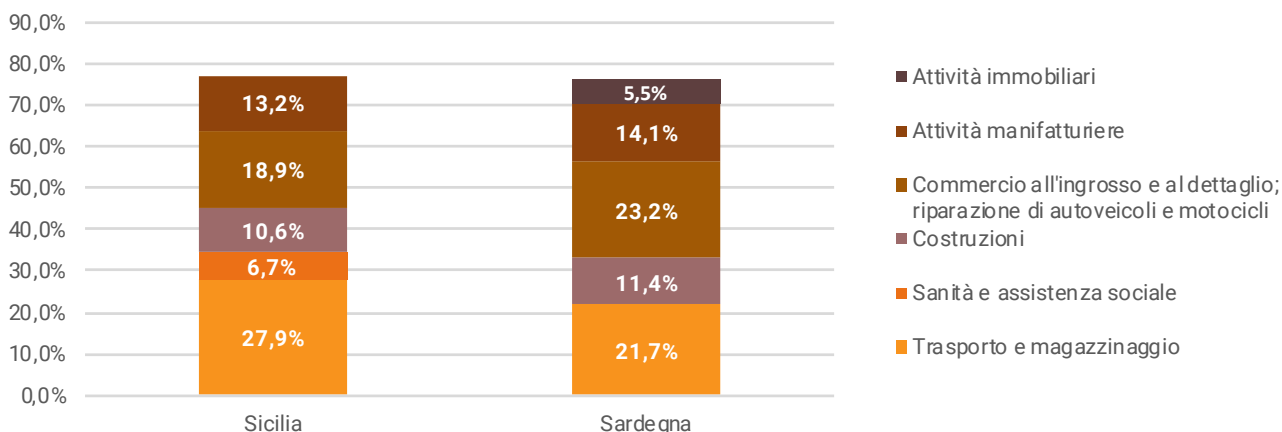
Anche nelle isole le attività di trasporto e magazzinaggio e quelle del commercio sono state i primi settori di destinazione del leasing nel 2017 coprendo oltre il 45% dell'area [cfr. Fig. 5]. In particolare, anche in **Sicilia**, come per l'area Sud, il leasing al settore dei trasporti è più rilevante, anche se in calo di 2,9 punti percentuali. Cresce la quota delle costruzioni, più alta di 3 punti rispetto alla media nazionale. Inoltre, in questa regione, analogamente a Calabria e Campania nella "top 5" delle ATECO più rilevanti compare quella di sanità e assistenza sociale. Diversa è l'incidenza dei settori in **Sardegna** dove l'attività di destinazione principale è quella del commercio, che supera quella destinata al trasporto e magazzinaggio. Il 5,5% del totale dello stipulato si riferisce ad attività immobiliari.

Figura 4 – Peso % dei primi cinque settori Ateco (Attività Economica della clientela) per regione – Sud (valore contratti)



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

Figura 5 – Peso % dei primi cinque settori Ateco (Attività Economica della clientela) per regione – Isole (valore contratti)



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea





SEMPRE PIÙ NOLEGGIO E LEASING PER L'AUTO

Il comparto auto ha visto una crescita del 13,2% nel 2017. Il noleggio a lungo termine di autovetture e fuoristrada ha visto crescere la propria penetrazione nel segmento delle società. Il leasing alle partite IVA ha superato il leasing alle imprese. Sono state, inoltre, finanziate in leasing circa un terzo delle autovetture di nuova immatricolazione destinate al noleggio a breve termine.

La società di noleggio a lungo termine dominano il mercato in termini di numero di immatricolazioni. Nei valori, sono seguite a breve distanza dalle banche e finanziarie di marca (emanazione delle case costruttrici). Le società di leasing di emanazione bancaria hanno quote di mercato più elevate nei comparti dei veicoli commerciali e industriali.

SOMMARIO

5.1 - In aumento le immatricolazioni auto a società	57
5.1.1 - Più noleggio alle aziende e più leasing a privati	57
5.1.2 - Le autovetture più "leasingate"	59
<i>Focus: I 10 modelli auto più richiesti nel 2017</i>	61
5.2 - Più investimenti e leasing di veicoli commerciali	62
<i>Focus: I veicoli commerciali più "leasingati"</i>	63
5.3 - I volumi comprensivi dei veicoli industriali	64
5.3.1 - Comparti e operatori	64
5.3.2 - Stabili le percentuali medie di anticipo e riscatto	65
5.3.3 - Sempre più unità nuove nel leasing auto	67







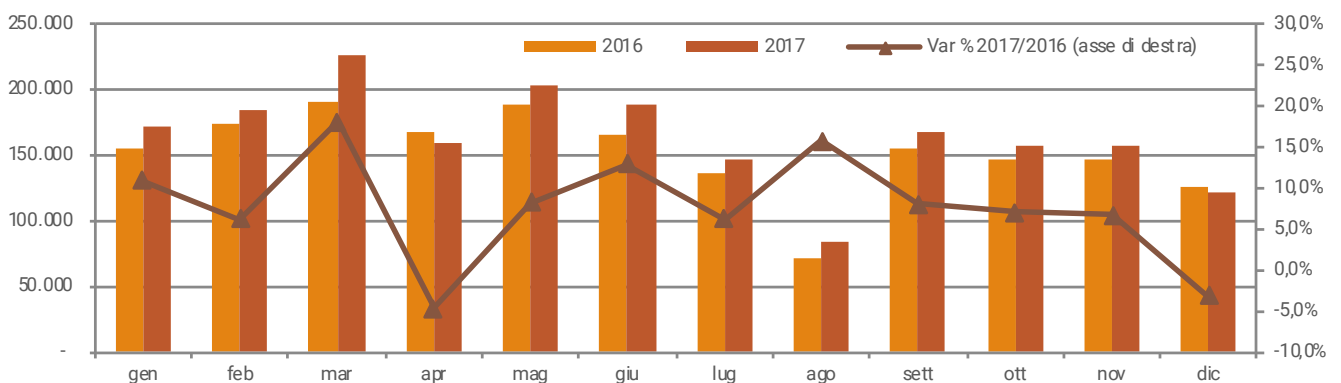
5.1 - IN AUMENTO LE IMMATRICOLAZIONI AUTO A SOCIETÀ

5.1.1 - PIÙ NOLEGGIO ALLE AZIENDE E PIÙ LEASING A PRIVATI

Le immatricolazioni di autovetture nel 2017 hanno sfiorato i due milioni di nuove unità, consolidando il quarto anno di crescita per il settore e riportandolo ai livelli del 2010, con un +7,5% rispetto all'anno precedente. Nel corso dell'anno i dati si sono mantenuti costantemente al di sopra dell'anno prece-

dente, tranne nei mesi di aprile e dicembre che hanno avuto meno giorni lavorativi rispetto all'anno precedente, e con un picco del +18,5% nel mese di marzo [cfr. Fig. 1]. È stato il comparto delle imprese a trainare il mercato, a fronte di un rallentamento delle immatricolazioni a privati.

Figura 1 - Trend mensile delle immatricolazioni di autovetture e fuoristrada nel 2016 e 2017

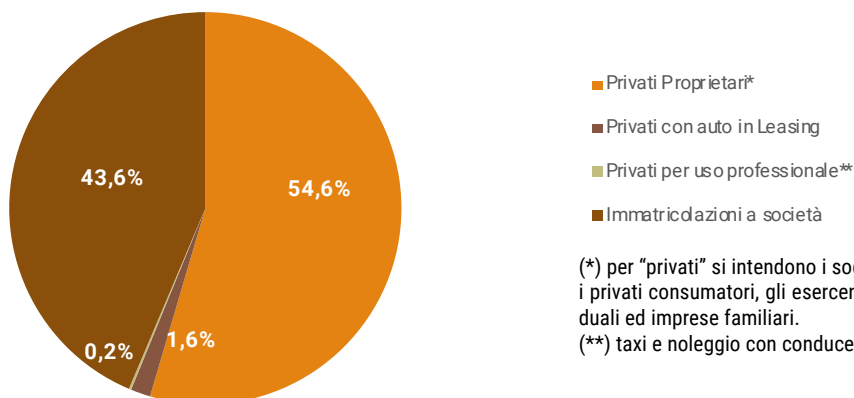


Fonte: elaborazioni Centro Studi e Statistiche UNRAE

Il leasing ai privati è cresciuto del +8,0% rispetto all'anno precedente, sostituendosi dunque, in parte, alla formula di acquisizione diretta. Le immatricolazioni di autovetture nuove ai privati, infatti, sono scese dell'1,8% rispetto al 2016 vedendo

do un calo di oltre cinque punti percentuali del loro peso sul mercato, che è risultato pari al 56,4% [cfr. Fig. 2]. Questo calo è stato, come vedremo, in parte compensato dall'incremento degli acquisti delle auto usate a "km zero".

Figura 2 - Ripartizione immatricolazioni autovetture e fuoristrada tra privati e società



Fonte: elaborazioni Centro Studi e Statistiche UNRAE

Le immatricolazioni di autovetture a società sono cresciute del 22,8% con una quota del 43,6% sul totale. È cresciuto del 7,5% il "mercato delle auto aziendali in senso stretto", quelle cioè destinate delle imprese, acquistate direttamente dalla società utilizzatrice oppure da essa utilizzate attraverso la formula del leasing o del noleggio a lungo termine (al netto cioè delle autoimmatricolazioni dei concessionari, c.d. "km zero").

L'intero comparto è stato trainato dall'incremento a due cifre delle immatricolazioni delle società di noleggio a lungo termine e delle società di leasing, rispettivamente del +16,1% e del +27,7%, a fronte di una flessione del numero di autovetture acquistate o acquisite in leasing dalle società.

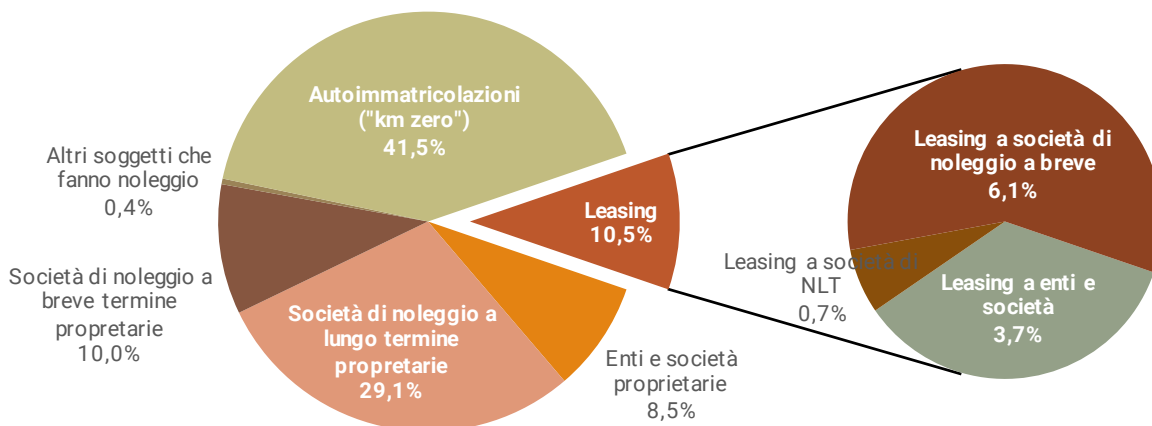


Ancora migliore la dinamica registrata sulla restante parte del mercato delle auto intestate a società. Si è registrato un incremento a due cifre delle immatricolazioni dirette al noleggio a breve termine, oltre un terzo delle quali è stato finanziato in leasing.

Nel 2017 si è inoltre assistito ad un vero e proprio “boom”

delle autoimmatricolazioni dei concessionari; tali tipologie di auto, usate a km zero, e quindi offerte a condizioni più convenienti delle autovetture nuove, hanno di fatto alimentato il mercato dei privati, compensando in parte la flessione che abbiamo visto in quel comparto con riferimento alle autovetture nuove [cfr. Fig. 3a].

Figura 3a – Ripartizione immatricolazioni autovetture e fuoristrada a società per tipologia di utilizzatore

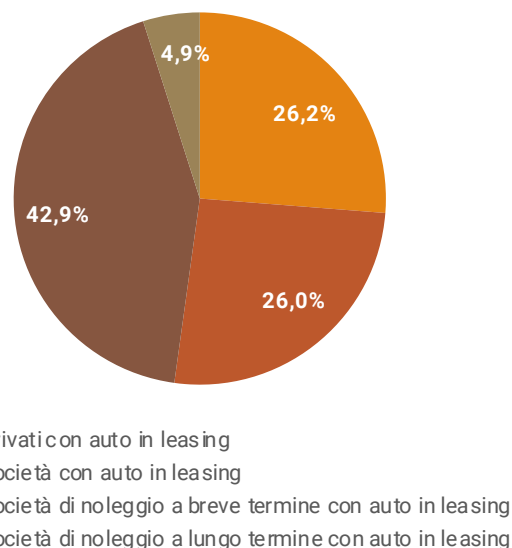


Fonte: elaborazioni Centro Studi e Statistiche UNRAE

Nel sottocomparto delle immatricolazioni di autovetture finanziate in leasing, si osserva un peso ormai prevalente della quota di finanziamenti diretti alle società di noleggio a breve termine, che sfiora il 43% [cfr. Fig. 3b], a cui si aggiunge un 5% circa di immatricolazioni di autovetture finanziate in leasing utilizzate dalle società di noleggio a lungo termine.

Il peso dei finanziamenti leasing ai privati (principalmente “partite IVA”) nel 2017 ha superato quello dei finanziamenti leasing alle imprese diverse dalle società di noleggio, con quote rispettivamente del 26,2% e 26,0%.

Figura 3b – Ripartizione immatricolazioni di autovetture e fuoristrada finanziate in leasing (privati e società)



Fonte: elaborazioni Assilea su dati Centro Studi e Statistiche UNRAE

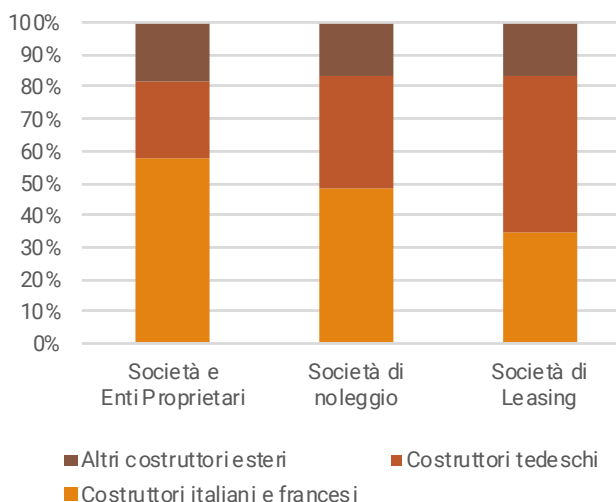


5.1.2 – LE AUTOVETTURE PIÙ “LEASINGATE”

Mentre le autovetture italiane e francesi sono ai primi posti nelle immatricolazioni di autovetture di proprietà, le autovetture di marca tedesca sono quelle che più frequentemente vengono finanziate in leasing [cfr. Fig. 4]. Questo è vero sia

nel caso di finanziamenti leasing a imprese, che nel caso di finanziamenti leasing a privati [cfr. Fig. 5]. Nel settore del noleggio, invece, prevalgono, così come nelle auto aziendali di proprietà, le auto di marca italiana e francese.

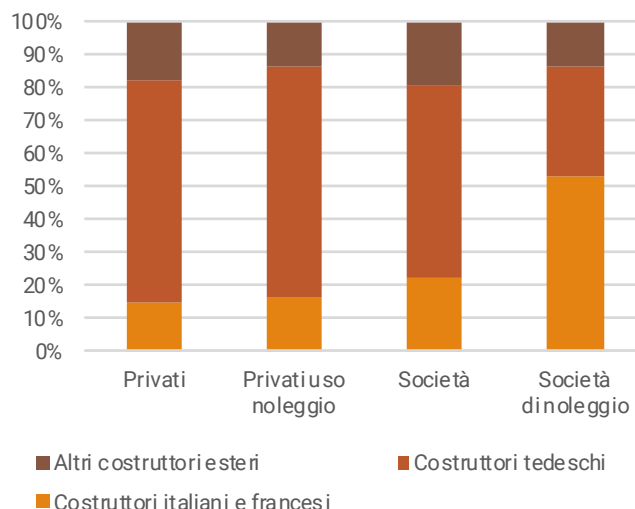
Figura 4 - Immatricolato di autovetture e fuoristrada (società e enti) per aggregazioni di marca



Fonte: UNRAE

Nello specifico, le autovetture utilitarie e medie sono quelle che detengono un peso maggiore, rispettivamente del 36,7% e del 30,2%, con riferimento al segmento società ed enti proprietari e oltre la metà delle immatricolazioni a società di noleggio. Nel leasing risulta più importante la quota delle autovetture medio grandi a fronte di un peso più contenuto delle utilitarie [cfr. Fig. 6].

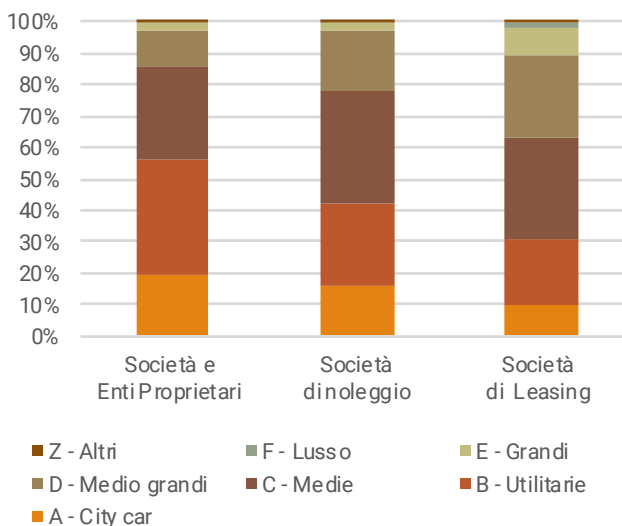
Figura 5 - Immatricolato di autovetture e fuoristrada (società di leasing) per aggregazioni di marca



Fonte: UNRAE

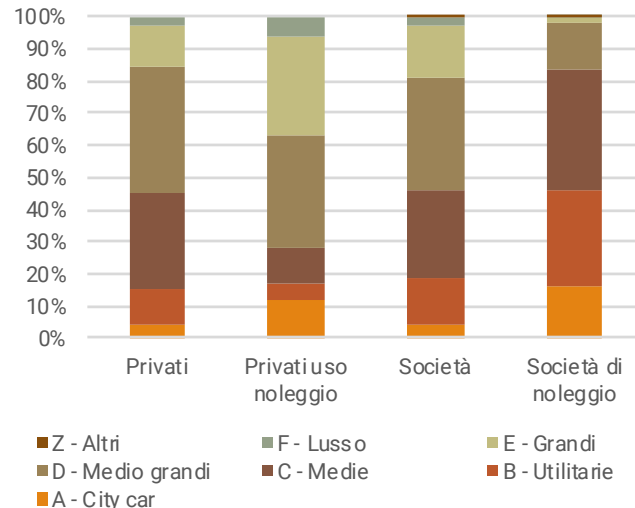
In particolare, sono i privati e le società a prendere di più in leasing le autovetture medio-grandi e medie, con un peso rispettivamente complessivo delle due categorie di veicoli superiore al 60%. Nel leasing a società di noleggio, invece, le immatricolazioni di autovetture sono per lo più attribuibili ai segmenti citycar per il 16,3%, utilitarie per il 29,8% e medie per il 37,1% [cfr. Fig. 7].

Figura 6 - Immatricolato di autovetture e fuoristrada (società e enti) per segmento



Fonte: UNRAE

Figura 7 - Immatricolato di autovetture e fuoristrada (società di leasing) per segmento



Fonte: UNRAE

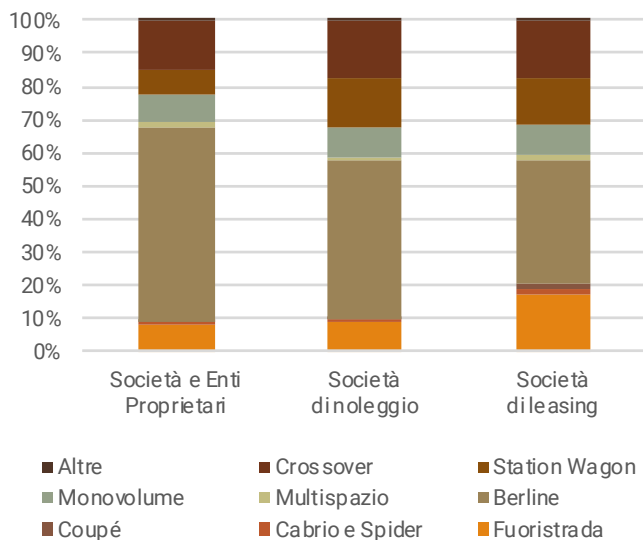




La categoria delle Berline prevale nelle immatricolazioni auto a società, siano esse società di noleggio o altre società e prevale anche nei finanziamenti in leasing [cfr. Fig. 8]. Unica

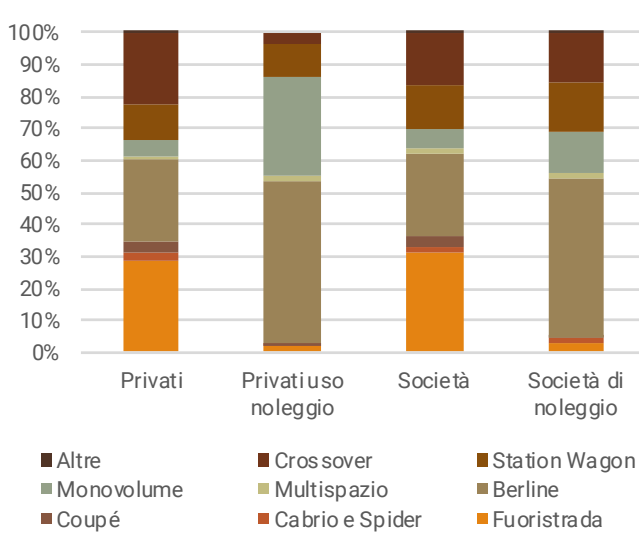
eccezione, il segmento del leasing ai privati, in cui i crossover e i fuoristrada superano la metà dei veicoli finanziati [cfr. Fig. 9].

Figura 8 - Immatricolato di autovetture e fuoristrada (società e enti) per carrozzeria



Fonte: UNRAE

Figura 9 - Immatricolato di autovetture e fuoristrada (società di leasing) per carrozzeria



Fonte: UNRAE



I 10 MODELLI AUTO PIÙ RICHIESTI NEL 2017

Se, come è noto, l'auto più venduta in Italia nel 2017 è stata la Panda, seguita dalla Lancia Ypsilon, dalla Fiat 500, dalla Tipo e dalla prima delle straniere, la Renault Clio (con una coppia di altre Fiat subito dietro: la 500X e la 500L), nelle classifiche del leasing, le auto più vendute sono per la stragrande maggioranza tedesche: la Volkswagen Tiguan domina la graduatoria tra i "privati" (cioè i professionisti), seguita dalla Mercedes Classe A, BMW X1, Smart ForTwo e Audi Q2 [cfr. Tab.1a - 1b].

Nelle immatricolazioni leasing ad aziende (cioè nelle flotte di proprietà), invece, al primo posto si è piazzata la Mercedes GLC, seguita dalla Tiguan, e poi dalla Classe E, dalla Smart

ForTwo e dalla Classe C. I contratti di leasing stipulati dai noleggiatori a lungo termine hanno visto prevalere la Volkswagen Passat, seguita dall'Audi A4, dalla Renault Mégane, dalla Skoda Octavia e dalla BMW Serie 3.

Tra i noleggiatori a breve termine, il ricorso più frequente al leasing è avvenuto per auto di categoria piccola, prevalentemente italiane: in ordine di volumi, le Fiat Panda, 500, 500L, Tipo e infine la Renault Clio. Per l'ultimo canale del leasing auto, quello che finanzia l'acquisto delle concessionarie (e a volte anche delle Case importatrici), i modelli in cima alla graduatoria sono tutti del Gruppo BMW: la Mini berlina a 3 e a 5 porte, seguita dalla BMW Serie 1, dalla BMW Serie 2, dalla Mini Countryman e dalla Clubman.

Tabella 1a – Classifica dei modelli con il maggior numero di immatricolazioni

Autovetture di proprietà (immatricolazioni 2017)					
	Privati	Società	Società di noleggio a lungo termine	Società di noleggio a breve termine	
1	FIAT PANDA	FIAT PANDA	FIAT PANDA	FIAT PANDA	
2	RENAULT CLIO	VW TIGUAN	FIAT 500	FIAT 500	
3	LANCIA YPSILON	VW GOLF	FIAT 500X	FIAT TIPO	
4	FORD FIESTA	FIAT TIPO	FIAT TIPO	FIAT 500L	
5	CITROEN C3	JEEP RENEGADE	FIAT 500L	LANCIA YPSILON	
6	TOYOTA YARIS	FIAT 500X	NISSAN QASHQAI	VW POLO	
7	VW POLO	FORD KUGA	FORD FIESTA	FIAT 500X	
8	DACIA SANDERO	SMART FORTWO	JEEP RENEGADE	CITROEN C3	
9	FIAT 500X	HYUNDAI TUCSON	VW GOLF	VW GOLF	
10	VW GOLF	FIAT PUNTO, GRANDE PUNTO	RENAULT CLIO	FIAT PUNTO, GRANDE PUNTO	

Fonte: Dataforce

Tabella 1b – Leasing: classifica dei modelli con il maggior numero di immatricolazioni

Autovetture in leasing (immatricolazioni 2017)					
	Privati	Società	Società di noleggio a lungo termine	Società di noleggio a breve termine	
1	VW TIGUAN	MERCEDES GLC, GLK CLASS	VW PASSAT	FIAT PANDA	
2	MERCEDES A CLASS	VW TIGUAN	AUDI A4, S4	FIAT 500L	
3	BMW X1	MERCEDES E CLASS	RENAULT MEGANE	FIAT 500	
4	SMART FORTWO	SMART FORTWO	SKODA OCTAVIA	FIAT TIPO	
5	AUDI Q2	MERCEDES C CLASS	BMW 3 SERIES	RENAULT CLIO	
6	MERCEDES GLC, GLK CLASS	AUDI Q5	VW GOLF	LANCIA YPSILON	
7	AUDI Q5	MERCEDES GLE, M CLASS	VW TIGUAN	PEUGEOT 308	
8	AUDI A4, S4	AUDI A6, S6	FORD FOCUS	NISSAN MICRA	
9	MERCEDES E CLASS	PORSCHE MACAN	RENAULT CLIO	RENAULT MEGANE	
10	MERCEDES C CLASS	BMW X1	OPEL ASTRA	FORD C-MAX	

Fonte: Dataforce

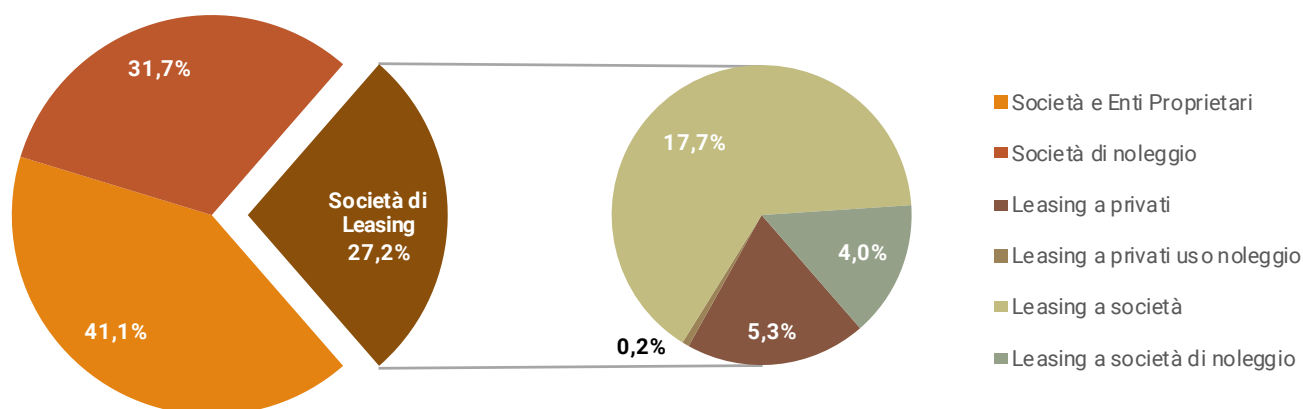


5.2 – PIÙ INVESTIMENTI E LEASING DI VEICOLI COMMERCIALI

Le immatricolazioni di veicoli commerciali nel 2017 hanno superato le 142.000 unità. Grazie al Superammortamento sono cresciuti gli investimenti in tale comparto: la quota degli acquisti diretti è salita oltre il 41% e il leasing ha rap-

presentato un ulteriore 27,2% del totale [cfr. Fig.1]. La quota del noleggio, che in prevalenza è noleggio a lungo termine, è scesa al 31,7%.

Figura 1 - Ripartizione immatricolazioni di veicoli commerciali (società e enti) per tipologia di proprietario e utilizzatore



Fonte: elaborazioni Assilea su dati Centro Studi e Statistiche UNRAE

I VEICOLI COMMERCIALI PIÙ “LEASINGATI”

A livello di marca, nel comparto dei veicoli commerciali risultano prevalenti i veicoli di costruttori italiani e francesi, sia nel comparto delle società ed enti proprietari (54,1%) che in quello delle società di noleggio (72,9%) che in quello delle società di leasing (64,0%).

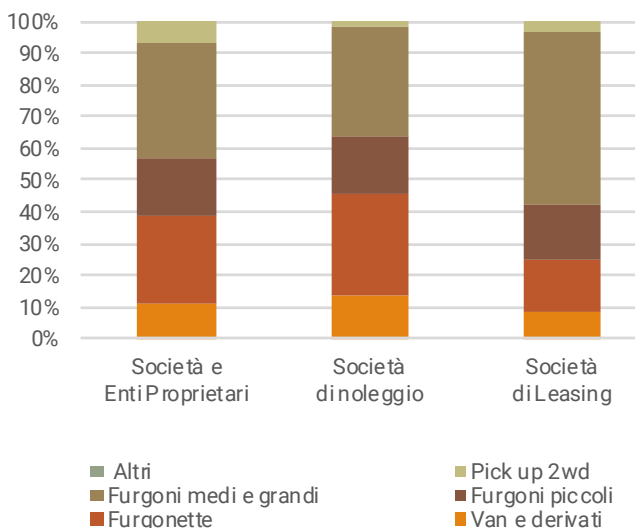
Sono stati, in particolare, il Doblò Cargo, il Ducato 35 e il Fiorino, i modelli di nuova immatricolazione più richiesti in assoluto, nel leasing troviamo al terzo posto il Trafic, rispetto al Fiorino.

Il segmento dei Furgoni medi e grandi è stato quello a registrare un numero di immatricolazioni più elevato per il 2017, arrivando a pesare il 36,5%, seguito subito dopo dal segmento Furgonette con il 27,7%. Le immatricolazioni destinate all'utilizzo da parte di società di noleggio hanno visto una percentuale più elevata in termini di Furgonette (32,0%). Nelle immatricolazioni dei veicoli commerciali in leasing prevale il segmento Furgoni medi e grandi, con un peso di oltre il 54,6% [Cfr. fig.1].

In figura 2, è riportato il dettaglio delle sole immatricolazioni di veicoli commerciali a società di leasing; nel leasing rivolto a privati il segmento dei Furgoni medi e grandi è stato quello con peso maggiore, del 48,3% sul totale. Per la categoria degli utilizzatori privati ad uso noleggio le immatricolazioni hanno riguardato soprattutto i Furgoni piccoli, per il 64% circa, ed i Furgoni medi e grandi per il 34% circa.

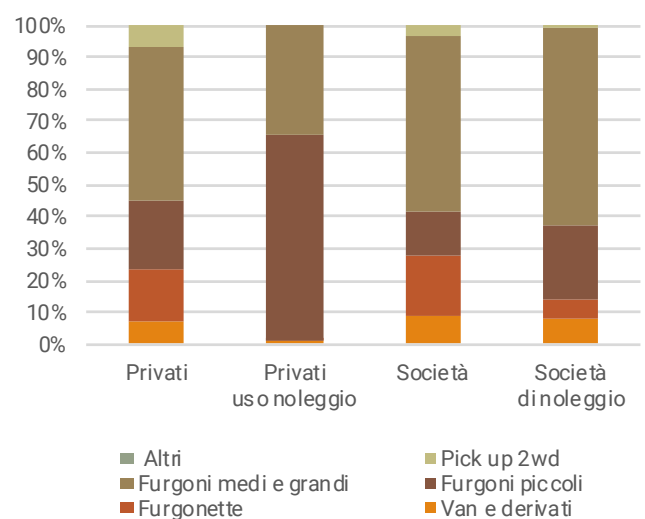
Nel leasing concesso alle società le prime due posizioni sono occupate dai segmenti dei Furgoni medi e grandi (55,0%) e dalle Furgonette (18,5%), anche per il leasing rivolto alle società di noleggio la quota più elevata di immatricolazioni si è rilevata nella categoria dei Furgoni medi e grandi con un peso del 62,4%, mentre qui al secondo posto troviamo il segmento dei Furgoni piccoli, il cui peso sul totale è nettamente inferiore, ma comunque pari al 23,1%.

Figura - 1 Immatricolato di veicoli commerciali (società e enti) per segmento



Fonte: UNRAE

Figura - 2 Immatricolato di veicoli commerciali (società di leasing) per segmento



Fonte: UNRAE

5.3 - I VOLUMI COMPRENSIVI DEI VEICOLI INDUSTRIALI

5.3.1 – COMPARTI E OPERATORI

Il comparto dell'auto, nel 2017, ha visto una dinamica a due cifre in termini di volumi stimata pari al +13,2%, confermando il trend già evidenziato nell'anno precedente. Il volume complessivo dell'auto, comprensivo di leasing e noleggio a lungo termine (d'ora in avanti NLT) di autovetture e di veicoli commerciali e di leasing di veicoli industriali è stato stimato pari a 13,4 miliardi di euro. In **figura 1**, si osserva la composizione del mercato. Nel 2017 si evidenzia un importante tasso di crescita per le autovetture in NLT (+15,8% nel numero e

+12,9% nel valore) che ha portato il peso di tale categoria sul totale auto 2017 al 34,6%. Variazioni in diminuzione si sono registrate per i veicoli commerciali in NLT (-11,7% in numero e -13,9% in valore). Nel leasing finanziario, il peso più importante è rappresentato dalle autovetture, la cui quota supera il 35% e la crescita nel valore rispetto all'anno precedente raggiunge circa il 26%; positive, ma più contenute, le dinamiche sui volumi osservati nel leasing di veicoli commerciali e industriali (rispettivamente +2,7% e +7,8%) [cfr. Fig.2].

Figura 1 – Composizione dello stipulato leasing e del noleggio a lungo termine (valore contratti)

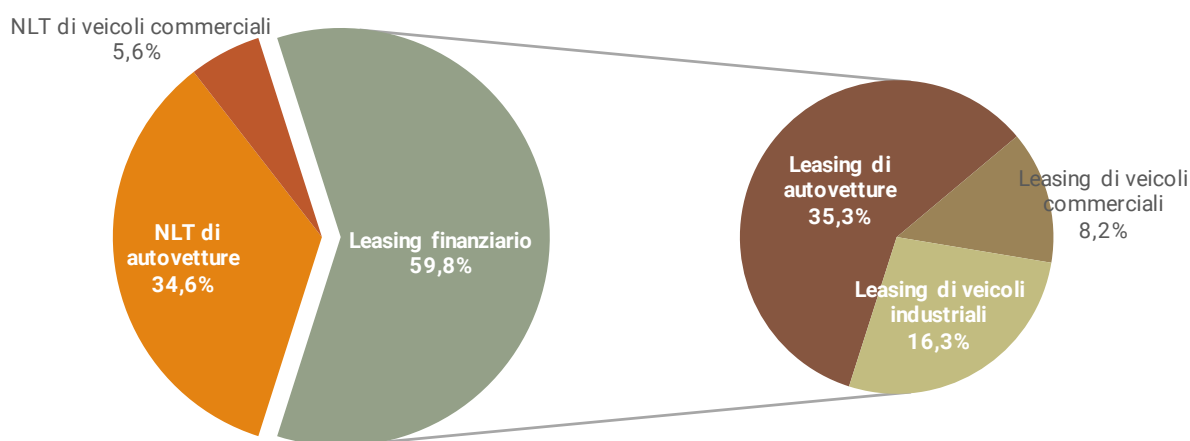
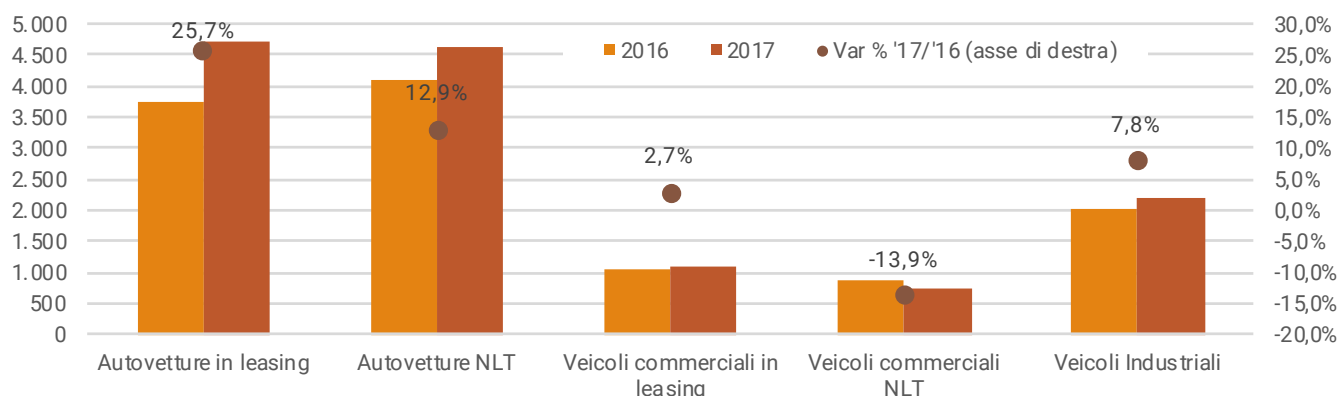


Figura 2 – Dinamica dei valori dello stipulato auto (in milioni di euro) e variazione % del valore dei contratti



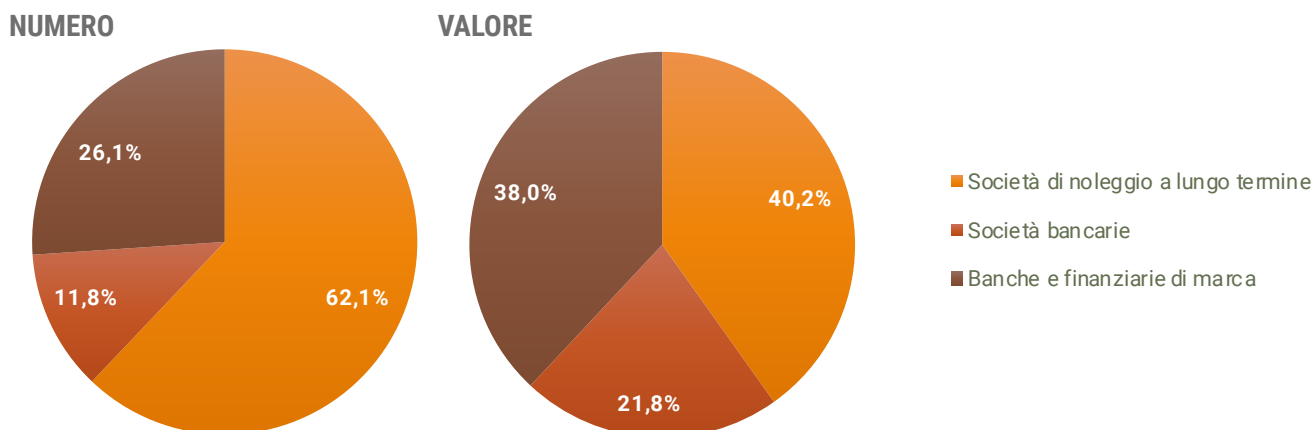
In **figura 3** è riportata la ripartizione dello stipulato leasing auto, comprensivo del leasing finanziario e del noleggio a lungo termine, in base alla natura degli operatori. Oltre che in termini di numeri, anche in termini di volumi, il peso delle società di NLT risulta il più importante, con una quota del

40,2% ed è seguito a breve distanza da quello delle finanziarie di marca (banca e finanziarie di emanazione delle case costruttrici).

Le società di emanazione bancaria detengono una quota di mercato nel comparto auto, in termini di volumi, del 21,8%.



Figura 3 – Ripartizione dello stipulato leasing e del NLT nel comparto auto per tipologia di operatore



Nel leasing finanziario le captive bancarie rappresentano il 65,9% dell'intero mercato, seguite da un 27,3% delle finanziarie di marca e da un 6,8% di società indipendenti [cfr. Fig. 4]. Analizzando nel dettaglio l'offerta leasing nei singoli compar-

ti dell'auto, si osserva che il peso delle società di emanazione bancaria continua ad essere preponderante nel leasing di veicoli industriali (oltre il 70% sia numeri che nei valori) mentre è inferiore al 20% nel comparto delle autovetture [cfr. Fig. 5].

Figura 4 – Ripartizione degli operatori nel leasing auto per natura ed attività prevalente

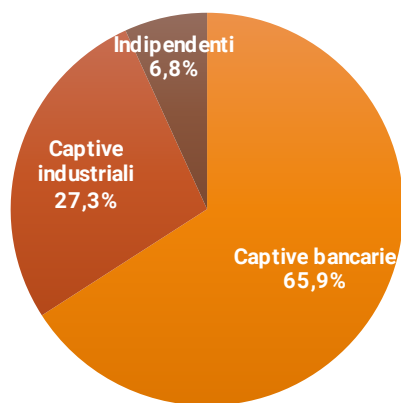
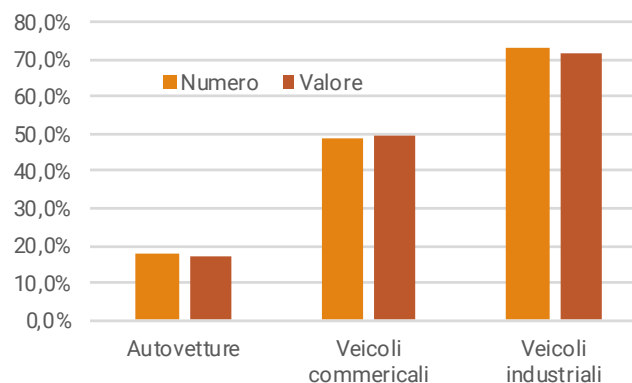


Figura 5 – Peso delle società di emanazione bancaria nello stipulato leasing finanziario auto

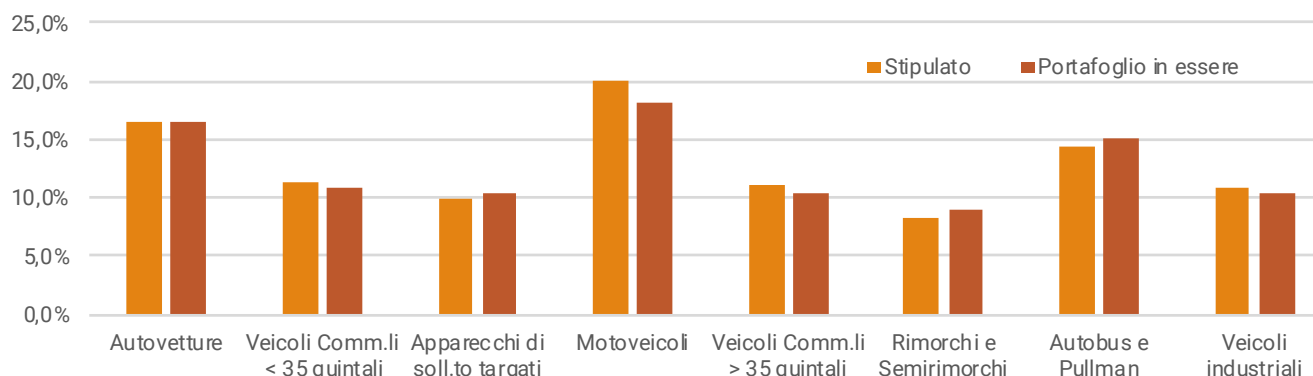


5.3.2 - STABILI LE PERCENTUALI MEDIE DI ANTICIPO E RISCATTO

Guardando ai dati statistici che si ricavano dalla Banca Dati Centrale Rischi Assilea (BDCR), nel 2017 si osservano percentuali medie dell'anticipo sul valore del bene in lieve aumento per alcune categorie di beni, tra cui quella delle autovetture e dei motoveicoli, e delle percentuali pressoché stabili per le altre categorie. Nello stipulato leasing auto, la percentuale media di anticipo si attesta al 13,5%, valore leggermente superiore a quello riportato nel portafoglio in essere (+13,1%).

In figura 6, si osserva come la categoria dei motoveicoli sia stata finanziata con un maxicanone più elevato rispetto alle altre categorie di beni del comparto auto (sia rispetto al nuovo stipulato con un 20,0%, che rispetto al portafoglio in essere con un 18,1%); anche la categoria delle autovetture e la nuova categoria rilevata nel 2017 degli autobus e pullman riportano percentuali più alte della media del comparto.

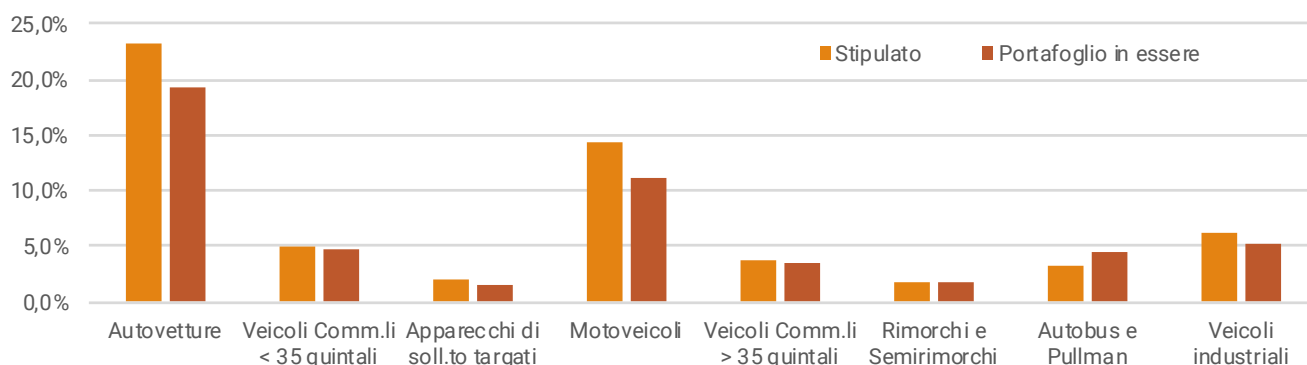


Figura 6 - Percentuale media dell'anticipo (in % sul costo del bene) nel comparto leasing auto


Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

Relativamente alla percentuale media dell'opzione finale di acquisto, i dati del 2017 sono più elevati, sia sul nuovo stipulato, che sul portafoglio in essere, rispetto ai dati registrati nel 2016: la variazione più importante ha interessato la categoria delle autovetture con +3,0 punti percentuali sui nuovi contratti. La media del comparto si attesta al 13,7% sul nuo-

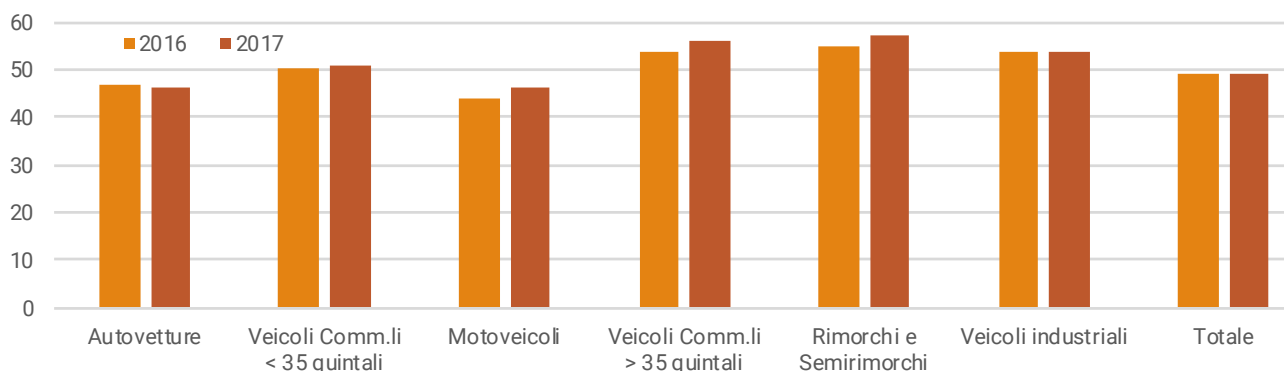
vo stipulato ed al 10,9% sul patrimonio in essere, in aumento rispettivamente di 2,1 e 1,2 punti percentuali rispetto ai valori dello scorso anno. Inoltre, in figura 7, si osservano percentuali maggiori per i nuovi contratti, questo trend si riscontra in tutte le categorie analizzate, ad eccezione dei rimorchi e semirimorchi e degli autobus e pullman.

Figura 7 - Percentuale media dell'opzione d'acquisto nel comparto auto (in % sul costo del bene)


Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

La durata media contrattuale, espressa in mesi, è riportata in figura 8 e mostra un lieve aumento della durata media in quasi tutti i comparti analizzati (+ 2 mesi), ad eccezione della

categoria delle autovetture (-1 mese). Tale dinamica, però, non ha inciso sulla durata media totale, che si è assestata intorno ai 49 mesi come lo scorso anno.

Figura 8 - Durata media nel comparto auto (numero mesi)


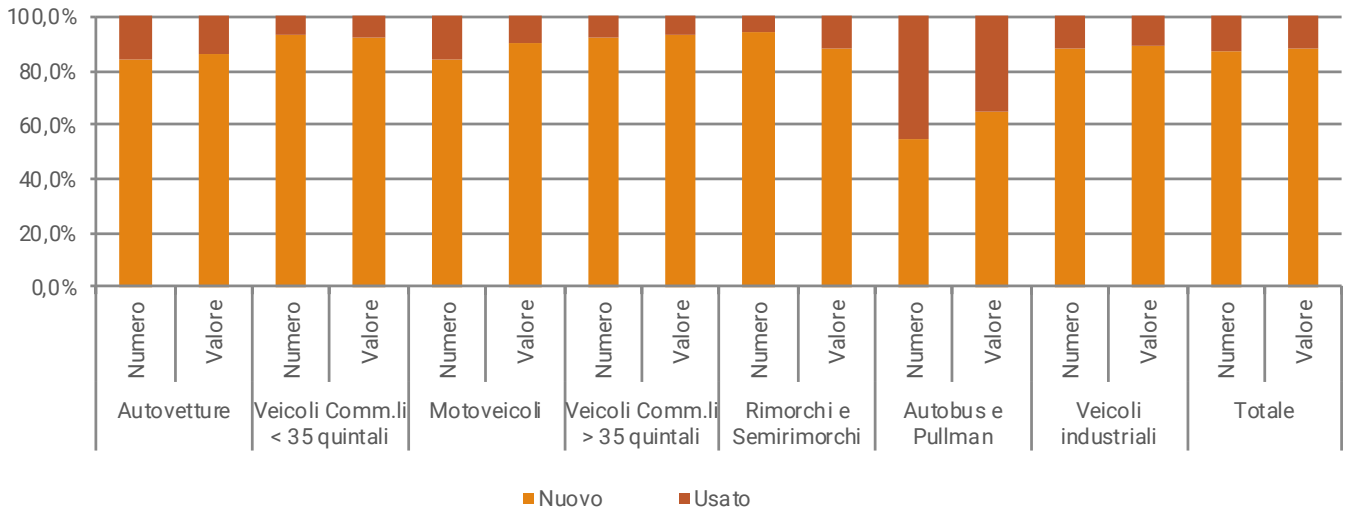
Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

5.3.3 - SEMPRE PIÙ UNITÀ NUOVE NEL LEASING AUTO

Il mercato automobilistico dell'auto ha visto nel 2017 un incremento sia delle prime iscrizioni, che dell'usato. Analizzando il mercato del leasing, la percentuale media dei contratti stipulati su veicoli usati è rimasta stabile: in termini di valore si è passati da un peso dell'87,6% nel 2016 all'87,9% nel 2017, mentre in relazione al numero si è passati dal 12,4% al 12,1%.

In figura 9, si nota la maggiore incidenza dell'usato soprattutto nel sotto-comparto autobus e pullman (che segna un peso dell'usato del 44,9% nel numero e del 34,7% nel valore) e nei sotto compartimenti delle autovetture e dei motocicli, con delle quote nel valore rispettivamente del 13,9% e 9,4%.

Figura 9 - Incidenza dello stipulato leasing 2017 di veicoli usati nel comparto auto



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea



DINAMICHE AL “TOP” NEL LEASING STRUMENTALE

È il leasing strumentale il comparto che ha visto le dinamiche migliori. Il leasing operativo ha mostrato una crescita ancora maggiore rispetto al leasing finanziario, con un incremento del numero degli operatori ed un ruolo importante delle socie-

tà commerciali e degli operatori di origine estera. I beni IT si confermano al primo posto tra i più “leasingati” e i macchinari agricoli superano il comparto elettromedicale. Tornano a crescere i volumi del movimento terra.

SOMMARIO

6.1 - La crescita del leasing operativo	71
6.2 - Il peso degli operatori esteri e delle società commerciali	72
6.3 - Le categorie di beni maggiormente “leasingati”	75
6.4 - Costante la durata media contrattuale	76
6.5 - Anticipo e opzione finale di acquisto: dai più bassi ai più alti	77







6.1 - LA CRESCITA DEL LEASING OPERATIVO

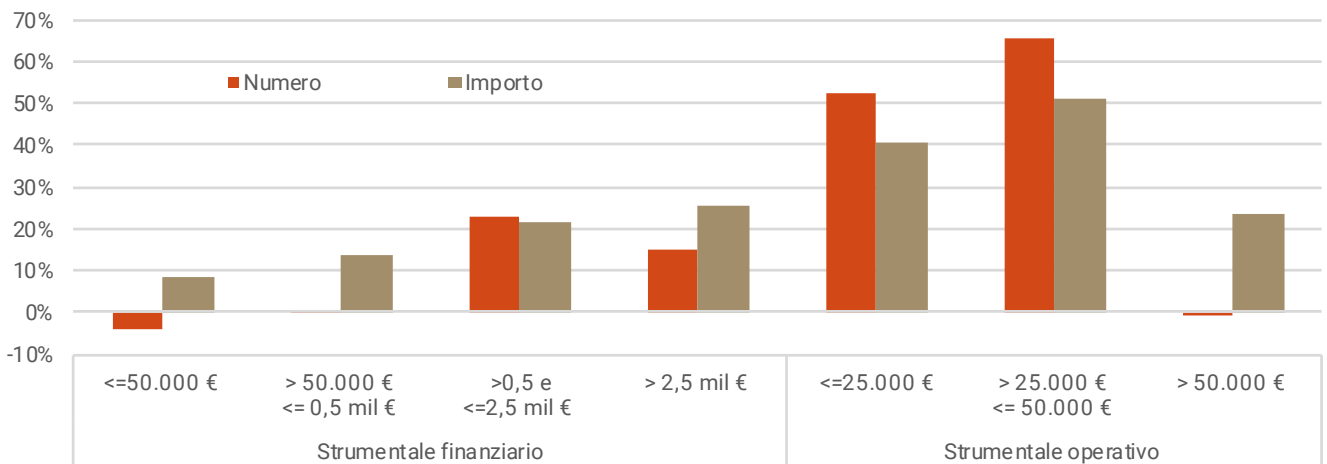
Il leasing strumentale rappresenta oltre un terzo dello stipulato totale nel 2017, con un valore finanziato totale di oltre 8,9 miliardi di euro, in aumento per il sesto anno consecutivo. Tale comparto è quello tra gli altri che ha registrato la crescita più consistente con un +21,7% nel numero dei contratti e +18,5% nel valore rispetto al 2016.

Performance particolarmente positiva a livello di sotto-comparto ha avuto il leasing operativo, ovvero lo stipulato di contratti privi di opzione finale di acquisto (+51,3% variazione numero e +34,8% nel valore). Questo segmento ha raggiunto negli ultimi anni un'importanza sempre maggiore sul mercato del leasing strumentale, soprattutto a partire dal 2013, arrivando a detenere un peso relativo del 17,5% sul totale strumentale e di circa il 6% sullo stipulato totale. La natura di questa tipologia di investimento si è adattata alle esigenze delle PMI a cui, specie in tempi di crisi, ha consentito di non immobilizzare la liquidità,

rappresentando quindi una linea di credito alternativa. La sua dinamica mensile nel 2017 ha seguito abbastanza fedelmente quella del leasing strumentale, seppur con variazioni tendenziali più marcate, ben al di sopra del 30%, soprattutto in gennaio, marzo, giugno, novembre e dicembre.

Guardando alle diverse fasce d'importo [cfr. Fig. 1], spicca nel leasing operativo l'aumento delle fasce d'importo tra 25 mila e 50 mila euro (+65,5% nel numero e +51,8% nell'importo), seguita dalla fascia d'importo minore a 25 mila euro, con andamenti simili (+52,6 numero e +40,7% di valore). Per i beni strumentali di valore superiore ai 50 mila euro, invece, rimane invariato il numero e aumenta di +23,9% il valore. Buona anche la performance del sotto-comparto del leasing finanziario, dove sono i <<big ticket>> (+25,5% sul 2016) a trainare la performance del comparto, seguite dalla fascia dei valori tra 500 mila e 2,5 milioni di euro (+21,5% sul valore e +22,7% di numero).

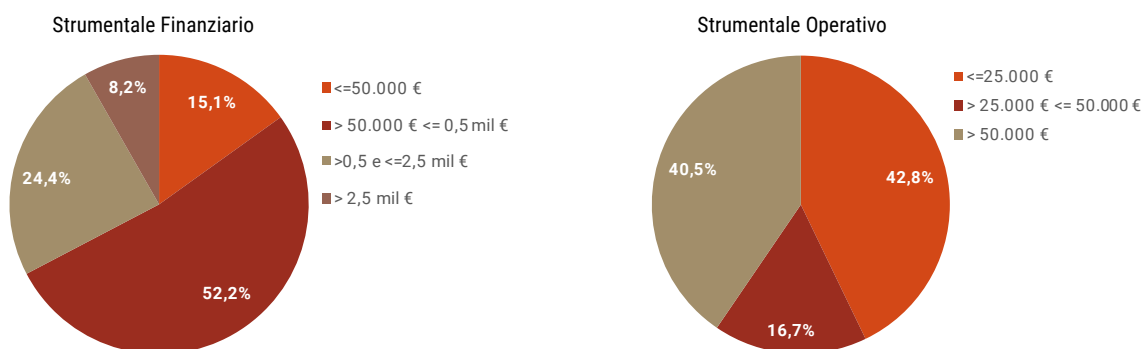
Figura 1 - Variazione % dello stipulato leasing strumentale 2017/2016 per comparto



In termini di importanza relativa, la fascia tra 50 e 500 mila euro pesa per oltre la metà della composizione del valore stipulato leasing strumentale finanziario [cfr. Fig. 2a e 2b] arrivando a rappresentare oltre il 40% sul totale stipulato strumentale del 2017. Segue lo strumentale fra 0,5 e 2,5 milioni di euro con il 24,4%. Lo strumentale finanziario relativo ai contratti di importo superiore ai 2,5 milioni di euro, nonostante

la marcata crescita registrata nell'anno, pesa per l'8,2% del totale finanziario. Per quanto riguarda il leasing strumentale operativo, le quote sul totale delle fasce d'importo "agli estremi" (minore uguale a 25 mila euro e maggiore di 50 mila euro) si equipartiscono la "torta" con il 40,5% e il 42,8% del totale. Una quota più contenuta è quella dello strumentale tra 25 e 50 mila euro con il 16,7%.

Figura 2a e 2b - Composizione dello stipulato leasing strumentale finanziario e operativo 2017 per fasce d'importo (valore contratti)



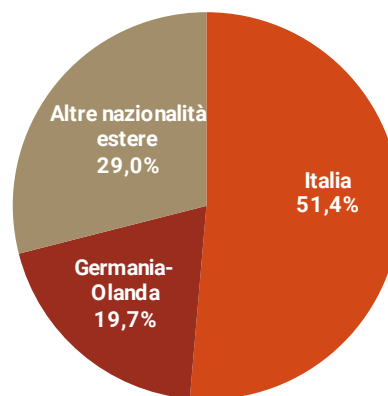
6.2 - IL PESO DEGLI OPERATORI ESTERI E DELLE SOCIETA' COMMERCIALI

Dei circa 8,9 miliardi di euro movimentati dal leasing strumentale in Italia, gli operatori maggiormente attivi (51,4%) sono quelli italiani, con una quota relativa comunque in calo di circa il 4 punti percentuali rispetto all'anno precedente [cfr. Fig. 3]. Gli operatori esteri rappresentano, quindi, la metà restante sulla quota complessiva degli operatori. In particolare, il 19,7% sono operatori tedesco-olandesi e il 29% operatori di altri paesi di origine. È da segnalare, inoltre, che tra i primi 20 top players del comparto 9 sono esteri.

È cresciuto, rispetto al 2016, il numero complessivo di operatori attivi nel comparto del leasing strumentale operativo.

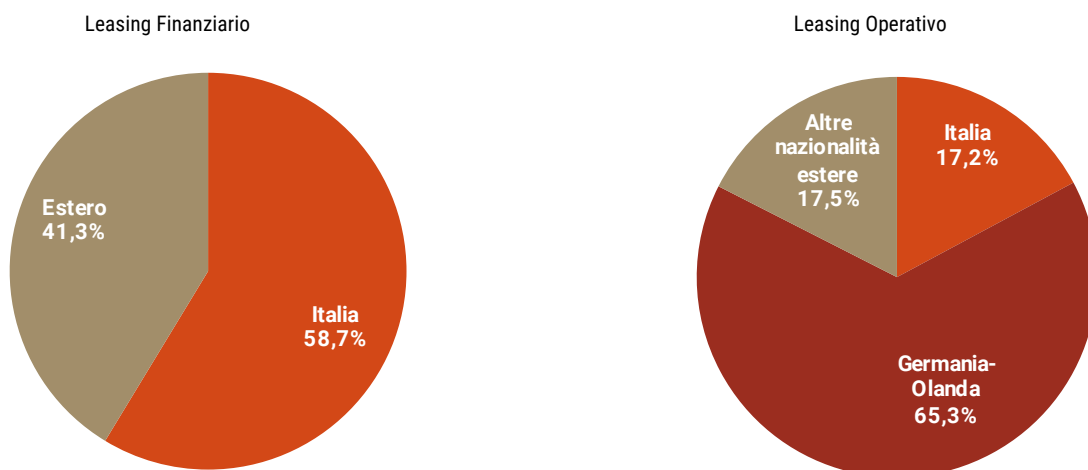
In figura 4a e 4b sono riportate rispettivamente le quote di mercato del leasing operativo e finanziario degli operatori per gruppi di paesi. La quota prevalente (oltre l'80%) sul mercato leasing operativo è quella degli operatori esteri, in particolare di origine tedesco-olandese che arrivano a rappresentare il 65,3% del totale stipulato nel 2017, in aumento sull'anno precedente di 5,7 punti percentuali. Rispetto al 2016, inoltre, an-

Figura 3 - Quote di mercato per cluster di operatori attivi nel leasing strumentale per paese di origine



che gli operatori italiani hanno guadagnato quote di mercato, raggiungendo quasi in termini d'importanza relativa la quota degli operatori provenienti da paesi diversi da Germania e Olanda. La ripartizione del leasing strumentale finanziario, invece, vede prevalere gli operatori italiani (58,7%) su quelli esteri.

Figura 4a e 4b - Quote di mercato per cluster di operatori attivi nel leasing strumentale per comparto e per paese di origine

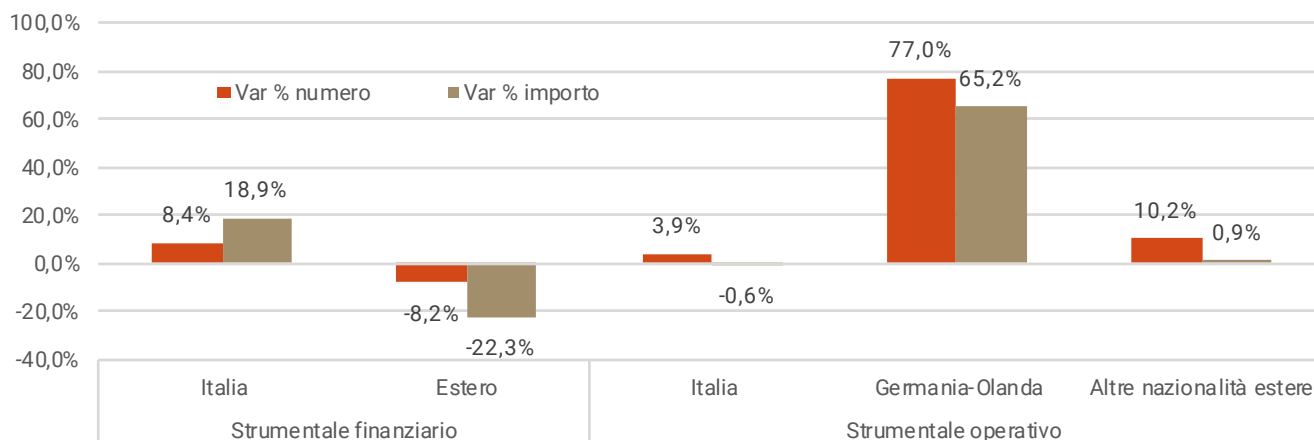


La dinamica dei cluster degli operatori attivi nei due sotto-comparti [cfr. Fig. 5] per il leasing operativo spiega l'incremento di importanza sul mercato italiano degli operatori di emanazione tedesca e olandese nel 2017. Questi ultimi, infatti, hanno visto incrementare il numero di contratti del 65,2% e i valori del 77% rispetto al 2016. Crescite meno marcate si sono registrate per gli operatori italiani e quelli

di provenienza da altri paesi, per cui i valori sono rimasti più o meno costanti rispetto all'anno precedente e il numero dei contratti è aumentato rispettivamente del 3,9% e del 10,2%. Andamenti migliori per gli operatori domestici si sono registrati per lo strumentale finanziario, dove guadagnano quasi il 19% in termini di importo stipulato, mentre contestualmente gli operatori stranieri perdono il 22% circa.



Figura 5 – Dinamica cluster operatori attivi nel leasing strumentale finanziario e operativo per paese di origine

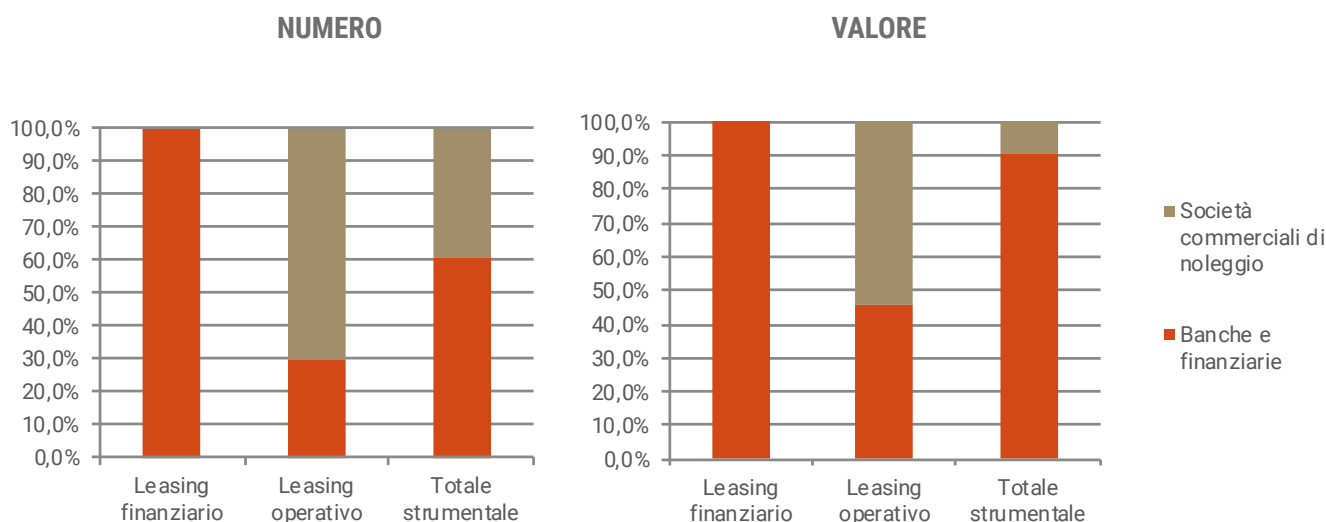


In figura 6 è riportata la composizione dell'offerta in base alla natura degli operatori nel leasing strumentale nei suoi sotto-comparti sia per numero che per valore. Nello specifico, in termini di valore di stipulato, prevalgono gli operatori di natura bancaria e finanziaria con una quota che copre oltre il 90% dello stipulato totale. Su questa quantità incide il sotto-comparto del leasing finanziario, solitamente concentrato su importi di finanziamento più elevati rispetto alla media del leasing operativo (78 mila euro medi a fronte dei 13 mila circa del leasing operativo).

Più diversificata è l'offerta del leasing operativo, in cui le società commerciali e gli intermediari non finanziari rappresentano oltre il 54% del valore dello stipulato complessivo nel 2017.

È da notare che i primi 10 operatori nel leasing strumentale totale detengono oltre il 72% del valore dello stipulato del 2017. Una composizione dell'offerta analoga vale anche per il numero dei contratti, dove si rileva ancora di più la preponderanza degli intermediari di natura non bancaria sul numero di contratti stipulati totale (quasi 70% del totale).

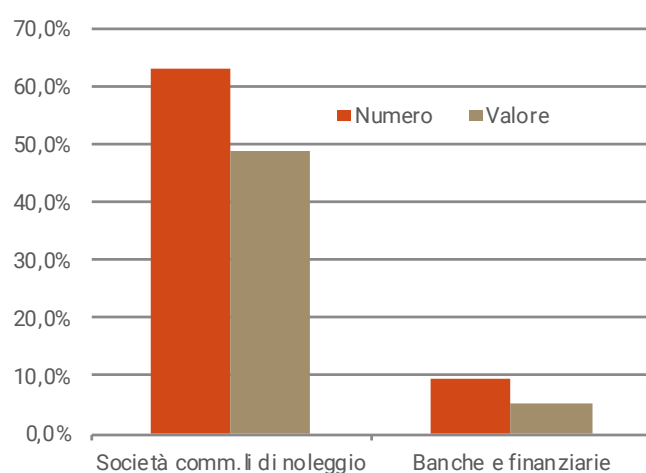
Figura 6 – Composizione dell'offerta (numero e valore dello stipulato) nel leasing strumentale per natura degli operatori



Nel leasing operativo, le società commerciali di noleggio hanno visto una crescita molto importante rispetto alla media, sia in termini di numero (+62,9%) che in termini di valore (+48,8%) rispetto alla comunque positiva performance delle banche e società finanziarie operanti nel comparto [cfr. Fig. 7].

Il leasing strumentale finanziario ha registrato una dinamica positiva solo per la categoria delle società finanziarie di

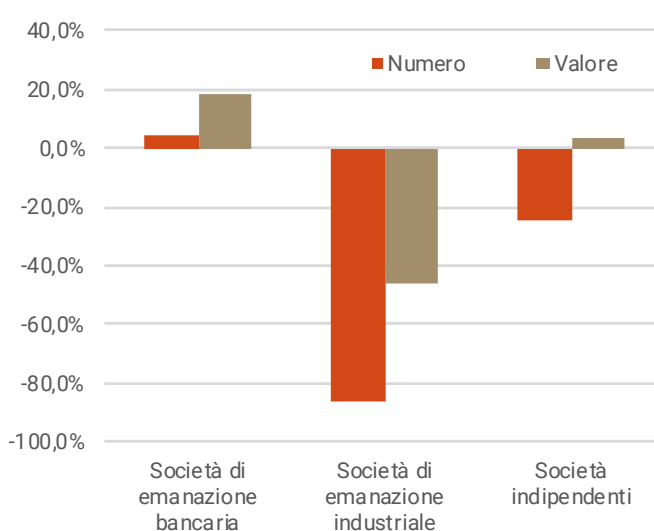
Figura 7 – Dinamica dello stipulato leasing strumentale operativo per natura degli intermediari finanziari (var. %)



emanazione bancaria (+4,7% nel numero e +18,3% nel valore) [cfr. Fig. 8]. È in tale cluster che si concentra oltre il 97% dello stipulato strumentale finanziario.

Al contrario, le società di emanazione industriale perdono rispetto all'anno precedente l'86% nel numero e 45,8% nel valore. Le società finanziarie indipendenti (non consolidate in un gruppo bancario) registrano un aumento nei numeri dello stipulato del 3,3% a fronte di una diminuzione del valore del 24,3%.

Figura 8 – Dinamica dello stipulato leasing strumentale finanziario per natura degli intermediari finanziari (var. %)



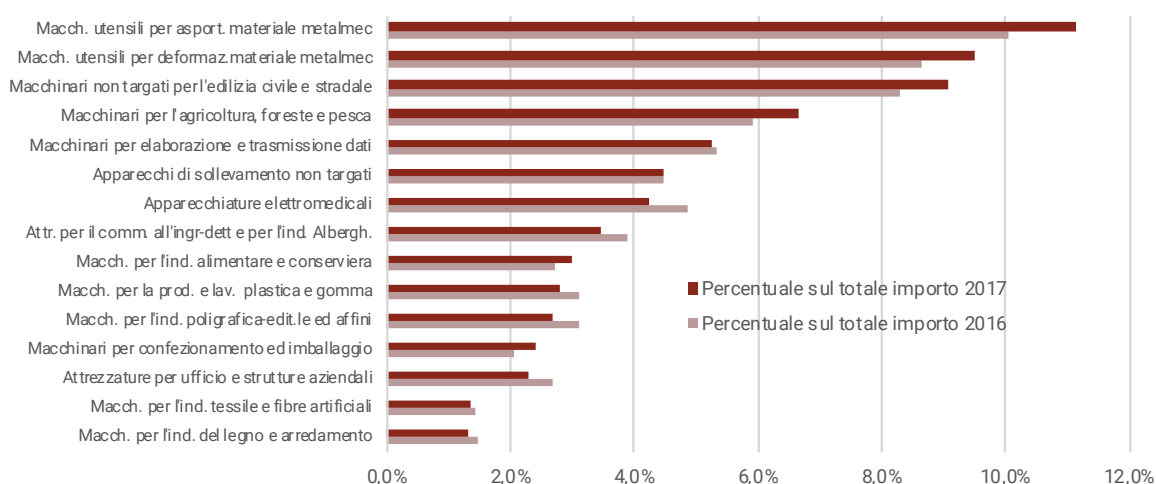


6.3 - LE CATEGORIE DI BENI MAGGIORMENTE "LEASINGATI"

Nel 2017 il valore complessivo sulle diverse tipologie di beni strumentali locati è aumentato per la maggior parte dei beni di oltre il 20% sull'anno precedente. Questo andamento è in linea con l'aumento dell'indice della produzione industriale dei beni strumentali ISTAT che ha registrato variazioni tendenziali positive per quasi tutti i mesi del 2017. Tale fenomeno è collegabile prevalentemente agli effetti degli incentivi legati al Superammortamento ed al Piano Industria 4.0. L'importanza relativa dei beni strumentali maggiormente "leasingati" nel 2017, che rappresentano il 70% circa del valore del leasing strumentale totale, subisce poche variazioni rispetto al 2016 [cfr. Fig. 9]

in quanto l'aumento è stato diffuso su tutte le categorie di beni. Da segnalare è la crescita del valore del 10,9% rispetto al 2016 di "Apparecchi di sollevamento non targati", che ha provocato un cambio nella classifica d'importanza con il bene "Apparecchiature elettromedicali", a sua volta in calo del 3,5%. Tale dinamica è in controtendenza con l'andamento positivo del mercato biomedicale nel 2017. Eccezioni al dato generale di crescita diffusa, infine, sono anche le "Attrezzature per ufficio e strutture aziendali" che perdono oltre il 6%, e i "Macchinari per l'industria poligrafica-editoriale ed affini" (-5,2%).

Figura 9 – Incidenza nello stipulato leasing strumentale delle principali tipologie di beni locati (% sul valore)

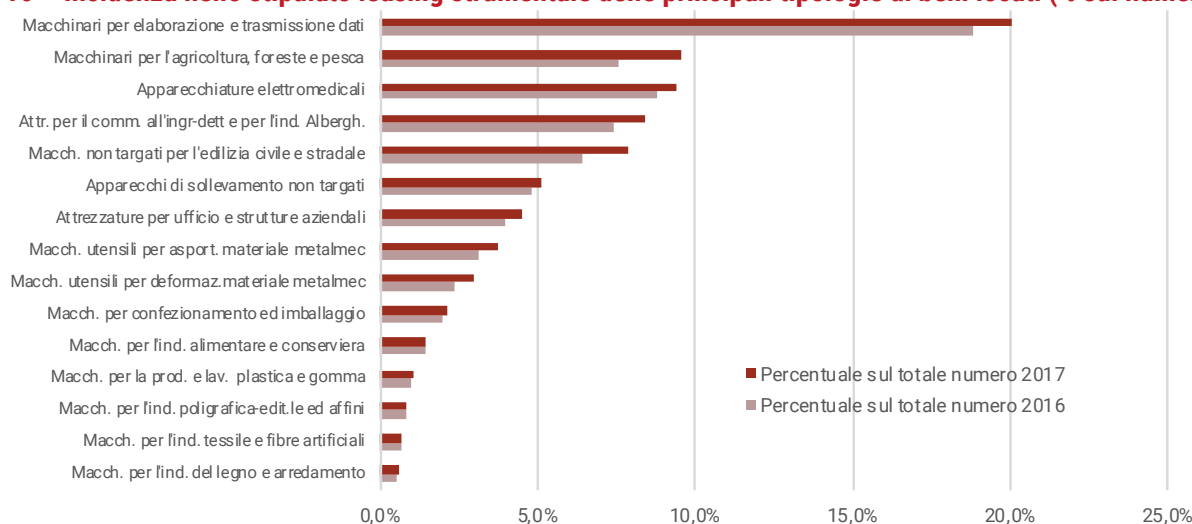


Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

La stessa analisi è ripetuta anche per l'incidenza in percentuale del numero totale dei contratti stipulati [cfr. Fig. 10]. L'ordinamento dell'importanza relativa varia sensibilmente rispetto a quella osservata per i valori: i "Macchinari per elaborazione e trasmissione dati" si confermano al primo posto, con un'incidenza del 20% sul totale dei contratti stipulati nel 2017. Seguono "Macchinari per l'agricoltura, foreste e pesca" con 17,3% di

contratti stipulati in più sul 2016 ed "Apparecchiature elettromedicali", con un'incidenza sul numero complessivo dei contratti di oltre il 9%. In linea con gli andamenti descritti sui dati in valore, dinamiche più modeste si sono registrate per i "Macchinari per l'industria poligrafica-editoriale ed affini" (-6,2 % sul numero del 2016).

Figura 10 – Incidenza nello stipulato leasing strumentale delle principali tipologie di beni locati (% sul numero)



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

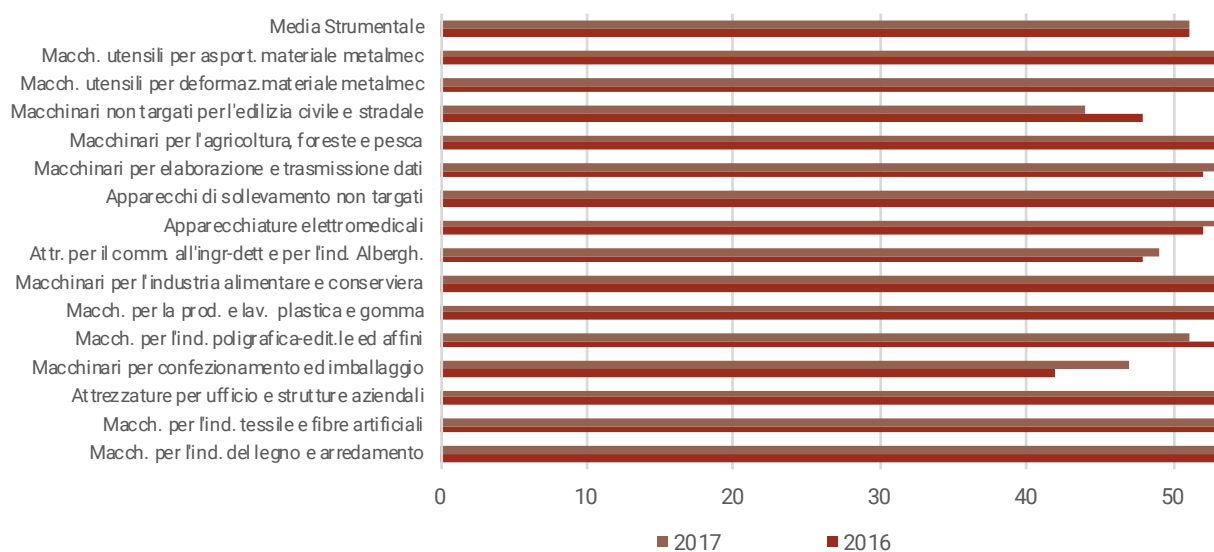


6.4 - COSTANTE LA DURATA MEDIA CONTRATTUALE

La durata media contrattuale del comparto strumentale nel 2017 è stata di 51 mesi. Tale valore è rimasto stabile dal 2014. Per quanto riguarda i principali beni strumentali in esame [cfr. Fig. 11], tale indicatore si è leggermente ridotto rispetto al 2016 soprattutto per i beni "Macchinari non targati per l'edilizia civile e stradale", "Macchinari per l'industria

poligrafica-editoriale ed affini", "Macchinari per l'industria alimentare e conserviera" e "Macchinari per l'industria tessile e delle fibre artificiali", i quali hanno ridotto la durata media di 3 mesi. In controtendenza, "Macchinari per confezionamento ed imballaggio" per i quali aumenta la durata media di 5 mesi.

Figura 11 - Durata media dei contratti stipulati nel periodo di riferimento (numero mesi)



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

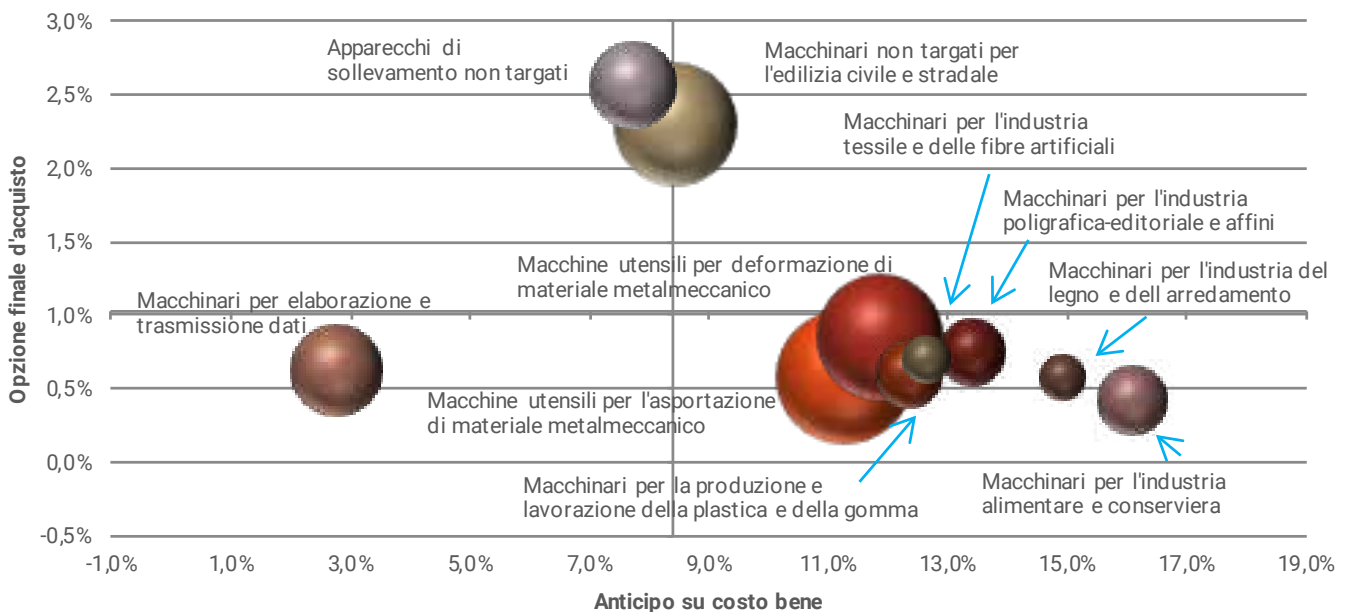
6.5 - ANTICIPO E OPZIONE FINALE DI ACQUISTO: DAI PIU' BASSI AI PIU' ALTI

Nel complesso, i valori percentuali di anticipo sui contratti leasing stipulati sono aumentati nel 2017 di 2,5 punti percentuali, passando dall'8,3% al 10,6%, a fronte di un più stabile valore di opzione finale d'acquisto, rimasto nel complesso intorno all'1%. Tali indicatori, tuttavia, variano molto sulla base del sotto-comparto merceologico considerato, evidenziando così una diversa rischiosità percepita dalle società di leasing in segmenti specifici. Sui beni "leasingati" più importanti [cfr. Fig. 12], i "Macchinari per l'industria alimentare e conserviera" registrano il valore più alto di anticipo sul costo bene (16,1%), seguiti da "Macchinari per l'industria del legno e dell'arreda-

mento" (13,4%), che tuttavia hanno peso minore sull'importo leasing complessivo.

I "Macchinari per elaborazione e trasmissione dati", all'opposto, oltre ad avere un basso valore medio dell'opzione finale d'acquisto (2.2%) presentano bassi valori d'anticipo. Più stabile è, in generale, l'opzione finale di acquisto nei vari comparti. Si notano i "Macchinari non targati per l'edilizia civile e stradale" e gli "Apparecchi di sollevamento non targati", la cui opzione finale d'acquisto è più alta della media di mercato di un punto percentuale e i "Macchinari per l'industria alimentare e conserviera" per i quali la media di riscatto è appena dello 0,4%.

Figura 12 - Percentuale media dell'anticipo e dell'opzione finale di acquisto (in % sul costo bene) nei contratti stipulati nel 2017 sulle principali tipologie di beni strumentali (la dimensione delle bolle è in funzione del valore di stipulato nel comparto)



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea



LEASING E IMPRESE 4.0

Attraverso il Piano Industria 4.0, le imprese del tessuto italiano sono state incentivate a rilanciare l'economia investendo in nuovi beni tecnologici per continuare a competere.

Il leasing ha contribuito a questa trasformazione. Si stima che oltre il 22% dei finanziamenti di leasing strumentale 2017 siano stati 4.0, per un

ticket medio per operazione pari quasi al triplo di quello normale.

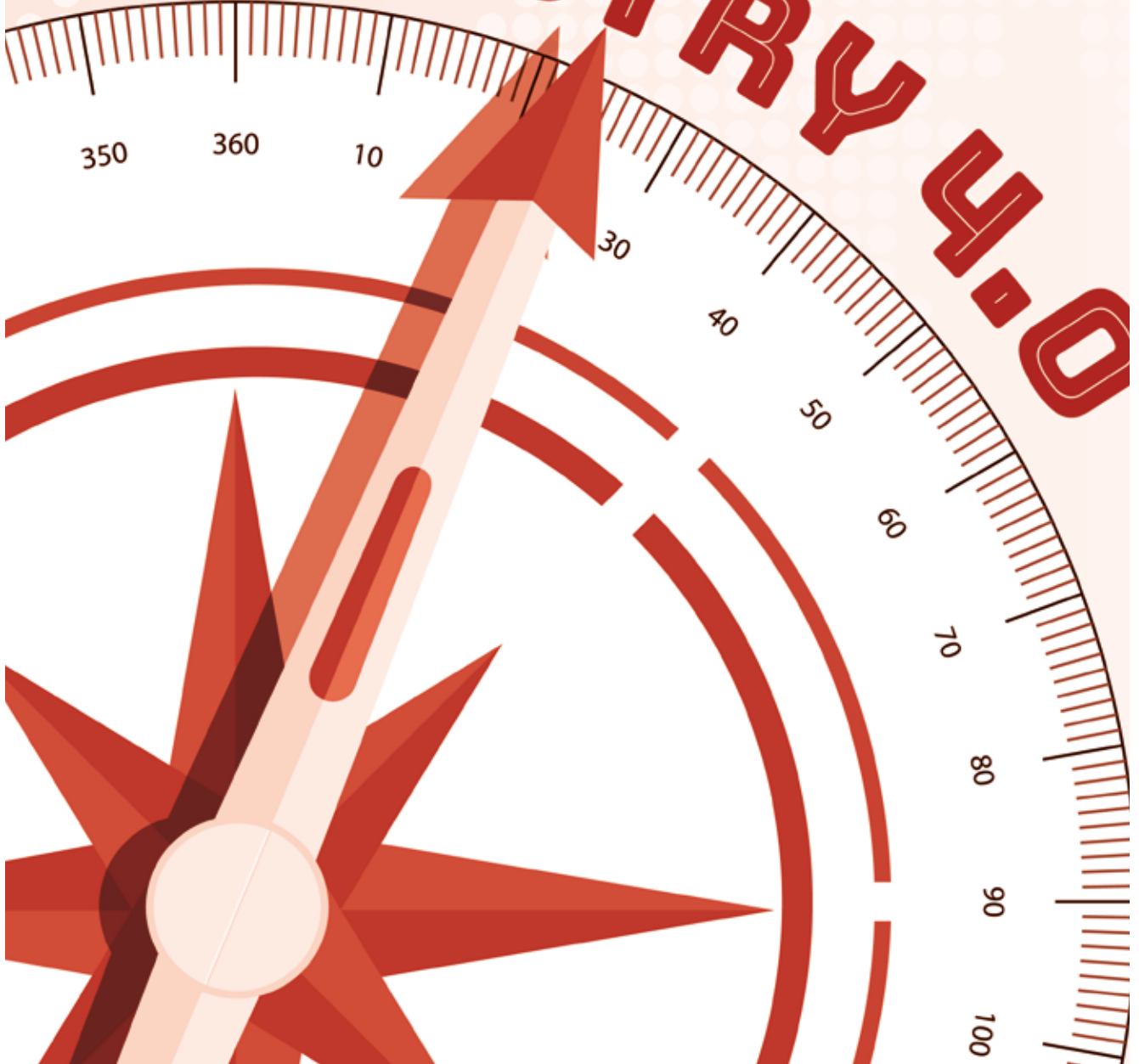
I settori della meccanica, dell'utensileria e delle materie plastiche e le aree più industrializzate del Paese hanno beneficiato di questi incentivi, con le provincie di Brescia, Vicenza e Modena al top nelle tre principali regioni per ricorso al leasing 4.0.

SOMMARIO

7.1 - Incidenza e crescita progressiva mensile	81
7.2 - I beni 4.0 più leasingati	82
7.3 - Ticket medio triplicato	83
7.4 - Dove si trovano le imprese più innovative	84



INDUSTRY 4.0





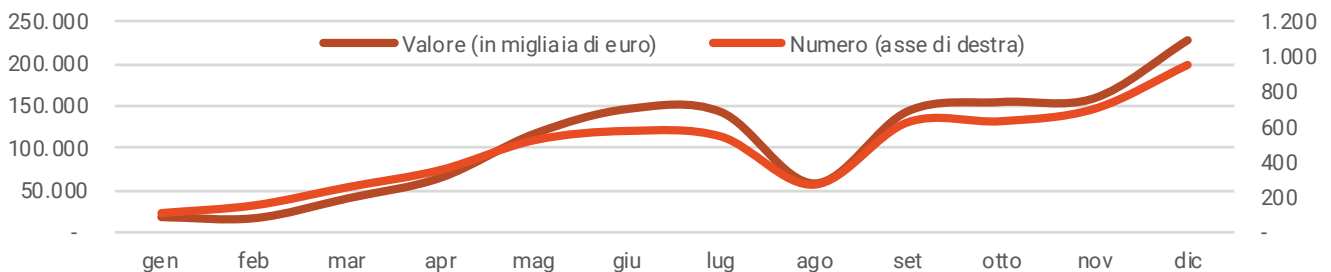
7.1- INCIDENZA E CRESCITA PROGRESSIVA MENSILE

In linea con l'incremento della produzione industriale in Italia, il comparto del leasing strumentale, come analizzato nei capitoli precedenti, continua a rappresentare un'ampia fetta dei finanziamenti leasing (33,4%). La crescita del comparto ha totalizzato il +21,7% nei numeri ed il + 18,5% nei valori. È proprio il comparto dello strumentale quello maggiormente coinvolto dalle opportunità legate alla quarta rivoluzione industriale; il Piano Industria 4.0 e le principali azioni attivate dal governo attraverso Super-ammortamento, Iper-ammortamento e Nuova Sabatini, ha aperto importanti opportunità per gli investimenti ed il rinnovamento dei sistemi produttivi, opportunità alle quali è stato possibile accedere anche attraverso lo strumento del leasing.

Stimiamo che l'incidenza degli investimenti 4.0 abbia raggiunto il 22,4% sul totale del leasing finanziario strumentale nel 2017: più di un euro di leasing strumentale su cinque, nel corso dell'anno, è stato destinato agli investimenti 4.0. In **figura 1** è evidenziata la dinamica mensile dello stipulato leasing 4.0, che ha visto un picco in corrispondenza dell'avvio a giugno dell'operatività della Tecno-Sabatini.

Il leasing continua ad essere lo strumento privilegiato per gli investimenti delle PMI, nel mese di dicembre si osserva il picco più elevato, sia nei numeri che nei valori, probabilmente dovuto ad un atteggiamento anticipatore da parte della clientela e degli operatori, i quali ancora non sapevano se nella Legge di Bilancio 2018 sarebbero stati prorogati tali strumenti agevolativi.

Figura 1 - Dinamica mensile dello stipulato leasing 4.0 (valori in migliaia di euro)



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



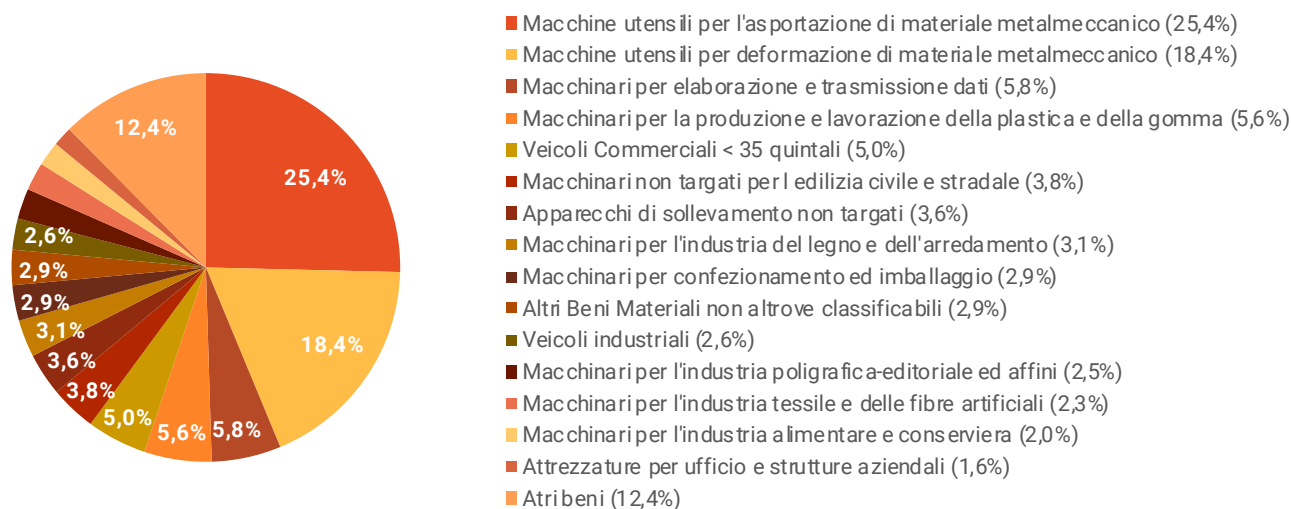
7.2 – I BENI 4.0 PIÙ LEASINGATI

Le tipologie di beni strumentali maggiormente finanziate in leasing che hanno goduto delle agevolazioni di cui al Piano Industria 4.0, sono rappresentate in **figura 2a e 2b**. In termini di ripartizione dello stipulato leasing in base al numero dei contratti, osserviamo come le prime quattro tipologie di beni coprano oltre la metà della torta; le prime due voci: “Macchine utensili per l’asportazione di materiale metalmeccanico” e “Macchine utensili per la deformazione di materiale metal-

meccanico” rappresentano il 43,8%.

Guardando, invece, alla ripartizione dello stipulato in base al valore delle nuove stipule, notiamo che le prime due categorie di beni maggiormente “leasingati” sono state oggetto del 58,6% del totale stipulato 4.0, ed in particolare, testimoniando una maggiore specializzazione, risultano essere le medesime di quelle analizzate in base alla numerosità dei contratti.

Figura 2a – Ripartizione dello stipulato leasing 4.0 per tipo bene (numero)



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

Figura 2b – Ripartizione dello stipulato leasing 4.0 per tipo bene (valore)



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



7.3 – TICKET MEDIO TRIPLICATO

In **tabella 1** si riporta il ticket medio delle prime 15 tipologie di beni 4.0 maggiormente finanziati in leasing. Si stima un valore medio dei beni leasing 4.0 pari quasi al triplo del valore medio strumentale del leasing ordinario. Del resto, i requisiti richiesti in termini di caratteristiche di connettività del bene ai fini dell'ammissibilità al contributo sono giustificati dagli alti

importi degli investimenti 4.0.

Il maggior valore medio si riscontra in quasi tutte le principali categorie di beni più frequentemente oggetto di agevolazione, con una differenza particolarmente elevata nelle categorie delle "Attrezzature per ufficio e strutture aziendali" e dei "Macchinari per confezionamento e imballaggio".

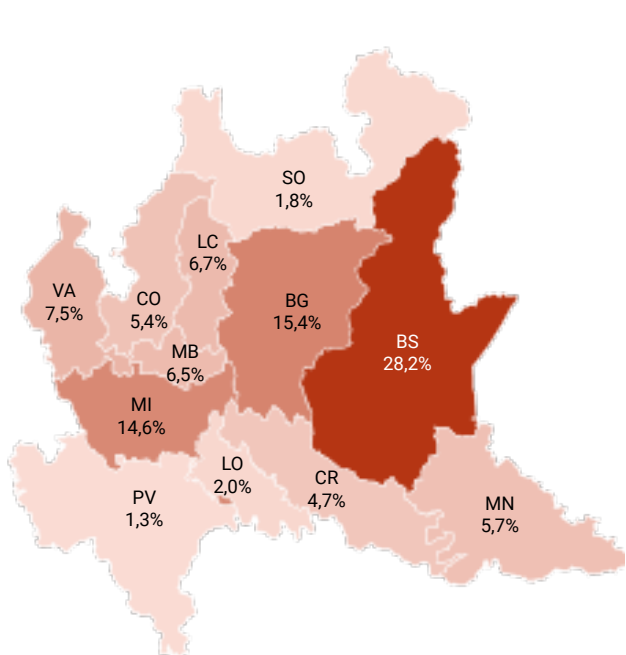
Tabella 1 – Taglio medio dei beni 4.0 finanziati in leasing (in ordine decrescente in base al numero dei contratti)

	Tipologia bene	Ticket medio
1	Macchine utensili per l'asportazione di materiale metalmeccanico	270.365
2	Macchine utensili per deformazione di materiale metalmeccanico	297.806
3	Macchinari per elaborazione e trasmissione dati	35.556
4	Macchinari per la prod.ne e lav.ne della plastica e della gomma	196.601
5	Veicoli Commerciali < 35 quintali	28.076
6	Macchinari non targati per l'edilizia civile e stradale	187.384
7	Apparecchi di sollevamento non targati	141.239
8	Macchinari per l'industria del legno e dell'arredamento	166.445
9	Macchinari per confezionamento ed imballaggio	182.165
10	Altri Beni Materiali non altrove classificabili	214.884
11	Veicoli industriali	105.292
12	Macchinari per l'industria poligrafica-editoriale ed affini	375.460
13	Macchinari per l'industria tessile e delle fibre artificiali	168.659
14	Macchinari per l'industria alimentare e conserviera	244.745
15	Attrezzature per ufficio e strutture aziendali	96.626
	Ticket medio totale	210.587

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

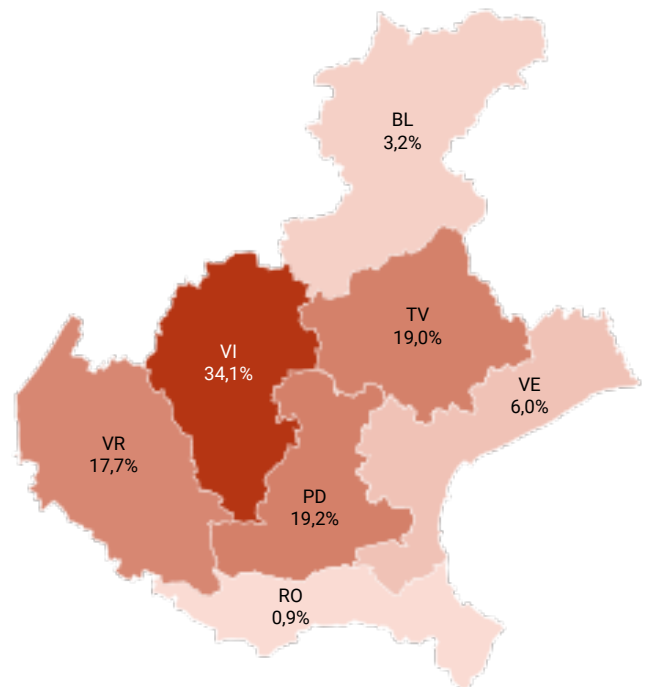


Figura 5a – Ripartizione dello stipulato leasing 4.0 in Lombardia (numero dei contratti in %)



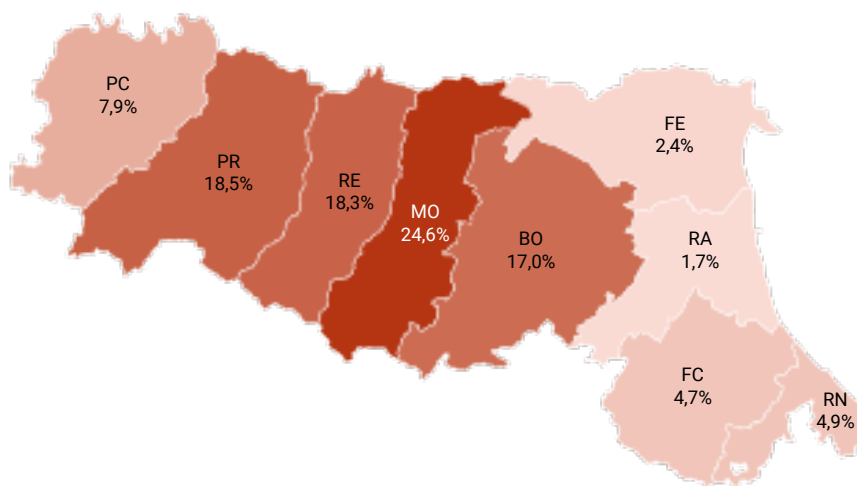
Fonte: elaborazioni Centro studi e Statistiche Assilea su dati MiSE e BDCR Assilea

Figura 5b – Ripartizione dello stipulato leasing 4.0 in Veneto (numero dei contratti in %)



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

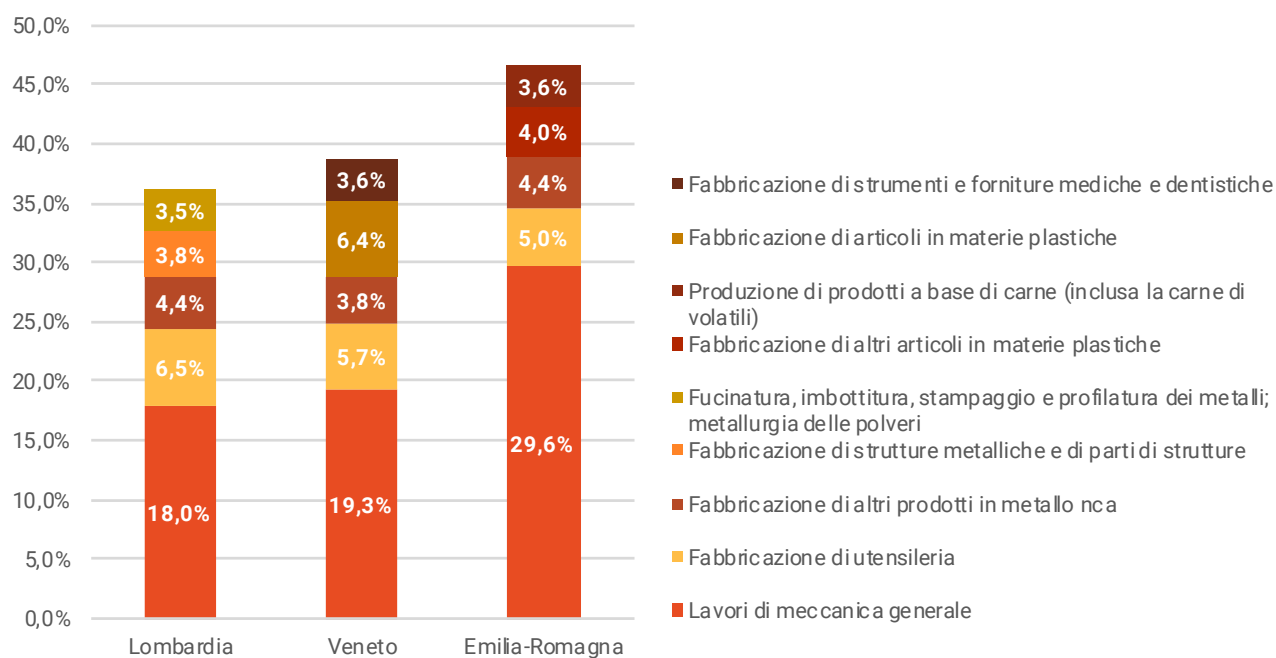
Figura 5c – Ripartizione dello stipulato leasing 4.0 in Emilia Romagna (numero dei contratti in %)



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



Figura 6 – Peso % dei primi cinque settori Ateco (Attività economica della clientela) nelle maggiori regioni (numero contratti in %)



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



LE OPPORTUNITÀ COLTE NEL NAUTICO E NELL'IMMOBILIARE

Il leasing sulla nautica da diporto ha visto un'importante crescita ed un raddoppio dei propri volumi negli ultimi quattro anni. Crescono soprattutto le imbarcazioni nuove, in coerenza con i segnali sulla produzione nel settore della nautica.

I primi cenni di ripresa nel settore immobiliare non

residenziale sono stati accompagnati da una buona dinamica del leasing di immobili da costruire, che ha visto aumentare ulteriormente il proprio peso nel comparto. È il comparto degli immobili industriali quello che cresce di più.

SOMMARIO

8.1 - Aeronavale e ferroviario: performance positiva del leasing nautico	89
<i>Focus: Il leasing nautico</i>	90
8.2 - Leasing immobiliare: segnali di ripresa nel sotto-comparto "da costruire"	92
8.2.1 - Le dinamiche per le diverse categorie di immobili "leasingati"	94
8.2.2 - Anticipo e opzione finale d'acquisto per tipo immobile	95







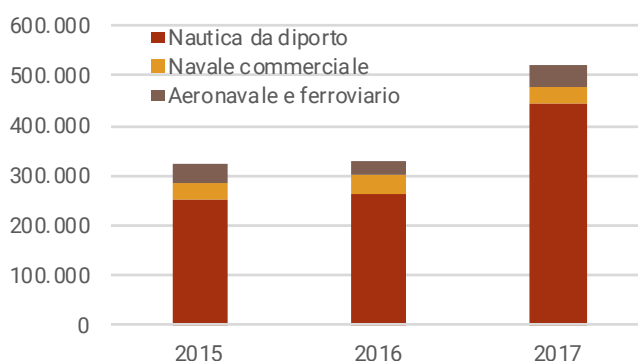
8.1 AERONAVALE E FERROVIARIO: PERFORMANCE POSITIVA DEL LEASING NAUTICO

I dati rilevati nel 2017 mostrano un altro anno positivo per il comparto leasing aeronavale e ferroviario: l'importo dello stipulato totale è aumentato del 59,3% rispetto all'anno precedente, con una sostanziale stabilità sul numero dei contratti (-0,8%). Conseguentemente, l'importo medio per operazione è cresciuto sensibilmente, passando dai 919 mila euro del 2016 agli 1,47 milioni del 2017.

In particolare, il sotto-comparto più importante è quello della nautica da diporto che ha registrato un aumento nei volumi del-

lo stipulato del 70,2%, passando da 260 milioni di euro a poco meno di 446 milioni [cfr. Fig. 1]. Positivi segnali di crescita anche per i comparti aeronautico e ferroviario. Il leasing navale commerciale, invece, dopo due anni di crescita, ed in controtendenza con il settore di riferimento, nel 2017 ha visto un calo sia nel numero dei contratti (-20,6%) che nel valore (-19,9%), anche se, come vedremo nel Capitolo 10, sta mostrando dinamiche molto più interessanti nell'anno in corso.

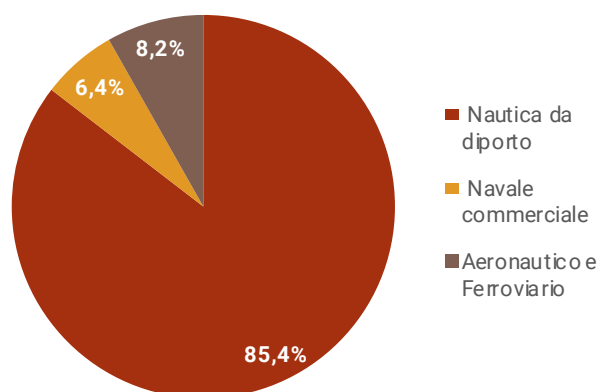
Figura 1 – Dinamica dei valori dello stipulato leasing aeronavale e ferroviario (valori in migliaia di euro)



Le dinamiche descritte in precedenza si riflettono sul peso relativo dei singoli sotto-comparti sullo stipulato 2017 [cfr. Fig. 2]. Infatti, la nautica da diporto rappresenta l'85,4% della quota totale dei finanziamenti del comparto (522 milioni di euro), in crescita di 5,6 punti percentuali sul 2016. Si dimezza conte-

stualmente il peso del comparto navale commerciale, al 6,4% dal 12,7%, mentre aumenta leggermente il peso dei comparti aeronautico e ferroviario che insieme detengono il restante 8,2%.

Figura 2 – Composizione dello stipulato leasing aeronavale e ferroviario 2017 (valore contratti)





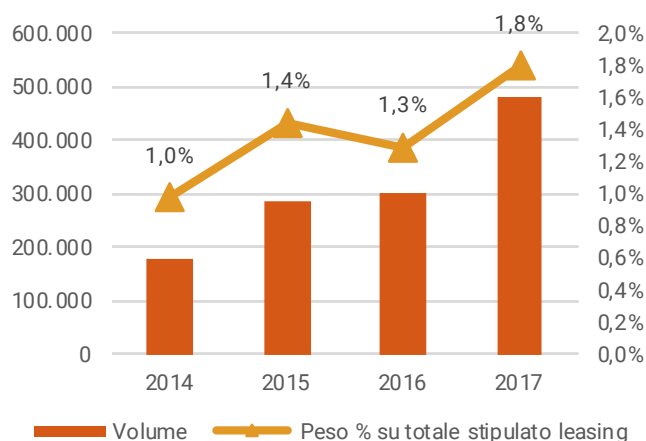
FOCUS

IL LEASING NAUTICO

Il leasing nautico (ovvero la somma della nautica da diporto e nautica commerciale), come visto, rappresenta la parte preponderante del comparto aeronavale e ferroviario. A livello di settore industriale, il nautico è in ripresa: tra il 2016 e il 2017 ha registrato un +11% nelle vendite di imbarcazioni nuove, e un +19% del fatturato complessivo. Anche per il leasing, il 2017 è stato un anno di crescita marcata per

questo sotto-comparto. In figura 1 viene riportata la dinamica del volume dello stipulato negli ultimi 4 anni. Dal 2014 il valore del leasing nautico è più che raddoppiato passando da 180 mila euro a quasi 480 mila del 2017. Tale crescita è stata costante per tutto il periodo. Il peso relativo sul totale stipulato dell'anno è arrivato all'1,8%, in aumento di mezzo punto percentuale rispetto al 2016.

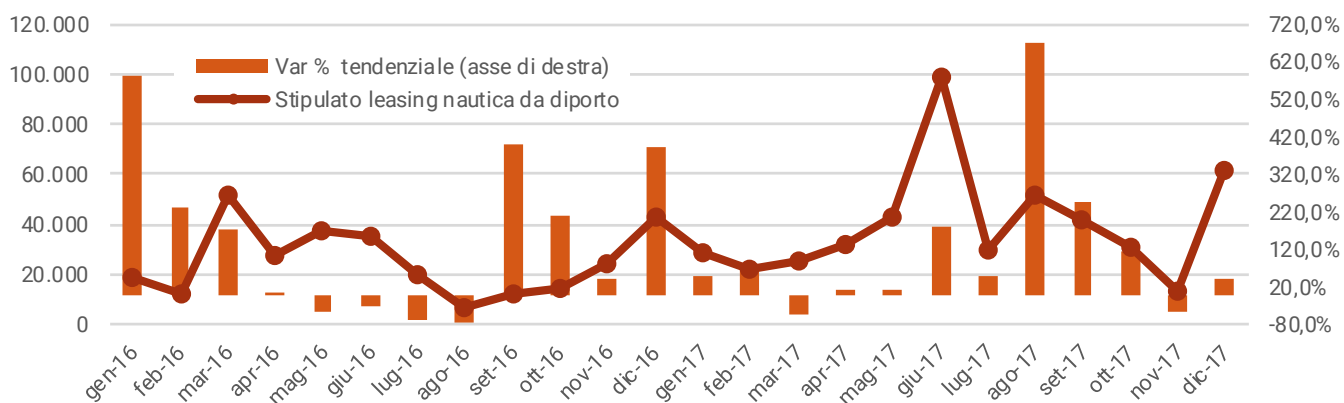
Figura 1 Dinamica del volume dello stipulato leasing nautico (nautica da diporto e nautica commerciale – valori in migliaia di euro) e peso % sul totale stipulato leasing



La serie mensile degli ultimi 2 anni [cfr. Fig.2] mette in evidenza le dinamiche stagionali dello stipulato nautico. I maggiori picchi si registrano normalmente a fine primavera (maggio – giugno) e a dicembre. Tuttavia, rispetto al 2016, nel

2017 si sono registrati forti aumenti tendenziali soprattutto nella seconda metà dell'anno. Ad agosto, ad esempio, si è avuto il picco più alto: lo stipulato è arrivato a 100 mila euro segnando un +670% sullo stesso mese dell'anno precedente.

Figura 2 - Trend mensile del valore dello stipulato leasing nautica da diporto (in migliaia di euro)

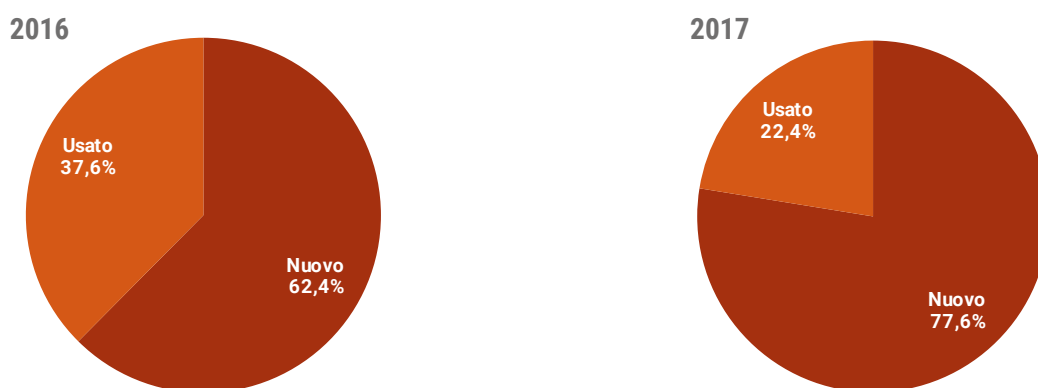




Analizzando le caratteristiche dei beni oggetto del contratto, si evince la volontà di rinnovare il parco nautico circolante: è cresciuto il peso delle unità nuove rispetto a quelle usate, passando dal 62,4% del 2016 al 77,6% del 2017 [cfr. Fig.3]. La percentuale media dell'anticipo rispetto al costo del bene sui nuovi contratti del sotto-comparto del leasing nautico è diminuita nel 2017 passando dal 33,1% al 29,5% per i contratti stipulati, mentre rimane invariata al 26% circa per i contratti in già in essere a fine anno [cfr. Fig. 4]. Guardando ai singoli beni "leasingati", la nautica da diporto fino a 24 mt ha un peso del maxi-canone sul costo dello

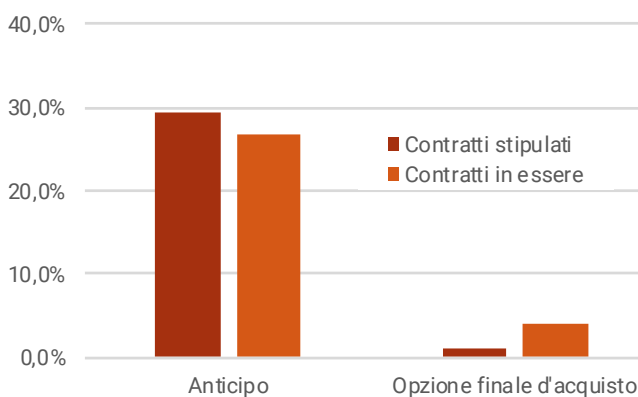
stipulato 2017 più basso di quasi 3 punti percentuali rispetto alla media complessiva, mentre la nautica da diporto oltre 24 mt ha una media di anticipo leggermente più alta (33,1% sul costo bene). L'opzione finale d'acquisto, sui contratti in decorrenza al 31.12.2017 è del 4,2%, in lieve aumento sullo stesso valore nel 2016, con valori che però variano dal 9% per il navale commerciale al 2,4% della nautica da diporto fino a 24 mt. Analoga situazione, ma su valori più bassi (1% circa), si rileva anche per il valor medio dell'opzione finale di acquisto sullo stipulato.

Figura 3 - Ripartizione nel comparto leasing nautico tra nuovo/usato (in valore). Anni 2016-2017



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

Figura 4 - Leasing nautico, media dell'anticipo e dell'opzione finale d'acquisto (% costo del bene)



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

A livello territoriale [cfr. Tab. 1], la maggior quota di stipulato leasing nautico si è concentrata verso la clientela residente nell'area del Nord Italia: in particolare nel Nord-Est in termini di valore di stipulato (40% sul totale nazionale), nel Nord-Ovest in termini di numero di contratti (28,7%). Nelle macro aree del Centro e del Sud e Isole si concentra circa il 23% del numero dei contratti. Analoga è la quota del valore dei contratti riferita al Centro (21,5%), che ha registrato una lieve crescita rispetto all'anno precedente. La quota in valore contratti riferita al Sud e Isole è invece pari al 5,3%, in calo rispetto al 2016 di 12 punti percentuali circa. Anche il numero dei contratti stipulati in quest'area è sceso, passando dal 30,1% del 2016 al 23% nel 2017.

Tabella 1 - Ripartizione dello stipulato leasing nautico per macro-aree geografiche. Anni 2016-2017

	2017		2016	
	numero	valore	numero	valore
Nord-Est	25,0%	40,5%	24,5%	31,8%
Nord-Ovest	28,7%	32,7%	23,3%	30,3%
Centro	23,3%	21,5%	22,0%	20,8%
Sud e Isole	23,0%	5,3%	30,1%	17,1%
TOTALE	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: elaborazioni BDCR Assilea



8.2 LEASING IMMOBILIARE: SEGNALI DI RIPRESA NEL SOTTO-COMPARTO "DA COSTRUIRE"

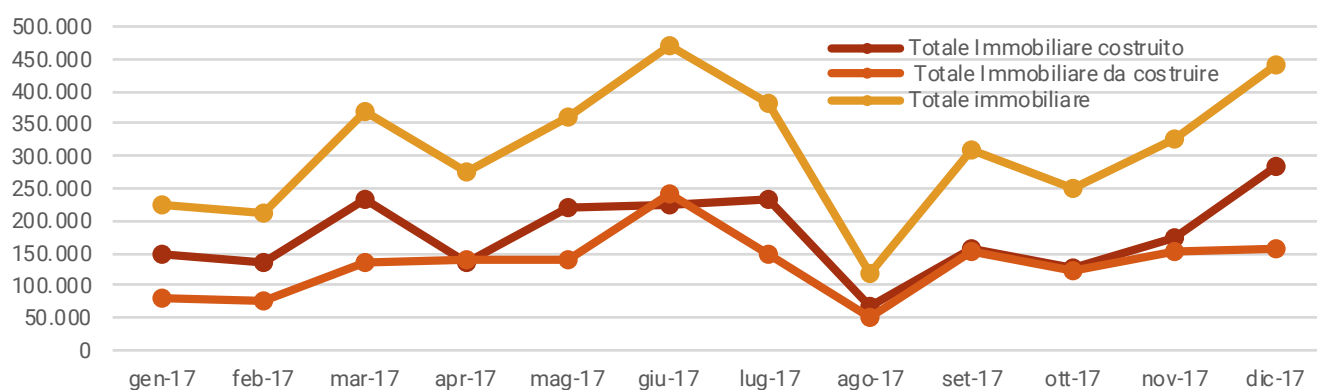
Il leasing immobiliare italiano ha chiuso il 2017 con un lieve calo sia nel valore (-1,8%) sia nel numero (-1,2%) dei contratti stipulati. L'andamento negativo del sotto-comparto "costruito" è stato controbilanciato da valori positivi per gli investimenti leasing nel comparto "da costruire": solo nel primo semestre quest'ultimo è passato da un valore di stipulato di 70 milioni euro circa, di gennaio, ai 240 milioni di giugno. Tale dinamica tra i due sotto-comparti, che si ripete da 3 anni, ha consentito al comparto del leasing da costruire di guadagnare un peso sempre crescente sullo stipulato immobiliare complessivo, arrivando nel 2017 a rappresentarne oltre il 42%.

Gli immobili industriali sono quelli che tra gli altri cluster hanno segnato il maggior aumento di incidenza sul portafoglio immobiliare in essere. Gli andamenti del leasing immobiliare sopra descritti possono essere letti alla luce dell'andamento generale del mercato immobiliare italiano nel 2017. Gli investimenti in

costruzioni, infatti, hanno visto una lieve ripresa nel 2017, con un incremento sul comparto non residenziale al netto del pubblico che è stato stimato pari all'1,5% nell'Osservatorio Ance. Dai primi dati dell'OMI, si osserva, inoltre, un incremento del 7,9% delle compravendite nel mercato non residenziale.

Guardando alla dinamica mensile del leasing immobiliare e alle sue componenti [cfr. Fig. 1], si osserva come l'immobiliare da costruire abbia fatto da driver sull'andamento del totale del comparto, attenuandone le cadute in termini di valori soprattutto in aprile, giugno e novembre. Più in generale, l'ultimo bimestre del 2017 ha dato segnali incoraggianti di ripresa sia per l'immobiliare costruito (che segna un +65,5% nel valore dello stipulato tra novembre e dicembre 2017) che, sul sotto-comparto da costruire (+80% circa nel numero dei contratti stipulati tra novembre e dicembre).

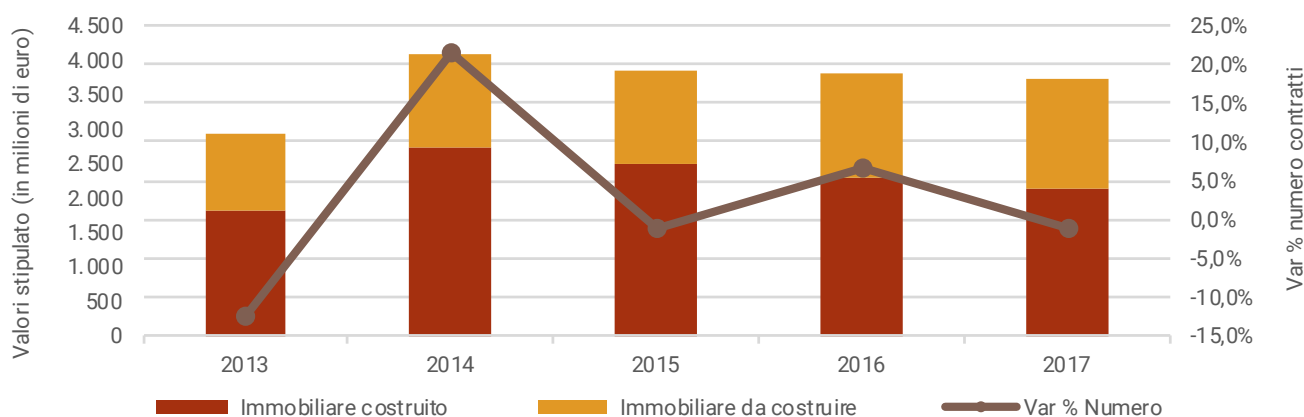
Figura 1 – Valori mensili dello stipulato leasing immobiliare 2017 (in migliaia di euro)



I valori di stipulato leasing immobiliare, dopo il recupero dai livelli più bassi dalla crisi del 2012-2013, si assestano su valori che non superano i 4 miliardi di euro l'anno, cifra ancora lontana dai livelli pre-crisi (22 miliardi di euro circa nel 2007). La stessa

dinamica si può osservare sulla variazione del numero dei contratti. Evidente dallo stesso grafico è il guadagno di importanza che l'immobiliare da costruire acquisisce nel tempo [cfr. Fig.2].

Figura 2 – Serie storica dei valori dello stipulato leasing immobiliare (in milioni di euro) e variazione % del numero dei contratti

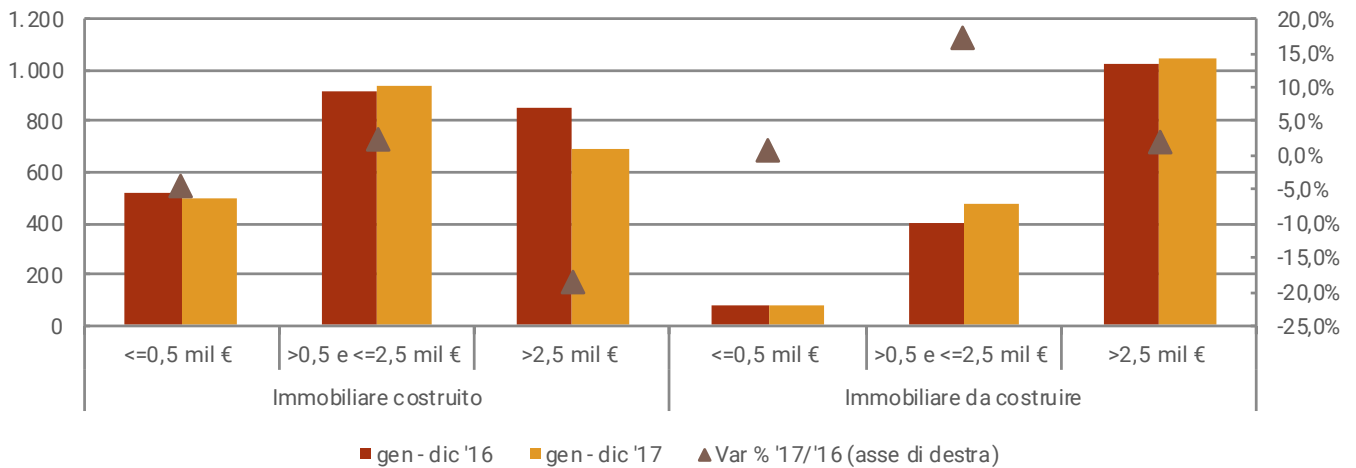




Nel dettaglio per singoli sotto-comparti e relative fasce d'importo [cfr. Fig.3], il settore che ha sofferto particolarmente è stato quello dell'immobiliare costruito per importi maggiori di 2,5 milioni di euro, passato da 860 a 700 milioni. Andamenti opposti si sono registrati nel sotto-comparto del leasing immo-

biare da costruire, in cui vi è una dinamica positiva per tutte le fasce di importo considerate e, in particolar modo, per quella intermedia (tra 500 mila e 2,5 milioni di euro) che registra nel 2017 il valore di stipulato più alto degli ultimi anni, 71 milioni di euro.

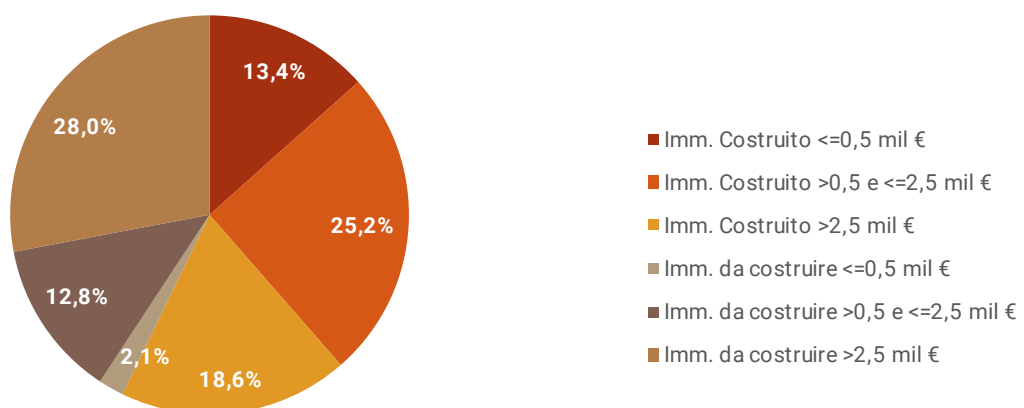
Figura 3 – Dinamica dei valori dello stipulato leasing immobiliare (in milioni di euro) e variazione % del valore dei contratti



Le dinamiche registratesi durante il 2017 hanno conseguenze anche sulla composizione dello stipulato immobiliare totale [cfr. Fig.4]. L'immobiliare da costruire di importo superiore ai 2,5 milioni di euro rappresenta la parte preponderante del totale 2017, in aumento rispetto al 2016 di un punto percentuale. Cresce anche il peso dell'immobiliare da costruire nella fascia intermedia, arrivando al 12,8% dal 10,7% dell'anno precedente.

Nel sotto-comparto del costruito, guadagna quota l'immobiliare costruito nella fascia da 0,5 a 2,5 milioni di euro, che risulta così la seconda in termini di importanza, al 25,2% della torta complessiva. I "big ticket" di tale sotto-comparto, anche alla luce delle forti variazioni negative subite, passano dal peso relativo del 22,5% al 18,6%.

Figura 4 – Composizione dello stipulato leasing immobiliare (costruito e da costruire) per classi d'importo

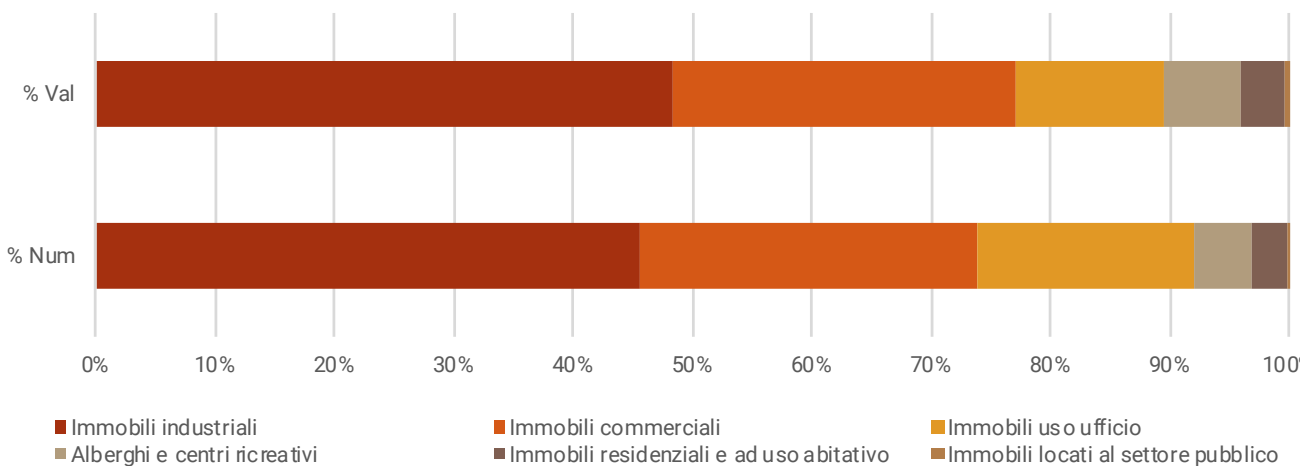


8.2.1 LE DINAMICHE PER LE DIVERSE CATEGORIE DI IMMOBILI "LEASINGATI"

Nella composizione del portafoglio leasing immobiliare si confermano al primo posto i contratti di finanziamento di immobili industriali [cfr. Fig. 5]. Essi rappresentano poco meno della metà dei volumi totali, con un valore di circa 17,5 miliardi. Tale quota è in risalita rispetto al 2016 sia in termini di valore che di numero. Seguono gli immobili commerciali (28,7% sul valore

e 28,1% sul numero), in lieve calo rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Aumenta, inoltre, il peso degli immobili uso ufficio e quello di alberghi e centri commerciali, a discapito degli immobili residenziali e di quelli locati al settore pubblico, che rappresentano una quota minima del portafoglio outstanding.

Figura 5 – Ripartizione dell'outstanding leasing immobiliare al 31.12.2017 per tipologia di immobile locato (numero e valore contratti)

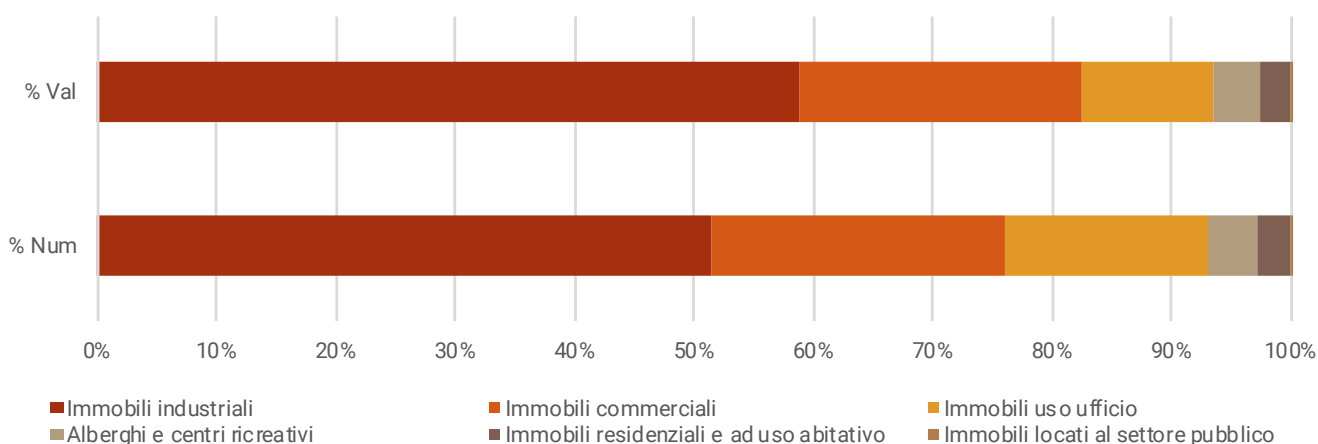


Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

Coerentemente con quanto visto in precedenza, la tipologia di immobile maggiormente locato sul nuovo erogato 2017 è rappresentata dagli immobili industriali, con il 59% circa sul valore totale e oltre il 51% sul numero [cfr. Fig. 6]. Nell'ultimo anno, infatti, lo stipulato è aumentato di 213 milioni di euro. In lieve calo sul 2016 sono ancora gli immobili commerciali (-2 punti percentuali sul valore e -3,1 punti percentuali sul numero), il cui valore medio rimane comunque invariato, intorno ai 776 mila

euro. Lo stipulato relativo a immobili ad uso ufficio si attesta al 10,9% del totale (17% in termini di numero di nuovi contratti). Nel caso di un segmento con minore incidenza, come quello degli alberghi e centri ricreativi che rappresenta il 4% dello stipulato complessivo, si è registrata una variazione negativa del peso sia in termini di numero di contratti (-0,6 punti percentuali sul 2016) sia in termini di valore (più che dimezzato rispetto all'anno precedente).

Figura 6 – Ripartizione dello stipulato leasing immobiliare 2017 per tipologia di immobile locato (numero e valore contratti)



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

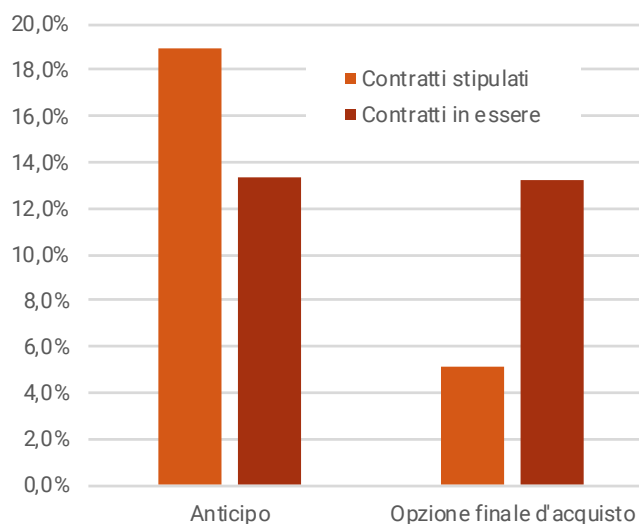


8.2.2 ANTICIPO E OPZIONE FINALE D'ACQUISTO PER TIPO IMMOBILE

La durata media contrattuale del comparto immobiliare si attesta sui dodici anni. Analizzando nel dettaglio le principali caratteristiche contrattuali del comparto [cfr. Fig. 7], si osserva che la media di anticipo sui contratti stipulati è stata di poco inferiore al 19% sul costo del bene. Nel dettaglio per singoli cluster [cfr. Fig. 8], alberghi, immobili residenziali e ad uso ufficio hanno un peso del maxi-canone sul costo bene che si colloca al di sopra di tale valore. Prendendo in esame i contratti in portafoglio, tale percentuale è invece del 13,3%. Di nuovo, alberghi e centri ricreativi registrano i valori più distanti dalla media, con 15,8%. Gli immobili locati al settore pubblico registrano, invece, un valore particolarmente contenuto (9%).

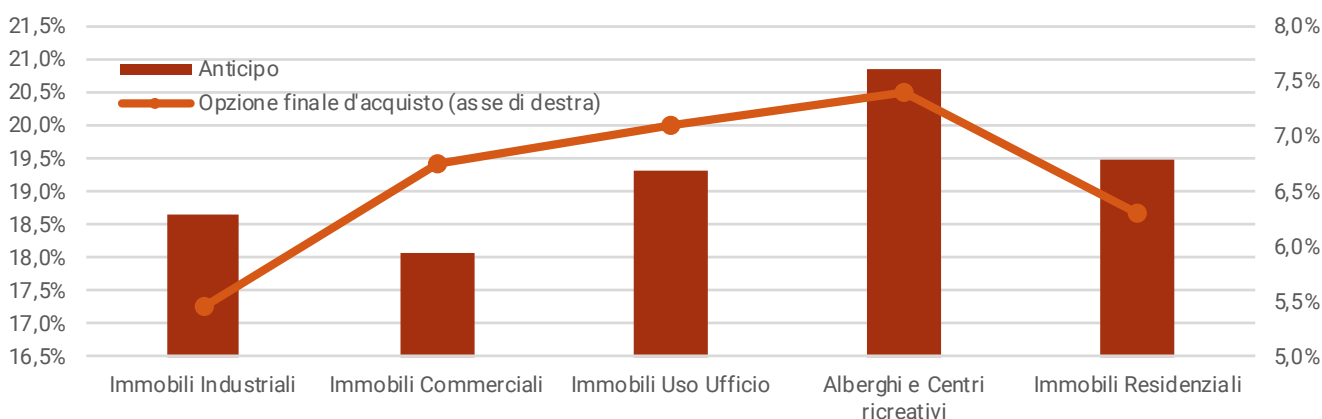
Per quanto riguarda l'opzione finale d'acquisto, il valor medio nel 2017 rispetto al nuovo stipulato si attesta al 5,2%. Si registra, tuttavia, forte variabilità sulla base del tipo di immobile "leasingato": vale oltre il 7% per alberghi e centri ricreativi e per gli immobili ad uso ufficio mentre più in linea con la media complessiva è il valore percentuale degli immobili industriali. L'opzione finale d'acquisto in rapporto al costo bene sui contratti in essere al 31.12.2017 è del 13,2%.

Figura 7 – Percentuale media dell'anticipo e dell'opzione finale d'acquisto del comparto immobiliare (% sul costo del bene)



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

Figura 8 – Percentuale media dell'anticipo e dell'opzione finale d'acquisto sullo stipulato nei principali sotto-comparti immobiliari (% sul costo del bene)



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea





NPL E NON PERFORMING “LEASE”

Nonostante la rischiosità marginale del portafoglio leasing sia in diminuzione, il peso di sofferenze e inadempienze probabili è ancora molto elevato e tende a compromettere la redditività del settore.

Esternalizzare alcune fasi del recupero e ottimiz-

zare le fasi di valutazione e remarketing del bene sono elementi cruciali nel processo di “deleveraging” del settore, nei casi in cui non sia ancora possibile cedere o cartolarizzare parte dei portafogli non performing.

SOMMARIO

9.1 - Strategie per il deleveraging del portafoglio NPL	99
<i>Focus: Composizione degli NP “Leasing”</i>	102
9.2 - Il recupero crediti esternalizzato	105
<i>Focus: Recuperi per comparto da attività esternalizzata</i>	103
9.3 - Il remarketing dei beni ex-leasing	106
<i>Focus: La valutazione del bene in fase di rivendita</i>	109

NPL





9.1 – STRATEGIE PER IL DELEVERAGING DEL PORTAFOGLIO NPL

A fine 2017 il sistema bancario presentava un totale di crediti deteriorati pari a 261 miliardi di euro, dei quali 164 costituiti da crediti in sofferenza [cfr. Fig. 1]. Nella seconda metà del 2017 è accelerato il c.d. deleveraging dei crediti non performing già evidenziatosi nel corso del 2016. Anche se le consistenze di NPL rimangono a livelli molto superiori a quello pre-crisi, la riduzione recente è stata significativa e pari al 12,0% rispetto a giugno, dopo la riduzione del 7,4% già osservata nel primo semestre dell'anno. Continuano, in particolare, a diminuire le consistenze lorde sia delle sofferenze (32 miliardi in meno rispetto a dicembre 2016, pari a una riduzione del 17,3%) che delle inadempienze probabili (23 miliardi di euro in meno, -19,7% anno/anno).

Le recenti normative emanate dalla BCE e dalla proposta di Regolamento della Commissione Europea sulla gestione degli NPL e degli accantonamenti minimi a fronte di tali poste dell'attivo accelereranno ancora di più questo processo e indurranno le banche a porre in atto politiche sempre più proattive e quanto più "industrializzate" ed efficienti degli NPL.

Questo comporterà, da un lato, la gestione "attiva" anche dei beni e degli immobili rivenienti dall'escussione di garanzie, al fine di una loro reimmissione sul mercato a prezzi adeguati, dall'altro l'attuazione di politiche più adeguate per gestire i crediti problematici ancora "vivi" costituiti dalle inadempienze probabili (le c.d. "Unlikely To Pay"). Tali poste al netto delle rettifiche hanno superato nel settore bancario il valore delle sofferenze (67 miliardi vs. 63 miliardi) [cfr. Fig. 2]. La gestione di tali crediti è complessa e delicata e necessita di competenze adeguate per poter distinguere tra situazioni nelle quali sono opportuni interventi di ristrutturazione del credito (cd. forbearance) che possano consentire il superamento della difficoltà momentanea del cliente - in una logica win-win anche in termini

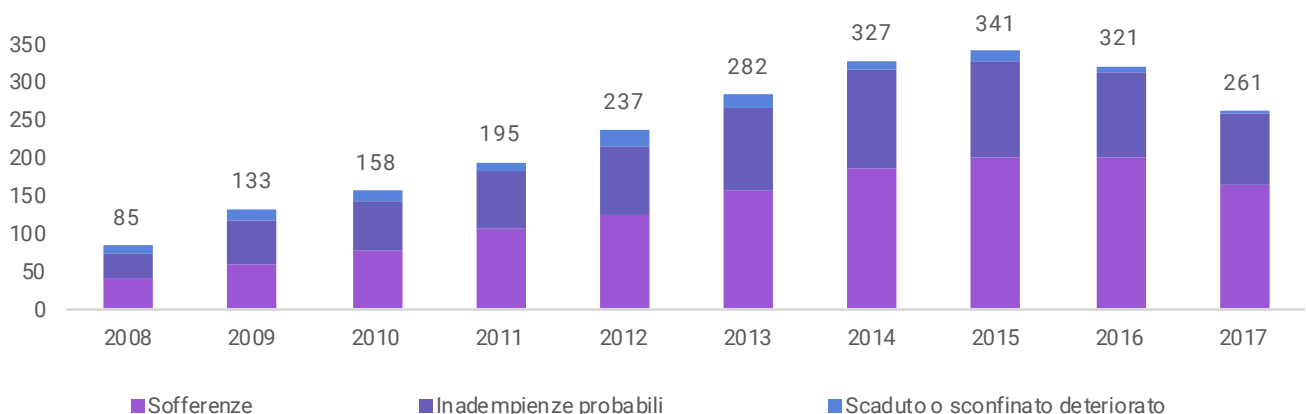
di redditività futura del portafoglio crediti - rispetto a situazioni che necessitano di un intervento tempestivo di recupero delle esposizioni e delle garanzie.

Anche sul mercato leasing italiano si è registrata (sebbene a tassi inferiori rispetto al settore bancario) una riduzione degli NPL dopo il picco raggiunto a dicembre 2015 [cfr. Fig. 3]. In particolare nel 2017, dopo il -6,6% osservato nel primo semestre dell'anno, il secondo semestre ha visto un'ulteriore riduzione delle consistenze dei crediti deteriorati del 4,7%. Complessivamente, la riduzione degli NPL è stata pari al 14,0% rispetto a dicembre 2015 e dell'11,0% su base annuale: la consistenza lorda delle sofferenze è diminuita di 0,8 miliardi nel corso del secondo semestre del 2017 (e di 1,5 miliardi rispetto a dicembre 2016). I volumi di UTP, in analogia riduzione, sono ai minimi dal 2011.

Ciononostante, a fine dicembre 2017, l'incidenza delle sofferenze sul portafoglio leasing è risultata più elevata rispetto a quella osservata sui portafogli bancari corporate e small business. In termini di NPE ratio complessivo (totale crediti leasing deteriorati su totale esposizioni leasing) i valori del nostro settore si posizionano sugli stessi livelli osservati per la clientela corporate bancaria, ma al di sopra di quelli rilevati dalle banche sullo small business [cfr. Fig. 4].

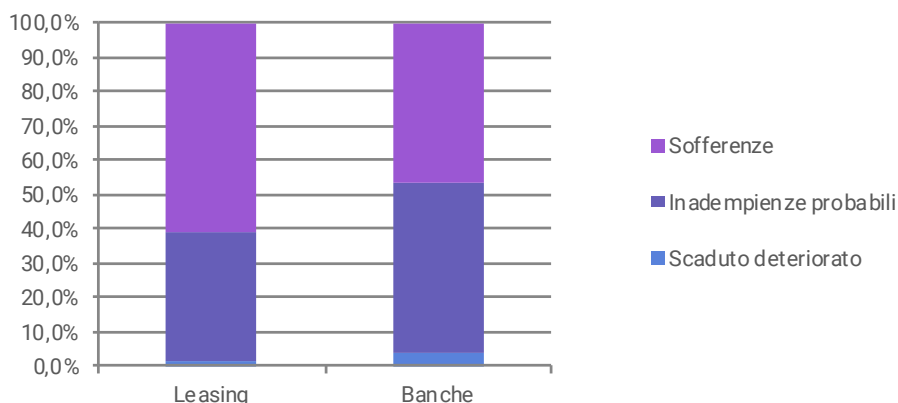
Per quanto si osservino segnali incoraggianti in termini di rallentamento dell'incremento marginale del rischio rispetto al sistema bancario, con un tasso di decadimento del nostro portafoglio più basso rispetto a quello delle corrispondenti attività bancarie [cfr. Fig. 5], nell'immediato futuro il processo di smaltimento delle sofferenze leasing dovrà necessariamente subire un'accelerazione al fine di liberare risorse destinate al nuovo business.

Figura 1 – Crediti deteriorati nel portafoglio bancario (valori in miliardi di euro)

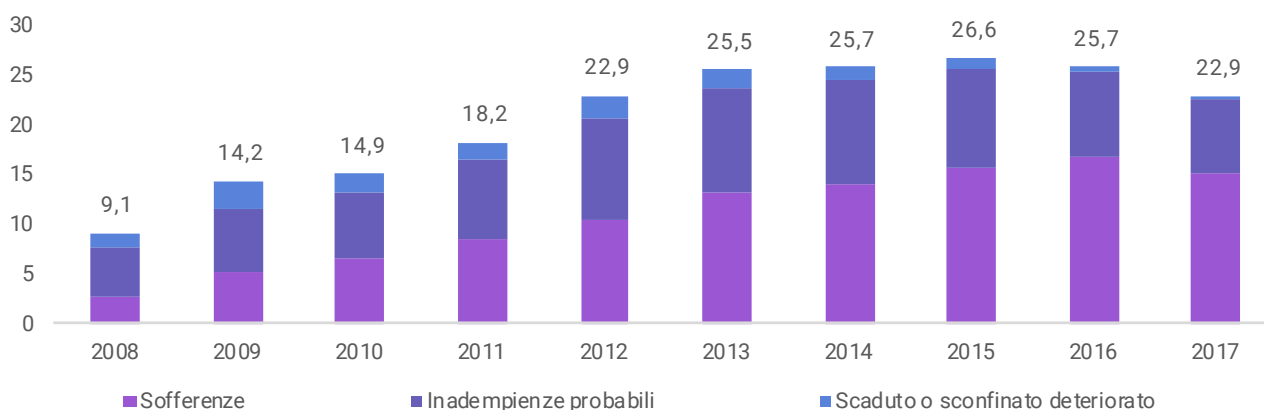


Fonte: elaborazioni Assilea su dati Banca d'Italia



Figura 2 – Composizione portafoglio NPE al netto delle rettifiche (31.12.2017)


Fonte: elaborazioni Assilea su dati Banca d'Italia

Figura 3 – Crediti deteriorati nel portafoglio leasing (valori in miliardi di euro)


Fonte: elaborazioni Assilea su dati Banca d'Italia

La permanenza di una quota di crediti deteriorati ancora pari a circa 1/5 delle esposizioni totali, nonostante la positiva riduzione osservata nei semestri recenti, compromette la redditività del settore per effetto delle politiche di accantonamento (provisioning) che ne conseguono [cfr. Fig. 6]. Anche se la proprietà del bene nel contratto di leasing costituisce un maggiore valore garante rispetto ad altre garanzie reali, la lunga crisi economica e la conseguente stasi che ne è derivata nei mercati tradizionali per la rivendita e la collocazione dei beni ex-leasing ha comunque portato ad una progressiva crescita delle percentuali di rettifica. La quota di accantonamento complessiva sugli NPE leasing si è confermata superiore al 43% a dicembre 2017, circa 7 p.p. in più rispetto a giugno 2015. Il provisioning ratio sulle sofferenze è risultato pari al 51,2% in linea con quanto osservato a dicembre 2016 (valore massimo degli ultimi anni). Il provisioning ratio sugli UTP risulta pari al 29,4% a dicembre, in lieve riduzione rispetto a giugno 2017 e probabilmente riflette le migliori prospettive economiche e di un parziale miglioramento delle posizioni attualmente classificate in inadempienza probabile.

Molte società di leasing ricorrono ad una gestione almeno parzialmente esternalizzata di parte dei processi di recupero del

credito, rivolgendosi come vedremo a più di un fornitore, al fine di massimizzare l'efficienza del processo di recupero. Un tema importante è quello della tempistica con cui vengono avviate le azioni di recupero nonché le modalità con le quali viene gestita la fase di valorizzazione e rivendita dell'immobile.

La recente legge sul leasing (Legge 4 agosto 2017 n. 124; G.U. 189 del 14 agosto 2017) ha introdotto una definizione organica e coerente del contratto di locazione finanziaria e fornisce una tutela maggiore sia al contraente/utilizzatore che alla banca o intermediario finanziario che concede in locazione finanziaria i beni. Tale norma, oltre a definire e tipizzare il contratto di leasing finanziario, disciplina anche la risoluzione del contratto di leasing per grave inadempimento, definendo il grave inadempimento dell'utilizzatore e disciplinando le modalità di vendita del bene riveniente dalla risoluzione del contratto. Questa norma, volta anche a ridurre il contenzioso che spesso si genera nei casi di patologia del credito, introduce ulteriori elementi di riflessione sulla fase di valutazione dei beni ex-leasing al momento della loro rivendita.

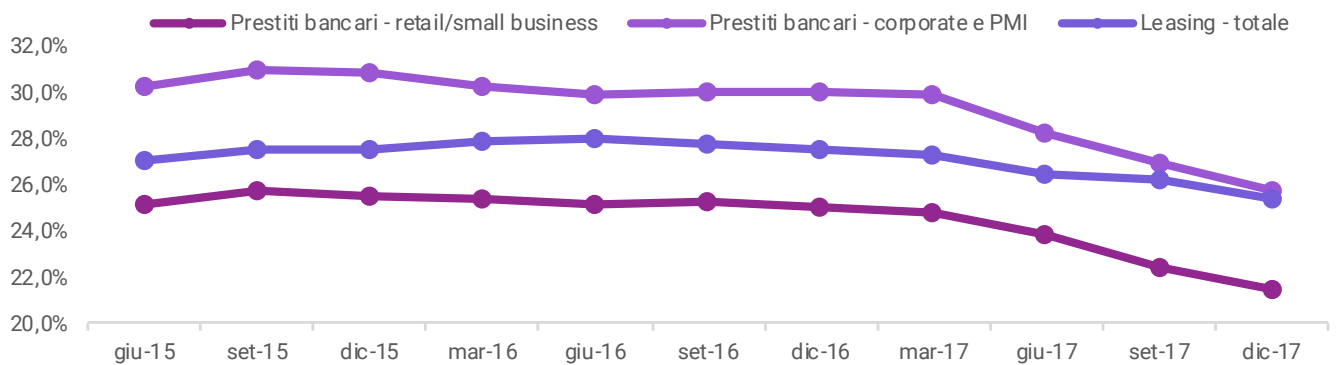
Il mercato delle cartolarizzazioni leasing ha subito un lieve ral-



lentamento nel 2017 rispetto al 2016, con tre importanti operazioni di cartolarizzazioni leasing rispetto alle 7 dell'anno precedente. Sul fronte delle cartolarizzazioni leasing NPL esiste però un problema specifico con riferimento all'attuale normativa, dovuto al fatto che non è possibile trasferire gli immobili viziati da irregolarità urbanistiche e catastali, il che accade per la gran parte degli immobili associati a contratti di leasing con crediti in sofferenza, dove spesso i vizi sono stati causati dai conduttori degli immobili, senza alcuna colpa delle società di leasing. È dunque difficile far decollare le cartolarizzazioni dei

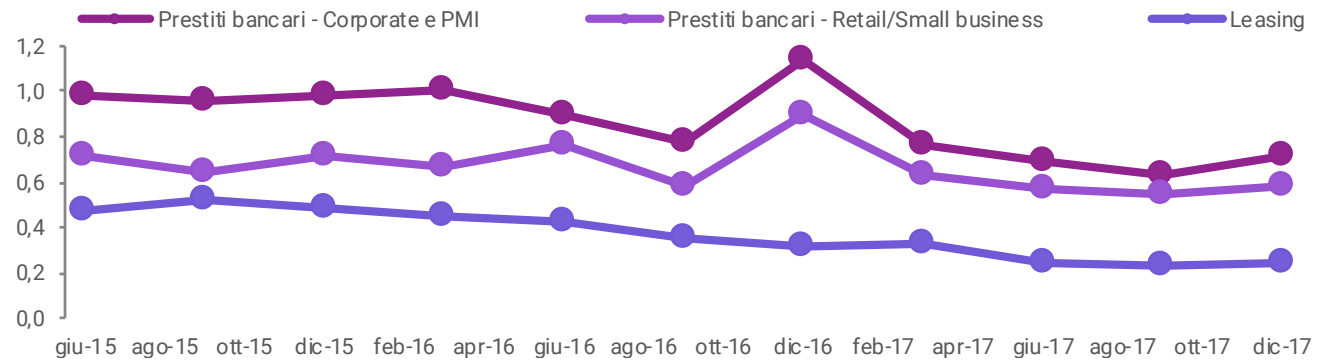
portafogli leasing immobiliari, perché chi compra questi portafogli chiede ai cedenti delle indennità che vadano a coprire questi rischi potenziali in fase di cessione su eventuali irregolarità degli immobili e quindi, in sostanza, riduce il prezzo di cessione. Basterebbe a tal fine prevedere nella norma sulle cartolarizzazioni uno slittamento temporale dei vari adempimenti di regolarizzazione degli immobili relativi a contratti di leasing, facendoli ricadere sul cessionario così come peraltro già previsto dal cosiddetto "decreto banche".

Figura 4 - NPE ratio lordo (rapporto crediti in default lordi/impieghi lordi) - confronto leasing -prestiti bancari



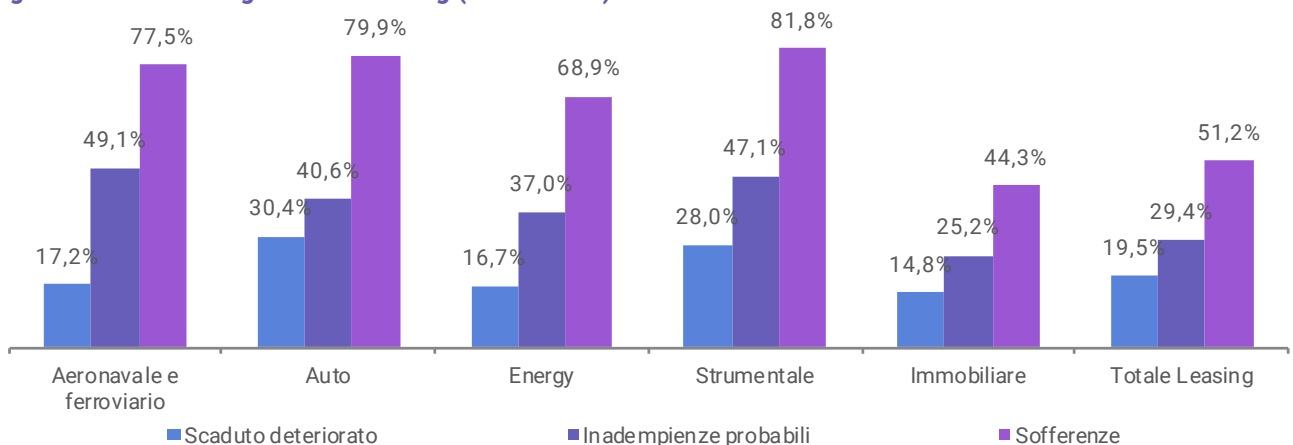
Fonte: Assilea e Banca d'Italia

Figura 5 - Tasso di decadimento trimestrale (%): confronto portafoglio bancario (clientela corporate e retail/small business) e leasing (valori in p.p.)



Fonte: Assilea e Banca d'Italia

Figura 6 - Provisioning ratio nel leasing (31.12.2017)





FOCUS

COMPOSIZIONE DEGLI NP "LEASING"

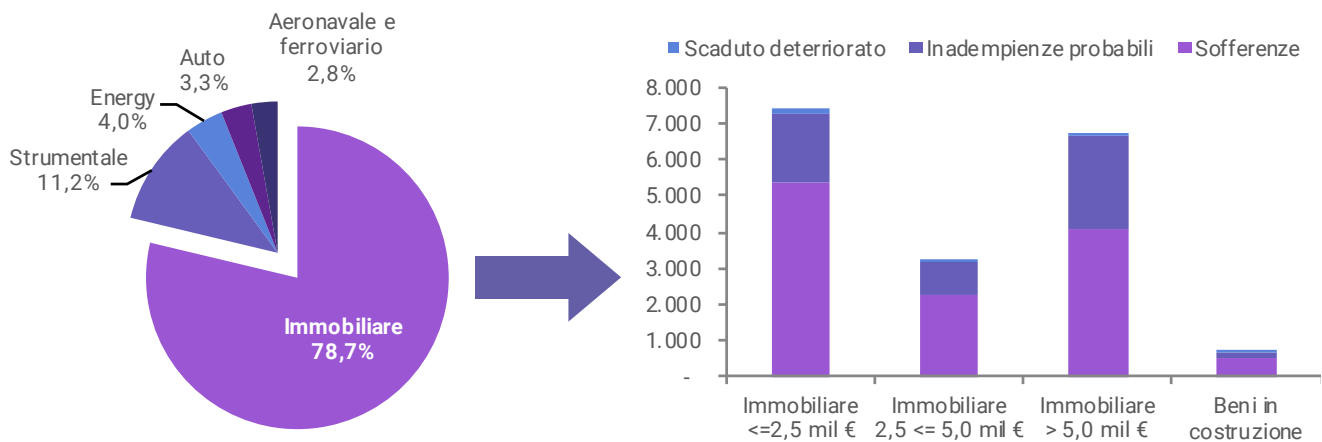
Le sole sofferenze leasing immobiliari si stimano pari a circa 11,5 miliardi di euro. Queste, sommate a circa 5,5 miliardi di inadempienze probabili, portano ad un totale di circa 17 miliardi di NPL nel solo comparto dell'immobiliare. Nel comparto strumentale si contano ulteriori 2,5 miliardi di NPL, per un totale di oltre 22 miliardi di NPL leasing che comprendono i valori più contenuti afferenti ai comparti auto, energy e aeronavale e ferroviario.

In termini di qualità del credito, nei comparti immobiliare, strumentale e aeronavale, circa il 70% degli NPL è costituito da sofferenze, con percentuali vicine al 30% delle inadempienze probabili. Nell'auto, ed in misura ancora maggiore nell'energy, è più elevata l'incidenza delle inadempienze probabili (rispettivamente 38,1% e 67,0%).

Andando a scomporre gli NPL immobiliari, che rappresentano circa il 79% dell'intero mondo NPL leasing [cfr. Fig. 1], si può osservare come essi si concentrino ai due estremi delle classi d'importo del comparto:

- 5,4 miliardi di sofferenze sono quelle relative ai contratti d'importo più contenuto (inferiore ai 2,5 miliardi d'importo alla stipula), che sono numericamente i più numerosi (oltre 12.600); questa categoria di contratti presenta anche (ulteriori 5.200 posizioni) 1,9 miliardi di inadempienze probabili;
- 4 miliardi di sofferenze si concentrano nei contratti di importo originario più elevato (superiore ai 5 milioni di euro), che però in termini numerici rappresentano una quota molto più contenuta del totale (circa 560 posizioni), ai quali si sommano ben 2,6 miliardi di inadempienze probabili (relative ad ulteriori 414 posizioni).

Fig. 1 – Ripartizione degli NPL leasing per comparto e dettaglio immobiliare (valori in milioni di euro)





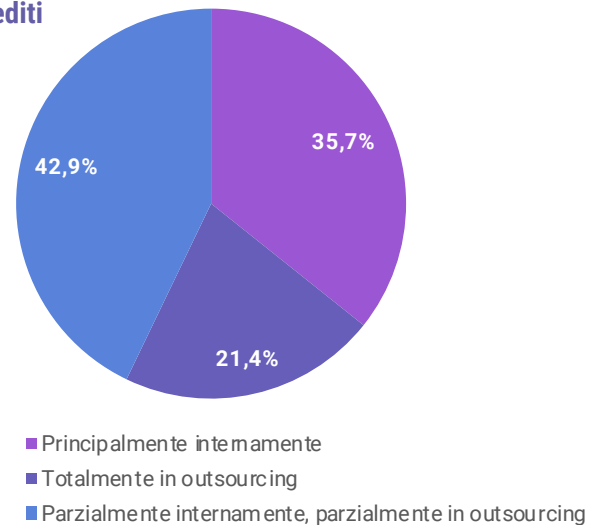
9.2 - IL RECUPERO CREDITI ESTERNALIZZATO

Un importante numero di società di leasing, con una rappresentatività del 70% sull'intero portafoglio di settore, dichiara di ricorrere a società di recupero esterne per la gestione degli NPL, soprattutto – come vedremo – nelle prime fasi delle azioni di recupero.

Solo il 35,7% delle società che hanno partecipato alla rilevazione Assilea gestisce l'attività di recupero crediti principalmente internamente, un 21,4% la gestisce totalmente in outsourcing e la quota più rilevante (42,9%) la gestisce parzialmente internamente e parzialmente in outsourcing [cfr. Fig. 1].

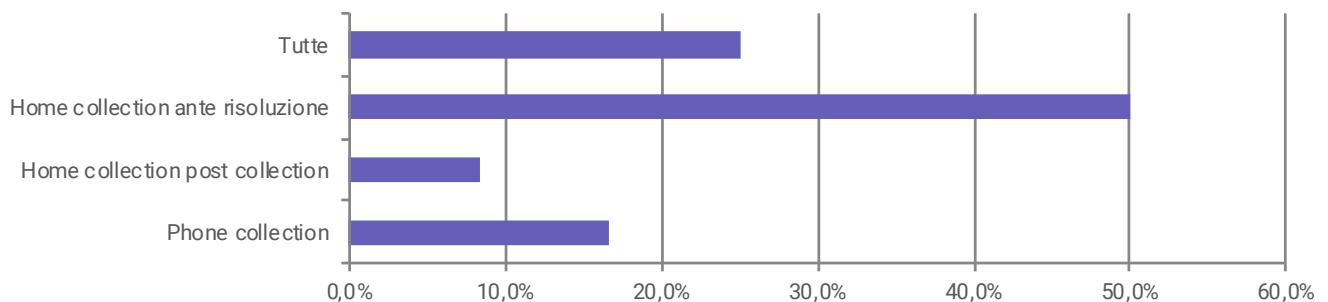
La fase per la quale si ricorre più frequente a società specializzate nel recupero è quella della Home collection ante risoluzione. La metà delle società di leasing rispondenti ha dichiarato di esternalizzare in tutto o in parte tale attività; segue la fase della Phone collection, per una quota del 16,7% delle rispondenti. Minore il ricorso dall'esternalizzazione nella fase di Home collection post risoluzione con l'8,3% dei casi [cfr. Fig.2].

Figura 1 – Modalità di gestione dell'attività di recupero crediti



Fonte: Questionario di indagine Assilea. Febbraio 2018

Figura 2 – Fasi del recupero crediti esternalizzate



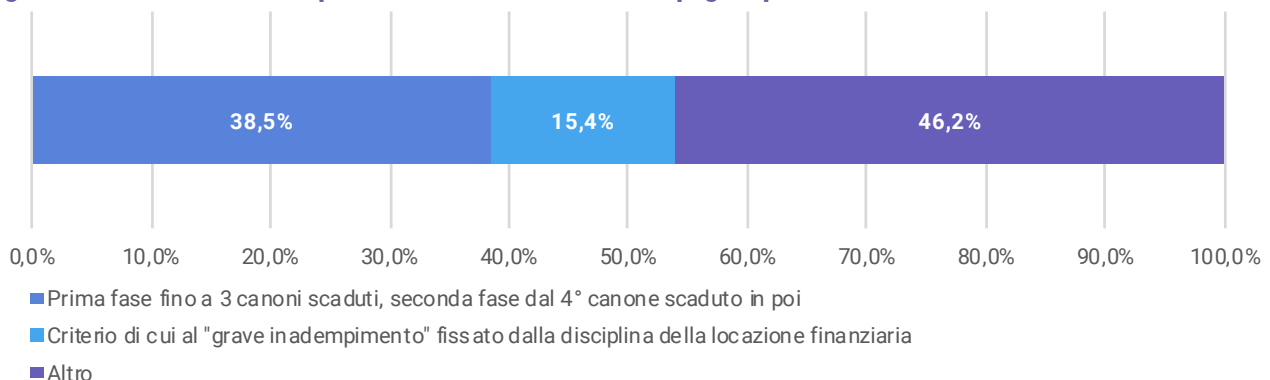
Fonte: Questionario di indagine Assilea. Febbraio 2018

Al fine di capire qual è il momento in cui si avviano le diverse fasi del recupero del credito, nel questionario d'indagine Assilea è stata somministrata una specifica domanda volta a rilevare il criterio utilizzato per l'avvio della fase di Home collection ante risoluzione:

- il 38,5% delle rispondenti utilizza il criterio che prevede, nella prima fase di Home collection, fino a 3 canoni scaduti ed un passaggio alla seconda fase dal 4° canone scaduto in poi (co-

- erentemente con i 90gg past due ex definizione di vigilanza);
- il 15,4% si rifà al criterio di cui al "grave inadempimento" definito dalla disciplina sulla locazione finanziaria;
- il restante 46,2% utilizza altri criteri con tempistiche più stringenti [cfr. Fig.3], avviando generalmente le prime azioni di recupero non appena si osservino segnali di insolvenza da parte del debitore.

Figura 3 – Criterio utilizzato per la definizione di canone impagato per la fase di Home collection ante risoluzione



Fonte: Questionario di indagine Assilea. Febbraio 2018

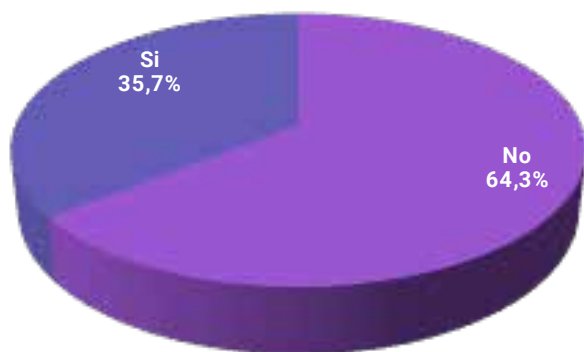
¹ Nella Legge sul leasing (Legge 4 agosto 2017, n. 124, in G.U. n.189 del 14 agosto 2017) il grave inadempimento viene definito come:

- mancato pagamento di almeno sei canoni mensili o due canoni trimestrali anche non consecutivi o un importo equivalente nel leasing finanziario immobiliare;
- mancato pagamento di almeno quattro canoni mensili anche non consecutivi o di importo equivalente negli altri contratti di locazione finanziaria.



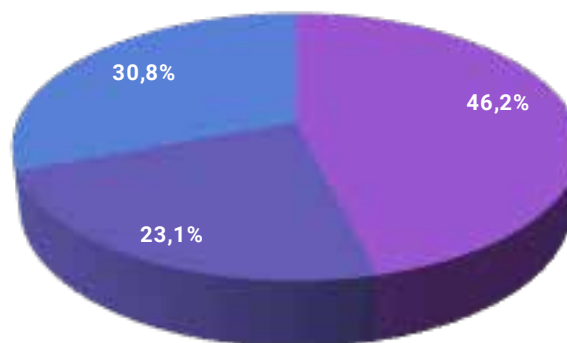
Dall'indagine emerge che le società di leasing rispondenti ricorrono a più di un fornitore per ciascuna delle fasi di recupero crediti esternalizzate; nella fase di Home collection, oltre un terzo

Figura 4 – Società che dichiarano di ricorrere a più di tre fornitori nella fase di Home collection ante risoluzione



delle società di leasing dichiara di ricorrere anche a più di tre fornitori differenti [cfr. Fig. 4].

Figura 5 – Come viene considerato il recupero del bene all'interno della performance del recupero

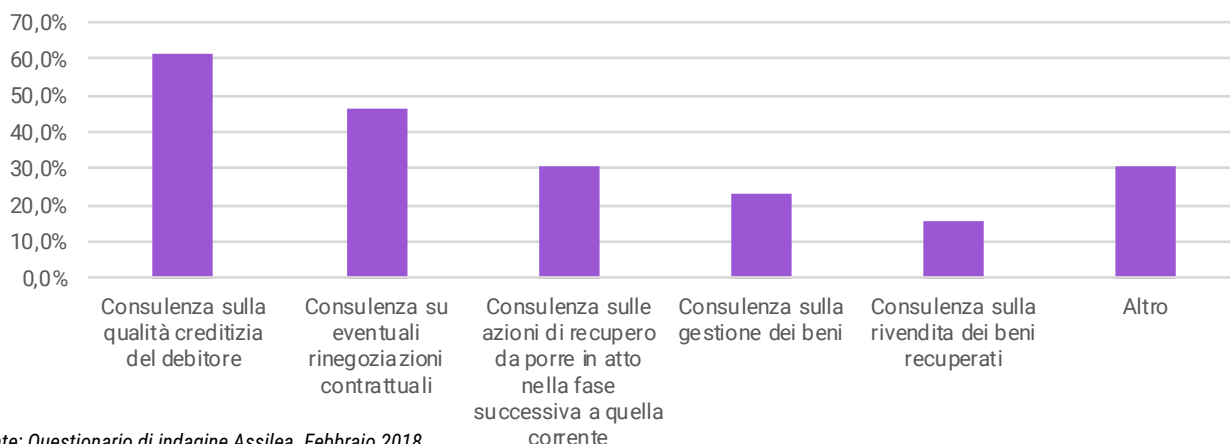


- Come un fattore positivo da valutare a parte rispetto al recupero effettivo
- Lo valutate diversamente a seconda del tipo di bene recuperato e/o dell'intera performance di recupero
- Altro

L'attività di recupero può portare in aggiunta o in sostituzione del recupero dei canoni scaduti, il recupero del bene che era stato oggetto del contratto di leasing. L'85,7% delle società rispondenti valuta il recupero dell'asset in maniera differente dal recupero in contanti. Di queste, il 42,6% lo considera come un fattore positivo da valutare a parte rispetto al recupero effettivo, il 23,1% delle rispondenti lo valuta diversamente a seconda del tipo di bene recuperato e/o dell'intera performance di recupero [cfr. Fig. 5]. Il 30,8% delle restanti società assume altre valutazioni e, per lo più, lo considera un tipo di recupero non richiesto. Tra i vari servizi offerti alle mandanti, la consulenza sulla qualità creditizia del debitore ricopre una posizione di ri-

lievo, difatti il 61,5% delle società partecipanti al campione lo ha segnalato tra i servizi maggiormente richiesti, seguiti dalla consulenza sulle rinegoziazioni contrattuali (46,2%), dalla consulenza sulle azioni di recupero da porre in atto nella fase successiva a quella corrente (30,8%), dalla consulenza sulla gestione dei beni (23,1%) e dalla consulenza sulla rivendita dei beni recuperati (15,4%). Tra gli altri servizi che vengono richiesti alle società di recupero crediti, si hanno: relazioni dettagliate sull'esito delle azioni di recupero intraprese e una relazione fotografica del cespite; collaborazione nel raccogliere documenti per eventuali rimodulazioni contrattuali; audit su beni pre e post attivazione [cfr. Fig. 6].

Figura 6 – Servizi di consulenza maggiormente richiesti ai fornitori (possibile più di una risposta)



Fonte: Questionario di indagine Assilea. Febbraio 2018

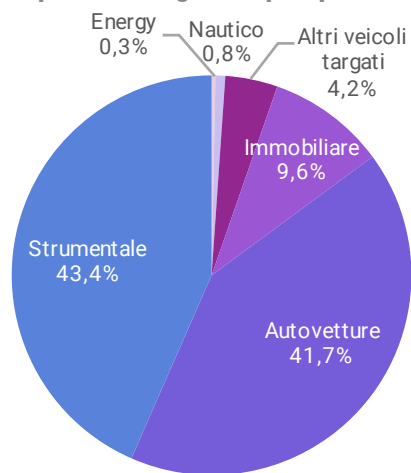
Il 64,3% delle società di leasing dà, inoltre, un peso elevato alla qualità della reportistica prodotta dalla società di recupero crediti, il 28,6% ne dà un peso medio, solo il restante 7,1% ne dà un peso basso. Da un'analisi sugli elementi più importanti nella valutazione della reportistica del fornitore è emerso che le

società di leasing richiedono principalmente: precisione, immediatezza, efficacia dei risultati, informazioni sui beni. Soltanto il 7,1% delle società rispondenti include il Remarketing del bene tra i servizi richiesti alle società di recupero, il restante 92,9% non lo include.

RECUPERI PER COMPARTO DA ATTIVITÀ ESTERNALIZZATA

Le società di leasing esternalizzano crediti attinenti ai principali comparti: auto, strumentale ed immobiliare. È interessante osservare come le società di leasing che hanno fornito il dato suddiviso per comparto, abbiano esternalizzato complessivamente, nel 2017, 107.440 pratiche, concentrate soprattutto nei principali comparti mobiliari, per un valore totale di 650 milioni circa e per un ulteriore importo di 360 milioni riguardanti gli immobili [Fig. 1a e 1b]. In quest'ultimo comparto i tagli medi delle pratiche sono stati ovviamente più elevati rispetto agli altri comparti. Con riferimento ai tempi medi di durata dell'affido, si ha una variabilità differente a seconda del comparto, le tempistiche più elevate si osservano nel segmento dell'immobiliare e delle energie rinnovabili con 24 giorni, seguono gli altri comparti: nello strumentale e nella nautica 23 giorni, nell'auto 22 giorni. Portando l'attenzione sui numeri e gli importi recuperati, emerge che complessivamente la performance sul numero degli affidi ha registrato una percentuale di recupero rispettivamente pari a circa il 70% e il 43,1% dell'affidato totale.

Fig. 1a – Ripartizione degli affidi per tipo bene (numero affidi)

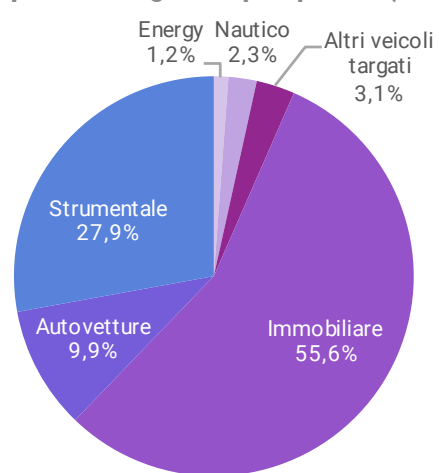


Fonte: Questionario di indagine Assilea. Febbraio 2018

La performance più elevata si è avuta nei comparti della nautica (72,1% nel numero e 77,6% nel valore) e dello strumentale (64,0% nel numero e 66,7% nel valore) [cfr. Fig. 2].

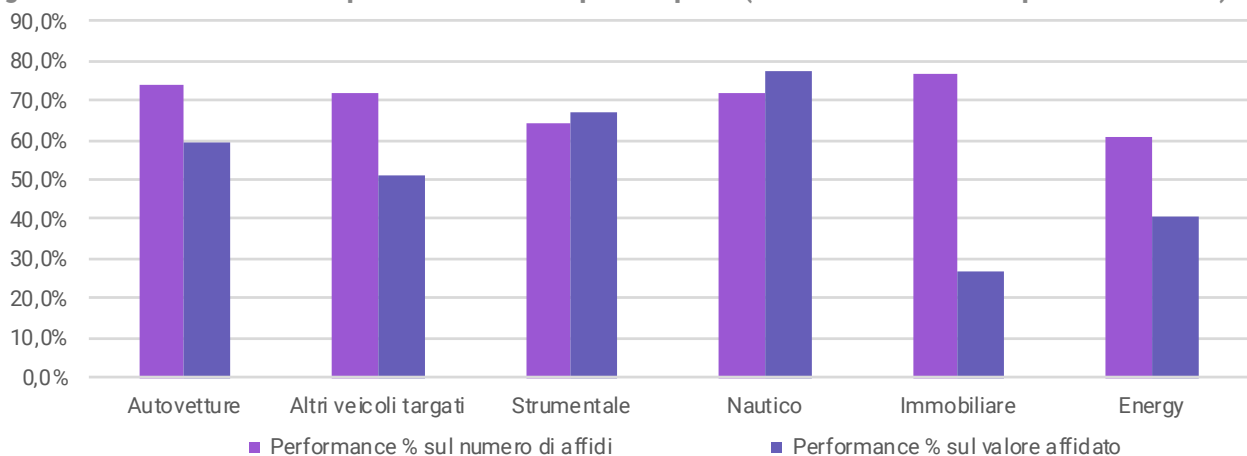
Le relativamente contenute performance sui "valori" registrate nel comparto immobiliare sono da leggere in relazione al fatto che, rispetto agli altri beni concessi in leasing, l'immobile tende comunque a mantenere maggiormente il proprio valore nel tempo e, conseguentemente, gli importi maggiori che si riescono ad incassare nel processo di recupero del credito di un leasing immobiliare sono quelli ricavati dalla vendita del bene. Statistiche Assilea attestano che, in caso di rivendita dell'immobile, la percentuale media di recupero sull'esposizione si attesta intorno al 66% (rispetto ad un 49% sulle unità da diporto, un 54% sui beni strumentali e ad un ben più elevato 75% sull'auto). Tuttavia, come abbiamo visto, sono pochi i casi in cui l'esternalizzazione a società di recupero crediti include il processo di recupero e vendita del bene, pertanto questo a nostro avviso spiega la bassa percentuale di recuperato sul valore complessivo degli affidati immobiliari.

Fig. 1b – Ripartizione degli affidi per tipo bene (valore affidi)



Fonte: Questionario di indagine Assilea. Febbraio 2018

Figura 2 – Performance di recupero esternalizzato per comparto (totale delle fasi di recupero considerate)



Fonte: Questionario di indagine Assilea. Febbraio 2018

9.3 - IL REMARKETING DEI BENI EX-LEASING

Ad avvenuto recupero del bene riveniente da un contratto risolto per inadempienza del locatario, assume particolare importanza il processo di rivendita e ricolloco del bene stesso. In alcuni casi la rivendita consente di chiudere la posizione debitoria del cliente, visto che il recupero riveniente da tale evento può rappresentare la quota più importante delle entrate afferenti l'intero processo di recupero degli NPL leasing.

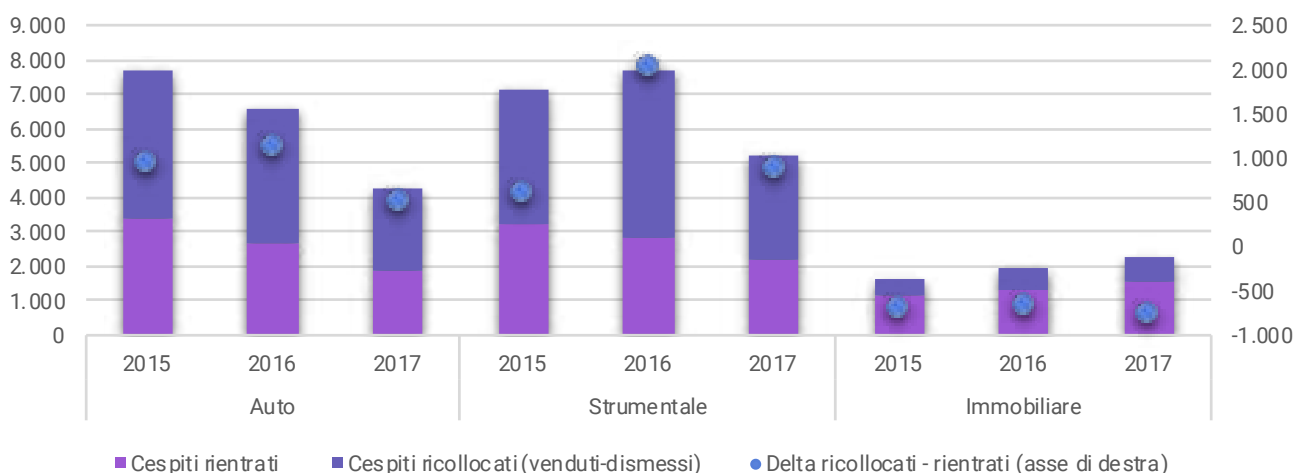
Dai risultati dell'indagine sul "Remarketing dei beni ex-leasing", condotta annualmente su di un campione rappresentativo di associate Assilea, è possibile andare ad analizzare le dinamiche di "magazzino" dei beni ex-leasing rientrati e ricollocati.

Guardando ai dati dell'ultimo triennio, sia con riferimento al comparto auto, che con riferimento al comparto strumentale [cfr. Fig. 1], si osserva un picco dell'attività di ricolloco nel 2016. In presenza, infatti, di una graduale riduzione dei beni rientrati nella disponibilità delle società di leasing, sia per l'auto che per lo strumentale, nel 2016 il numero dei beni ricollocati ha superato quello dei rientrati. La differenza è stata particolar-

mente positiva nel comparto dello strumentale dove in termini assoluti il numero complessivo dei beni movimentati, in entrata ed in uscita è stato sensibilmente più alto. I dati 2017 dei due comparti mostrano una diminuzione sia dei rientrati che dei ricollocati, come risultato probabilmente dell'accelerazione dello smaltimento beni registrata nell'anno precedente.

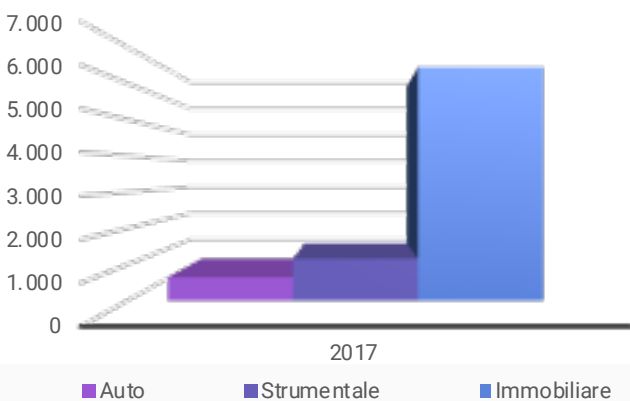
Il numero di immobili rientrati nella disponibilità della società di leasing è, per contro, in progressiva crescita. Tuttavia, pur in presenza di un crescente numero di immobili ricollocati, la differenza tra i ricollocati e i recuperati ha continuato ad essere negativa ed è addirittura peggiorata nel 2017 a seguito della consistente crescita del numero di immobili ex-leasing ripossessati dalla banca o intermediario finanziario. Questo ha fatto sì che, in valore assoluto, lo stock di beni "in magazzino" al 31.12.2017 sia costituito in prevalenza da immobili [cfr. Fig. 2]. Tale numero, superiore alle 6.400 unità è ancora limitato se paragonato agli oltre 20.000 contratti immobiliari classificati in sofferenza o in inadempienza probabile.

Figura 1 – Flusso dei cespiti ripossessati/ricollocati nei principali comparti (numero cespiti)



Fonte: Questionario di indagine Assilea. Marzo 2018

Figura 2 – Stock dei beni in magazzino al 31.12.2017 (numero cespiti)



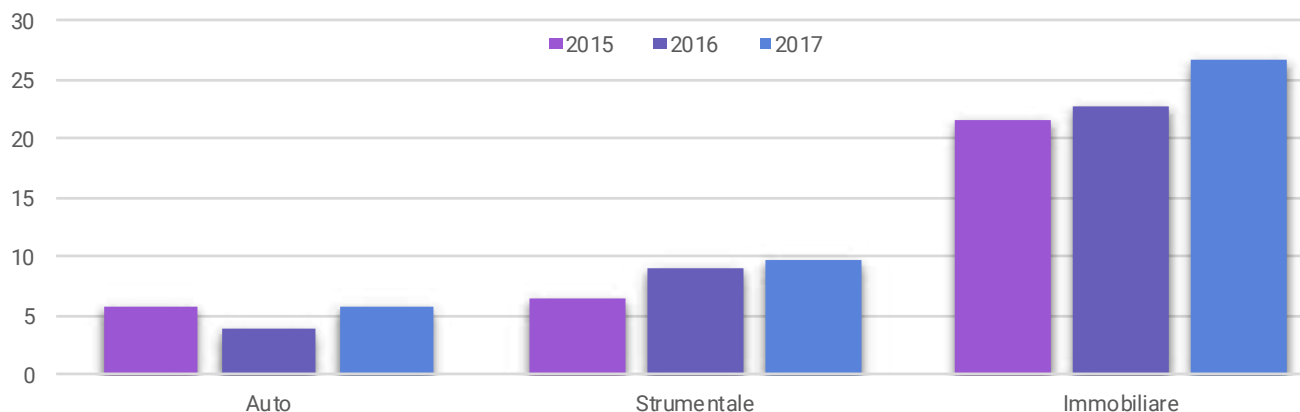
Fonte: Questionario di indagine Assilea. Marzo 2018

Analizzando i tempi medi (espressi in mesi) impiegati dalle società di leasing per la rivendita dei beni rivenienti da azioni di recupero per l'inadempienza del locatario, si osserva nel triennio preso in esame, una dinamica in leggera crescita in tutti i comparti.

In particolare, è nel comparto immobiliare che si osservano le tempistiche più elevate [cfr. Fig.3]. Per una corretta lettura di tale fenomeno, occorre inoltre precisare a questo proposito che i tempi di rivendita qui sono espressi sugli immobili che sono stati rivenduti nel 2017, ma che potrebbero essere stati recuperati in anni precedenti.



Figura 3 – Tempi medi di rivendita a terzi (espressi in mesi)

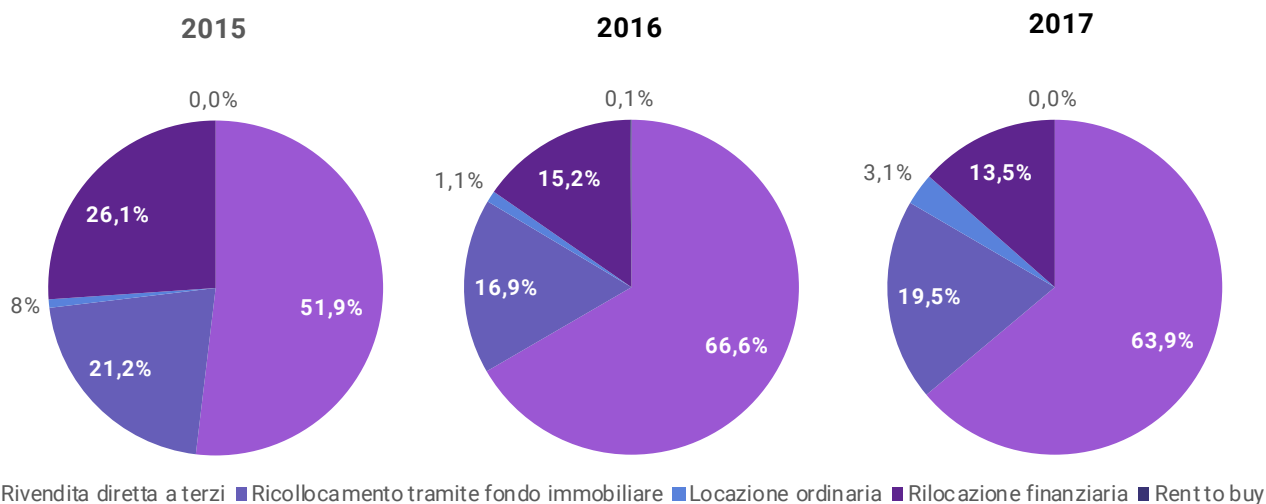


Fonte: Questionario di indagine Assilea. Marzo 2018

Anche se la rivendita rimane la modalità di ricolloco più frequente (63,9% dei casi), proprio nel comparto immobiliare, nei casi in cui la rivendita dell'immobile risulta particolarmente delicata, le società di leasing possono ricorrere ad altre modalità di ricolloco dell'immobile [cfr. Fig. 4]. Risulta in crescita, in particolare, tra il 2016 ed il 2017, la percentuale di immobili ceduti a fondi immobiliari (dal 16,9% al 19,5% nei due anni considerati). Un ul-

teriore 13,5% di cespiti è stato destinato ad un nuovo contratto di leasing. La locazione ordinaria (praticata nel 3,1% dei casi) è una soluzione temporanea che consente di coprire con gli introiti generati dall'affitto dell'immobile i costi di manutenzione dello stesso, nel periodo intercorrente tra il ripossessamento e la rivendita. Ancora poco praticata è, invece, la soluzione intermedia del "rent to buy".

Figura 4 – Modalità di ricolloco degli immobili ex-leasing

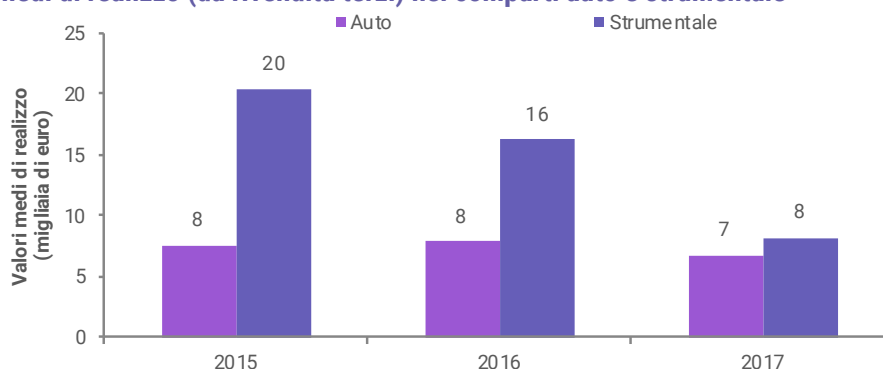


Fonte: Questionario di indagine Assilea. Marzo 2018

La specializzazione delle società di leasing nella gestione del portafoglio cespiti ripossessati, da quanto emerge nelle Figg. 5a e 5b, ha portato nel comparto dell'auto ad una sostanziale

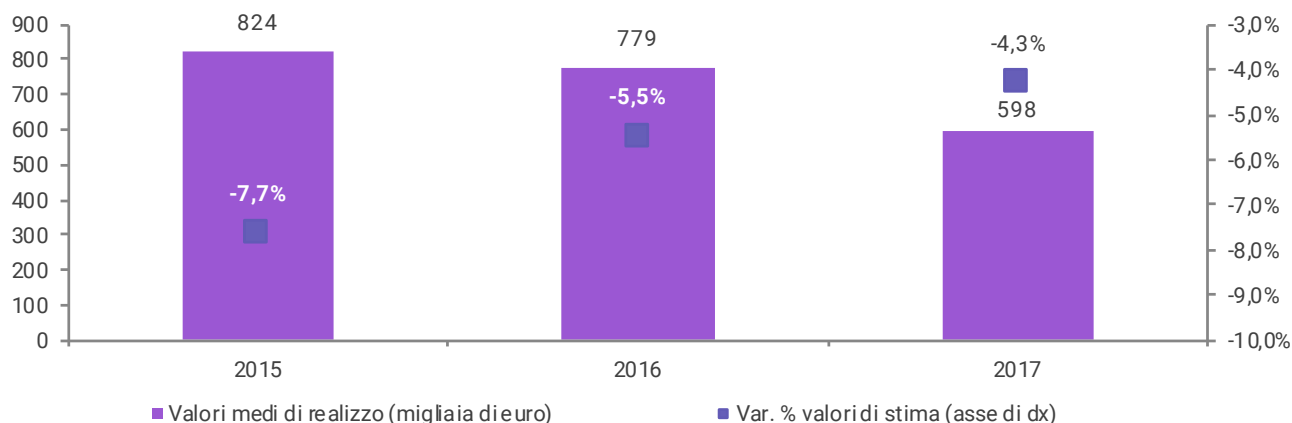
stabilità dei valori medi di realizzo da rivendita a terzi, mentre nel comparto strumentale si osserva una sensibile diminuzione nel valore medio di rivendita dei beni.

Figura 5a – Valori medi di realizzo (da rivendita terzi) nei comparti auto e strumentale



Fonte: Questionario di indagine Assilea. Marzo 2018



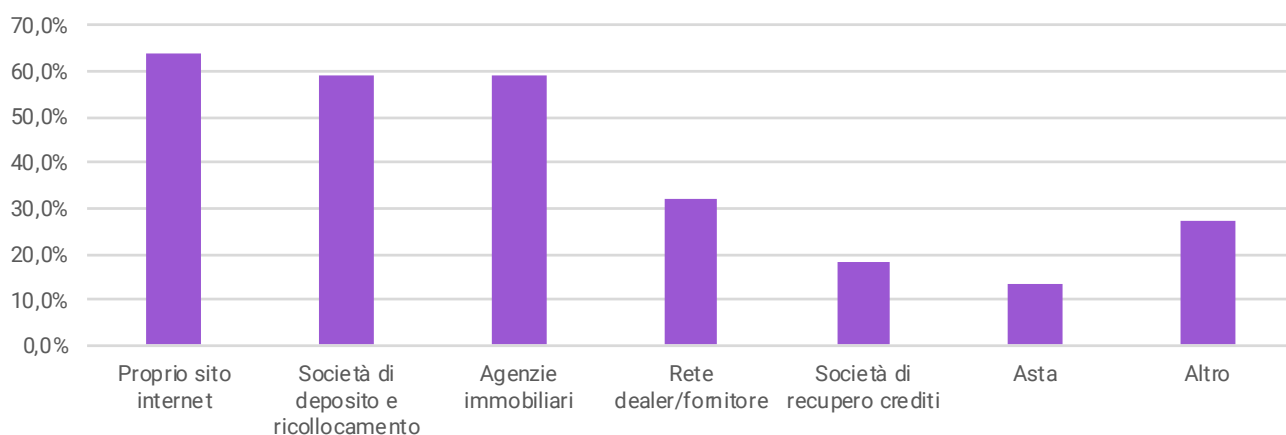
Figura 5b – Valori medi di realizzo (da rivendita terzi) e var. % dei valori di stima nel comparto immobiliare


Fonte: Questionario di indagine Assilea. Marzo 2018

Nel comparto dei beni immobiliari, il trend rilevato del valore medio di rivendita risulta in lieve diminuzione in valori assoluti. La debole ripresa dell'economia e del mercato immobiliare ha consentito tuttavia nel 2017 una minore svalutazione del valore dei beni immobiliari in portafoglio.

Nel questionario sul remarketing Assilea è stato, inoltre, richiesto quali siano i canali utilizzati per la rivendita dei beni rientrati in possesso delle società di leasing. Oltre il 63,9% delle associate utilizza il proprio sito internet per la rivendita dei beni; il 59,1% utilizza società di deposito e ricollocamento per i beni mobili,

la stessa percentuale di società per i beni immobili utilizza il canale delle agenzie immobiliari [cfr. Fig. 6]. Segue un 31,8% di rispondenti che fanno uso di una rete di dealer o fornitori. Più contenuta, in coerenza con le risposte dell'indagine di cui al paragrafo precedente, la percentuale di ricorso in questa fase a società di recupero crediti (18,2%). Nel leasing è, peraltro, ancora minimale la percentuale di ricorso ad aste pubbliche (13,6%), mentre tra gli "altri" canali vengono menzionati: commercianti, liberi professionisti, banche convenzionate ecc.

Figura 6 – Canali utilizzati per la rivendita del bene (possibile più di una risposta)


Fonte: Questionario di indagine Assilea. Marzo 2018

LA VALUTAZIONE DEL BENE IN FASE DI RIVENDITA

La recente legge sul leasing (Legge 4 agosto 2017 n. 124 G.U. 189 del 14 agosto 2017), come abbiamo visto, va a disciplinare anche la fase di ricolloco del bene ex leasing. La società di leasing deve procedere alla vendita o ricollocazione del bene sulla base dei valori risultanti da pubbliche rilevazioni di mercato elaborate da soggetti specializzati. Quando non è possibile far riferimento ai predetti valori, procede alla vendita sulla base di una stima effettuata da un perito scelto dalle parti di comune accordo o, in caso di mancato accordo nei termini previsti dalla norma, da un perito indipendente scelto dal concedente in una rosa di almeno tre operatori esperti, previamente comunicati all'utilizzatore.

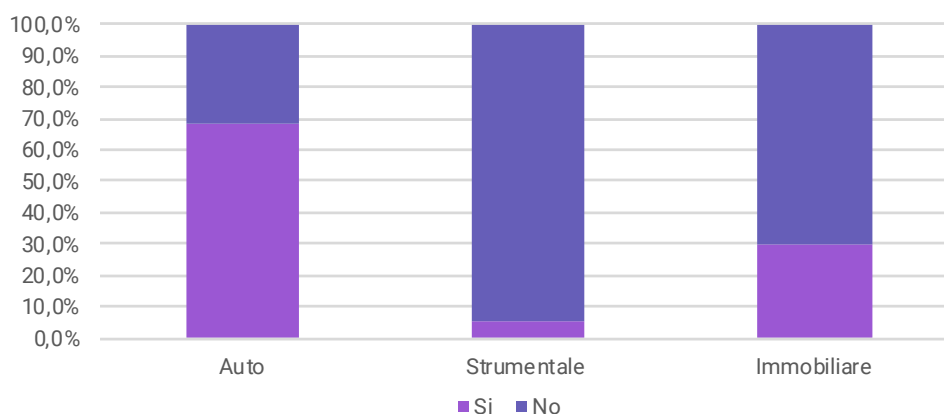
Alla luce di tali specifiche introdotte dalla normativa, si è ritenuto opportuno, attraverso la rilevazione sul remarketing, andare a indagare sul ricorso alle pubbliche rilevazioni di mercato ed alle valutazioni dei periti indipendenti in sede di

ricolloco del bene.

Al fine di procedere alla determinazione del corretto valore residuo per il ricolloco del bene da parte delle società di leasing, nel comparto auto, oltre il 68,4% [cfr. Fig. 1] delle società utilizza pubbliche rilevazioni (tra cui i listini Eurotax e Quattroruote), nel comparto strumentale solamente il 5,6% utilizza listini di settore laddove presenti, mentre nel comparto immobiliare circa il 30% delle associate rispondenti determina il valore degli immobili facendo ricorso a pubbliche rilevazioni (attraverso i valori OMI).

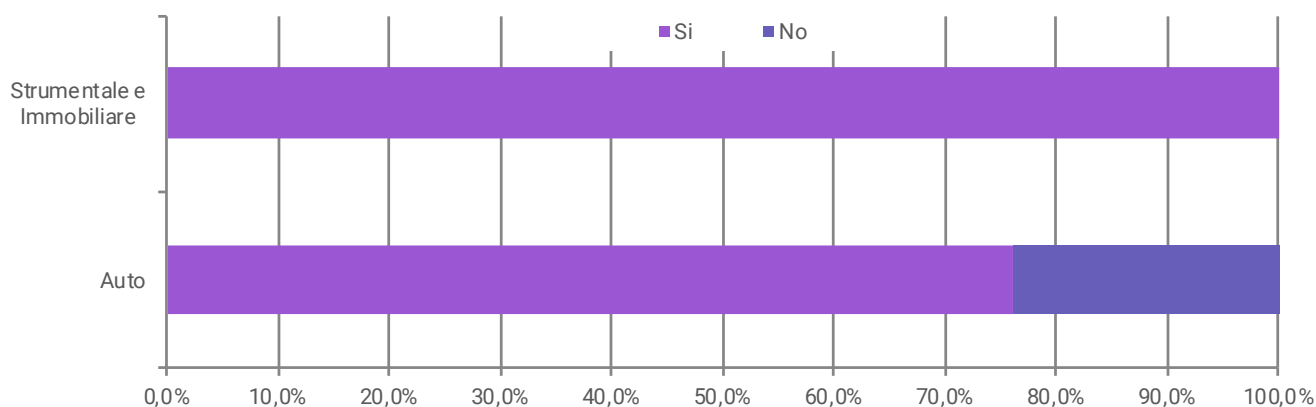
In fase di ricolloco di beni strumentali e immobiliari, comunque, il 100% delle società rispondenti dichiara di ricorrere alla valutazione di un perito, tale percentuale scende al 76,2% nel comparto auto, che si conferma, come già visto nei paragrafi precedenti come il più liquido [cfr. Fig. 2].

Figura 1 – Ricorso a pubbliche rilevazione per determinare il valore residuo del bene da ricollocare



Fonte: Questionario di indagine Assilea. Marzo 2018

Figura 2 – Ricorso alla valutazione di un perito in fase di ricolloco



Fonte: Questionario di indagine Assilea. Marzo 2018



2018: DINAMICHE E PREVISIONI

Pur con qualche lieve segnale di rallentamento sulla produzione, le previsioni di crescita degli investimenti 2018 sono positive. Il primo trimestre dell'anno ha visto una crescita del 12% del leasing e del noleggio a lungo termine ed un +18% nel solo comparto strumentale. Sia ad aprile che a maggio

2018 più del 70% delle prenotazioni Nuova Sabatini hanno riguardato finanziamenti in leasing. Con queste prospettive, gli operatori si attendono di chiudere l'anno in corso con 28,6 miliardi di stipulato ed una crescita del 7% rispetto all'anno precedente.

SOMMARIO

10.1 - Andamento dell'economia e previsioni economiche	113
10.2 - Dinamiche del leasing nel primo trimestre dell'anno	115
10.3 - Strumenti agevolativi vincenti per il leasing a PMI	117
10.3.1 - Oltre 70% di leasing nelle prenotazioni "Nuova Sabatini"	117
10.3.2 - La cumulabilità con il "Fondo di Garanzia"	118
10.4 - Aspettative e previsioni per il 2018	120







10.1 - ANDAMENTO DELL'ECONOMIA E PREVISIONI ECONOMICHE

La fase espansiva degli **investimenti** del **commercio globale** è continuata per tutta la seconda parte del 2017. A gennaio si è confermato il buon andamento degli scambi mondiali (+0,9%), a sintesi di un leggero rallentamento del commercio in volume per i paesi avanzati (-0,3%) e di una decisa accelerazione per le economie emergenti (+3,3%), sostenuta a sua volta dal buon andamento dell'import dei paesi asiatici.

Qualora le condizioni finanziarie rimangano di sostegno, il Fondo Monetario Internazionale stima il **tasso di crescita mondiale** al 3,9% sia nel 2018 che nel 2019. In particolare, la crescita aggregata nei **mercati emergenti** e nelle economie in via di sviluppo è prevista consolidarsi ulteriormente, con tassi marcati soprattutto nei paesi emergenti dell'Asia e dell'est Europa e una più modesta dinamica per i **paesi esportatori**. Questi ultimi, infatti, potrebbero fronteggiare una fase di consolidamento fiscale che potrebbe indebolirne la performance. Le **economie avanzate** generalmente cresceranno più velocemente del loro potenziale sia per quest'anno che per il prossimo. Le politiche fiscali espansive guideranno l'economia statunitense sopra al pieno impiego. Nel quarto trimestre 2017 il Pil degli Stati Uniti è cresciuto a un ritmo solo lievemente inferiore a quello del trimestre precedente (rispettivamente +0,7% e +0,8%) trainato dalla spesa per consumi delle famiglie e, in misura minore, dagli investimenti fissi.

Anche in **Europa** dati macroeconomici molto positivi hanno aperto l'anno in corso. La **fiducia di consumatori e imprese** nell'area euro è ai massimi dal 2000: l'Economic Sentiment Indicator calcolato dalla Commissione europea e il Purchasing Managers' Index composito si sono mantenuti sopra la media nei primi due mesi del 2018 rispetto all'ultimo trimestre 2017, rimanendo ben sopra ai livelli medi di lungo periodo. Anche il valore per quest'ultimo indice in gennaio è salito a 57.0 da

53.3 di dicembre per il settore delle costruzioni, crescita più marcata dal 2011. La **produzione industriale** nel complesso ha registrato, a febbraio 2018, una flessione congiunturale pari al -0,8% (-0,6% nel mese precedente), mentre l'aumento in termini tendenziali è pari al +2,9% (+4,1% nel mese precedente). In ulteriore miglioramento sono anche le condizioni del **mercato del lavoro**: il tasso di disoccupazione a gennaio era 8,6%, livello più basso dalla fine del 2008. Nonostante l'euro forte, poi, le imprese continuano ad essere competitive, come dimostrano i dati sulla **bilancia commerciale** di gennaio dai quali emerge un surplus di 3,3 miliardi di euro di commercio di beni col resto del mondo e una crescita degli scambi intra-aerea del +8,8% se confrontata con quella di gennaio 2017. La Banca Centrale Europea ha rivisto le stime di crescita del PIL dell'Area Euro a +2,4% nel 2018 e +1,9% nel 2019.

A condizionare gli andamenti previsti ci sono dei **rischi** di varia natura: mentre nel breve periodo rischi a rialzo e a ribasso sono abbastanza bilanciati, quelli dalla seconda metà del 2018 pretendono verso il ribasso. In particolare, la possibilità delle restrizioni delle condizioni di accesso al finanziamento, le crescenti tensioni commerciali, la tendenza verso politiche protezionistiche e le tensioni geopolitiche potrebbero attenuare l'attuale ciclo positivo. È necessario quindi che l'opportunità offerta da tale slancio dell'economia sia supportata da politiche e riforme che garantiscano il proseguimento della crescita anche nel medio-lungo termine.

Alla luce del contesto internazionale ed europeo, le prospettive per il 2018 dell'**economia italiana** sono in linea con l'andamento del 2017, consolidando in tal modo la ripresa del ciclo economico. La crescita dell'attività economica, infatti, proseguirebbe su ritmi analoghi (+1,4%), per poi rallentare nel 2019 [cfr. Tab. 1].

Tabella 1 – Principali indicatori dello scenario macroeconomico italiano

Var. % a prezzi costanti sul periodo precedente (ove non diversamente indicato)	2017	2018*	2019*
Importazioni	5,3	4,2	2,9
Esportazioni	5,4	3,4	3,1
Spesa delle famiglie residenti	1,4	1,4	1,0
Indice dei prezzi al consumo	1,3	1,1	1,5
Investimenti fissi lordi	3,8	4,1	2,8
<i>di cui: in attrezzature, macchinari e beni immateriali</i>	1,8	5,1	4,0
<i>di cui: in mezzi di trasporto</i>	35,6	11,2	3,0
<i>di cui: in costruzioni</i>	1,1	1,4	1,5
Tasso di disoccupazione ¹	11,3	11,0	10,7
Debito pubblico/PIL (in %) ²	131,8	130,4	127,1

Fonte: Banca d'Italia, Istat, MEF.

(*) Stime Istat, Banca d'Italia, MEF

¹ Dati percentuali.

² Dati in percentuale sul PIL.



L'apporto più rilevante a questa espansione deriverà prevalentemente dalle componenti della **domanda interna**. Nel dettaglio, per gli **investimenti** si prevede un consolidamento a partire dal 2018 grazie al supporto delle politiche monetarie espansive, nonostante alcuni segnali a inizio anno siano stati discordanti. A marzo, infatti, è peggiorata la fiducia delle imprese con un incremento evidenziato solo dai giudizi delle imprese delle costruzioni. Per le imprese manifatturiere, sebbene il livello della fiducia sia rimasto elevato, sono peggiorati sia i giudizi sugli ordini sia quelli sul livello delle scorte. L'indicatore anticipatore ha registrato una lieve flessione rimanendo comunque su livelli elevati. Inoltre, le positive indicazioni sulla produzione industriale hanno evidenziato una dinamica di crescita compatibile con un mantenimento della ripresa della produzione anche nel 2018. I **consumi delle famiglie** costituiranno ancora un apporto rilevante alla crescita, pur crescendo a ritmi inferiori rispetto agli investimenti. A marzo l'indice del clima di fiducia dei consumatori ha registrato un aumento significativo portandosi sui livelli massimi dell'ultimo periodo. Il miglioramento ha interessato quasi tutte le componenti, con un deciso ridimensionamento delle aspettative sulla **disoccupazione**.

L'**inflazione** misurata dall'indice dei prezzi al consumo, seppur in lieve risalita nel 2019, è prevista ancora lontana dal valore obiettivo del 2%. La dinamica annua dei prezzi al consumo nei primi due mesi del 2018 ha mostrato un profilo di crescita riportandosi allo 0,9%, sui ritmi del trimestre novembre-gennaio. L'inflazione di fondo (calcolata al netto di energetici e alimentari

non trasformati) si è attestata sullo stesso valore, in aumento di 0,3 punti percentuali rispetto ai due mesi precedenti e di 0,5 punti rispetto alla fine dello scorso anno. Per quanto riguarda le componenti della **domanda estera**, il saldo delle **esportazioni nette** ha ripreso a crescere soprattutto nei mesi estivi. L'attuale fase espansiva degli scambi mondiali continua a sostenere sia le esportazioni che le importazioni. Nel trimestre novembre-gennaio, sono aumentate sia le esportazioni (+1,7%) sia le importazioni (+2,4%), nonostante il calo congiunturale di gennaio. Per entrambi i flussi gli aumenti più marcati sono stati registrati con i paesi extra-Ue con un andamento leggermente migliore delle importazioni (+4,1%) rispetto alle esportazioni (+3,0%). A febbraio le esportazioni verso i paesi extra-Ue hanno segnato una diminuzione che ha interessato tutti i raggruppamenti di industrie ad eccezione dei beni strumentali (+0,8%). Le importazioni sono aumentate (+1,1%) spinte dagli acquisti di energia (+10,8%) e, in misura minore, dai beni strumentali (+0,3%). Le previsioni presentate si basano sulla continuazione di politiche economiche che tutelino la crescita nel lungo periodo, supportando gli investimenti e le scelte di consumo. Permangono, dunque, dei **rischi politici** che potrebbero minare la credibilità del percorso di riforme di contrazione del debito pubblico e di sostegno all'economia. Continua, inoltre, ad essere alta l'attenzione verso i rischi bancari, pur in presenza dei primi segnali di riduzione delle sofferenze bancarie. Questi fattori di rischio, combinati con le incertezze internazionali potrebbero provocare un'ampia volatilità.



10.2 - DINAMICHE DEL LEASING NEL PRIMO TRIMESTRE DELL'ANNO

Il primo trimestre del 2018 si chiude con un +11% dello stipulato leasing rispetto allo stesso periodo del 2017, con 7,6 miliardi di nuovi finanziamenti leasing [cfr. Tab. 2]. Positiva anche la dinamica del numero dei contratti: 209 mila contratti stipulati (+9,2% rispetto al 1° trimestre 2017). Il buon andamento del mercato è legato principalmente alla performance dei comparti auto e strumentale che sono arrivati a rappresentare oltre l'86,5% del totale. È il leasing strumentale a registrare la crescita più elevata: +17,8% nei volumi. Tale comparto beneficia degli incentivi fiscali all'investimento e della validità dello strumento agevolativo della Nuova Sabatini, in cui la formula del leasing risulta di gran

lunga la preferita dalle PMI. Il comparto auto vede una crescita del +9,0% in termini di volumi stimati, sostenuto soprattutto dalla crescita delle operazioni destinate al noleggio a lungo termine di autovetture (+14,3% in numero e +14,0% in valore) e dalla crescita del leasing di veicoli industriali (+14,0% in numero e +18,5% in valore). Si osserva nel primo trimestre dell'anno un trend positivo nel comparto immobiliare, con un incremento dello stipulato superiore al 12% sia in numero che in valore e ottime performance sul «da costruire», che nel solo mese di marzo cresce del +50,6%. In crescita anche il comparto aeronavale e ferroviario, con una dinamica positiva nella nautica commerciale.

Tabella 2 – Stipulato leasing da gennaio a marzo 2018

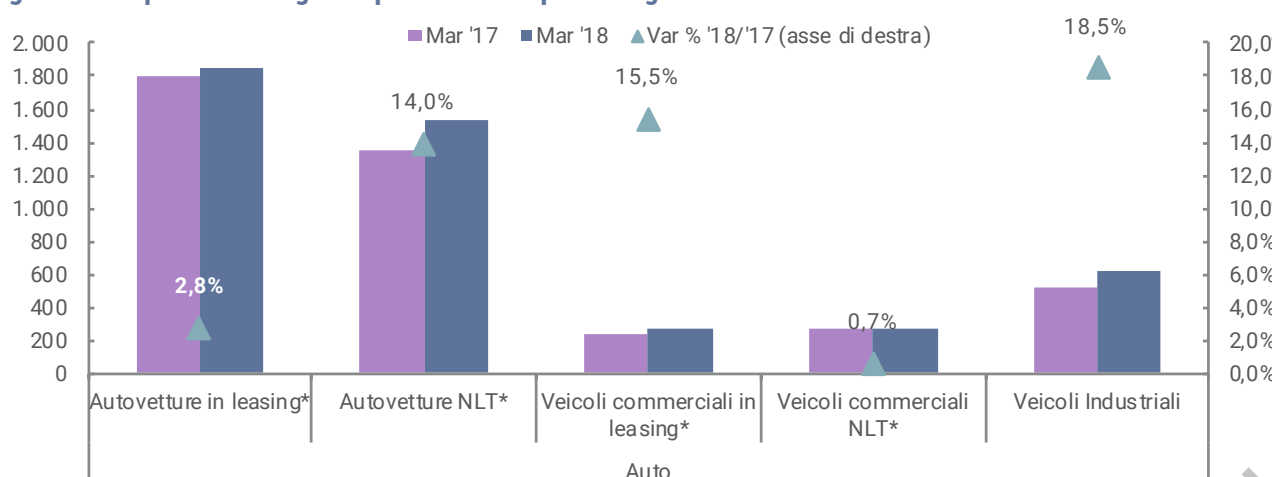
	Numero	Valore (in migliaia di euro)	Var % Numero	Var % Valore
Autovetture in leasing*	46.154	1.856.989	-0,7%	2,8%
Autovetture NLT*	85.113	1.532.136	14,3%	14,0%
Veicoli commerciali in leasing*	8.677	276.175	7,9%	15,5%
Veicoli commerciali NLT*	9.175	268.359	-1,1%	0,7%
Veicoli Industriali	6.204	621.395	14,0%	18,5%
AUTO	155.323	4.555.054	8,1%	9,0%
Strumentale finanziario	23.288	1.671.730	11,5%	23,7%
Strumentale operativo	28.955	339.878	12,9%	-4,6%
STRUMENTALE	52.243	2.011.608	12,3%	17,8%
AERONAVALE E FERROVIARIO	83	120.009	27,7%	33,6%
Immobiliare costruito	839	554.278	12,3%	7,7%
Immobiliare da costruire	224	350.133	14,9%	20,1%
IMMOBILIARE	1.063	904.411	12,9%	12,2%
ENERGY	25	4.789	25,0%	-64,1%
TOTALE GENERALE	208.737	7.595.871	9,2%	11,7%

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

Nel comparto auto, si osserva una dinamica da «top performer» dei veicoli industriali, che registrano una crescita in valore del +18,5% (+29,5% nel solo mese di marzo), seguiti dai veicoli

comerciali in leasing e dalle autovetture in NLT, rispettivamente +15,5% e +14,0% [cfr. Fig. 1].

Figura 1 – Stipulato leasing auto per sotto-comparto da gennaio a marzo 2018



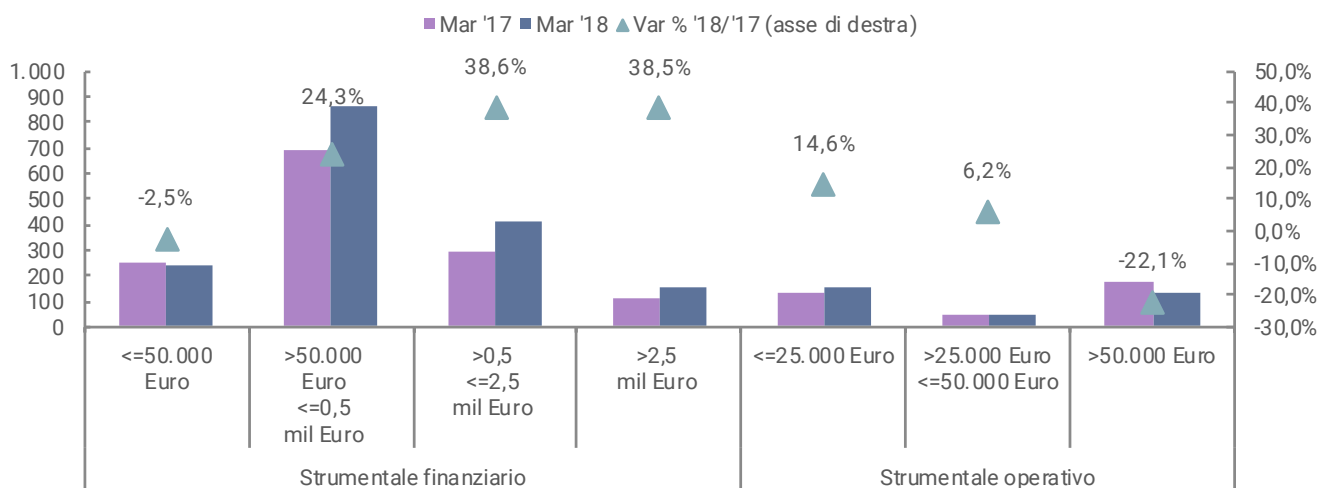
(*) Fonte: elaborazioni Assilea su dati Centro Studi e Statistiche UNRAE



Nel complesso, il comparto strumentale registra una dinamica a due cifre sia sui numeri che sui valori [cfr. Fig. 2]. La crescita più importante è quella del leasing strumentale finanziario, che sta continuando a beneficiare degli incentivi fiscali Super e Iper ammortamento e della loro cumulabilità con la Nuova Sabatini.

Le performance continuano ad essere positive in quasi tutte le fasce d'importo, con crescite più importanti nei «big ticket» di importo superiore ai 2,5 milioni di euro (oltre il 38,5%). Nel leasing strumentale operativo si osserva una crescita del +14,6% nella fascia d'importo <25 mila euro.

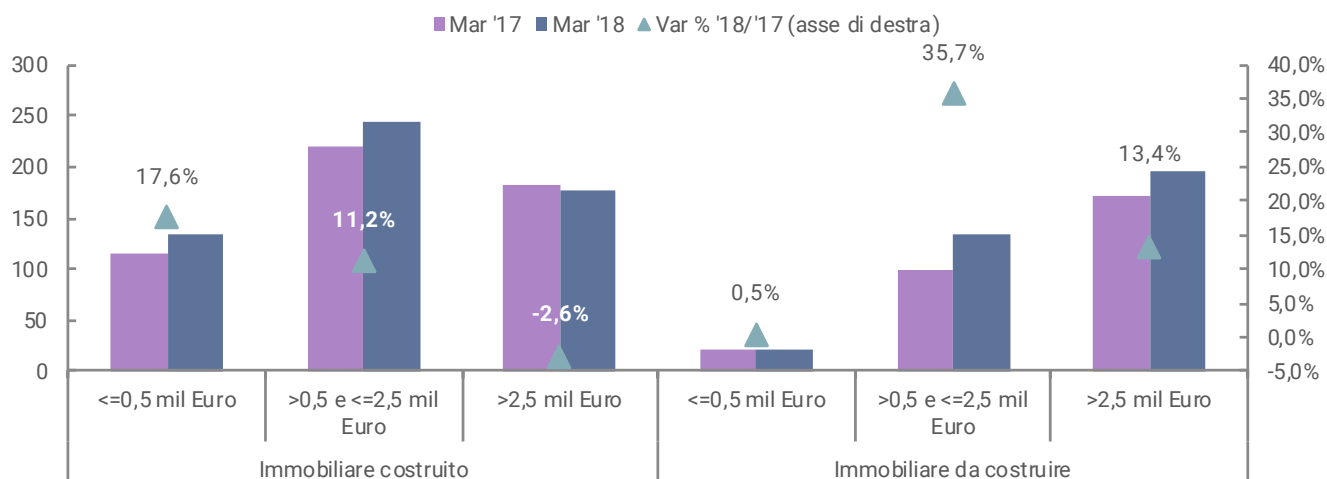
Figura 2 – Stipulato leasing strumentale per sotto-comparto da gennaio a marzo 2018



Il comparto del leasing immobiliare mostra nei primi tre mesi del 2018 una ripresa, trainata dal sotto-comparto dell'immobiliare da costruire, i cui i contratti fra 0,5 e 2,5 milioni di euro registrano un aumento del +35,7% [cfr. Fig. 3]. Nell'immobiliare

costruito, comparto che continua a rappresentare oltre il 61% del totale del comparto, la crescita è concentrata per tagli <2,5 milioni di euro.

Figura 3 – Stipulato leasing immobiliare per sotto-comparto da gennaio a marzo 2018





10.3 - STRUMENTI AGEVOLATIVI VINCENTI PER IL LEASING A PMI

Come visto in questo e nei precedenti capitoli, il leasing si sta dimostrando come uno strumento vincente nel finanziamento alle PMI. Di seguito vediamo i dati più recenti sulle dinamiche delle agevolazioni Nuova Sabatini dirette alle PMI e l'incidenza

del prodotto leasing su tale strumento agevolativo. Come vedremo, inoltre, la cumulabilità con le agevolazioni di cui al Fondo di Garanzia consente di ottenere risultati ancora più interessanti.

10.3.1 - OLTRE 70% DI LEASING NELLE PRENOTAZIONI "NUOVA SABATINI"

I finanziamenti erogati attraverso lo strumento agevolativo "Beni strumentali - Nuova Sabatini", istituito dal decreto-legge del Fare (art. 2 decreto-legge n. 69/2013) hanno ricoperto nell'ultimo triennio l'importante ruolo di facilitatore dei finanziamenti, migliorando il contesto competitivo del sistema produttivo italiano. Si tratta di uno strumento agevolativo diretto alle PMI finalizzato ad incentivare l'acquisizione di beni strumentali, che rispetto ad altre soluzioni agevolative utilizzate in passato presenta molteplici vantaggi in termini di: semplicità e chiarezza; unicità di applicazione su tutto il territorio nazionale, su tutti i beni strumentali e a tutte le attività produttive; certezza dei tempi e della disponibilità dei fondi; agilità delle procedure che consente alle imprese tempi elastici per l'acquisizione dei beni; appeal del contributo che, erogato dal MiSE, è commisurato agli interessi pagati dalla

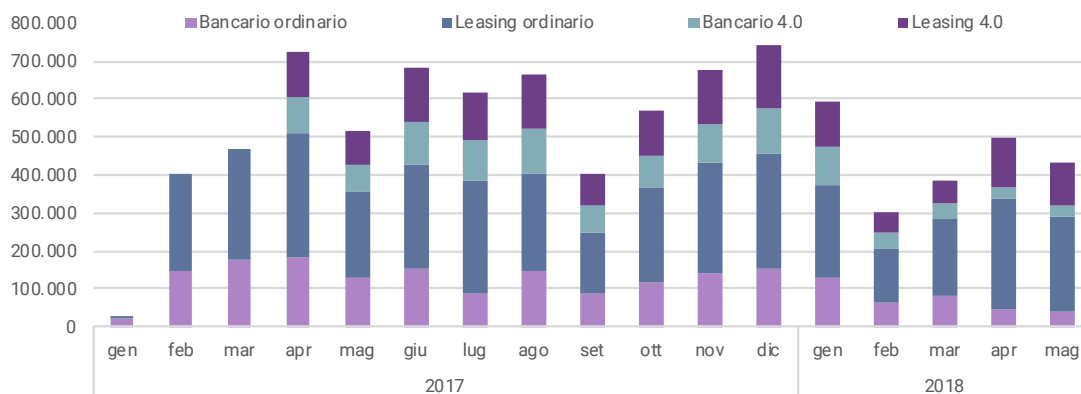
PMI su un piano di investimento convenzionale di 5 anni ad un tasso del 2,75% (in caso di bene strumentale ordinario) o del 3,575% (in caso di bene tecnologicamente avanzato).

Dall'avvio dell'agevolazione fino ad aprile 2018, i finanziamenti previsti in relazione ai contributi concessi sono stati pari a circa 12 miliardi di euro. Di questi, circa 7 miliardi sono relativi alla sola operatività del 2017-18.

Sull'operatività del periodo ha influito per oltre il 30% l'avvio, a partire dal mese di giugno 2017, delle prenotazioni della Tecno Sabatini, che consentono di attingere ai contributi ancora più vantaggiosi previsti dal Piano Industria 4.0 per gli investimenti ad alto contenuto tecnologico.

È progressivamente cresciuto il ricorso al leasing rispetto al finanziamento bancario tradizionale, che ad aprile ha superato il 70% [cfr. Fig. 1].

Figura 1 – Dinamica mensile delle prenotazioni della Nuova Sabatini (valori in migliaia di euro)

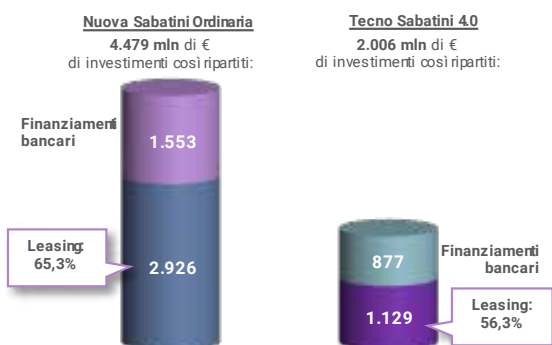


Fonte: elaborazioni su dati MiSE

A partire da gennaio 2017 fino ad maggio 2018, le prenotazioni per la Nuova Sabatini "ordinaria" sono state pari a 5,9 miliardi, dei quali oltre 4 in leasing. A queste si sono aggiunti 2,7 miliardi di Tecno Sabatini, dei quali 1,6 miliardi in leasing [cfr. Fig. 2a e 2b].

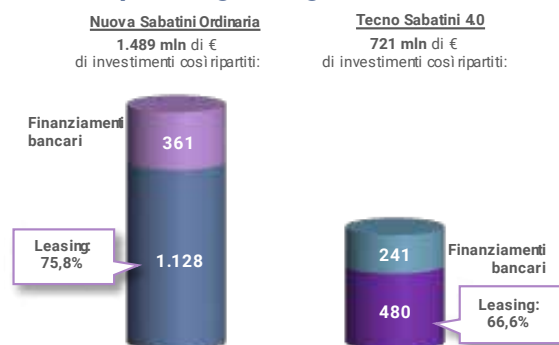
Nei primi cinque mesi del 2018, il trend è stato molto positivo, con prenotazioni per finanziamenti pari complessivamente a 2,2 miliardi, di cui 1,6 in leasing ed un peso della Tecno-Sabatini che si attesta intorno al 32,6% del totale.

Figura 2a – Importo complessivo dei finanziamenti prenotati nel 2017



Fonte: elaborazioni su dati MiSE

Figura 2b – Importo complessivo dei finanziamenti prenotati nel periodo gen-mag 2018



Fonte: elaborazioni su dati MiSE



10.3.2 - LA CUMULABILITÀ CON IL “FONDO DI GARANZIA”

Le agevolazioni di cui alla Nuova Sabatini ed alla Tecno Sabatini sono cumulabili con quelle del Fondo di Garanzia.

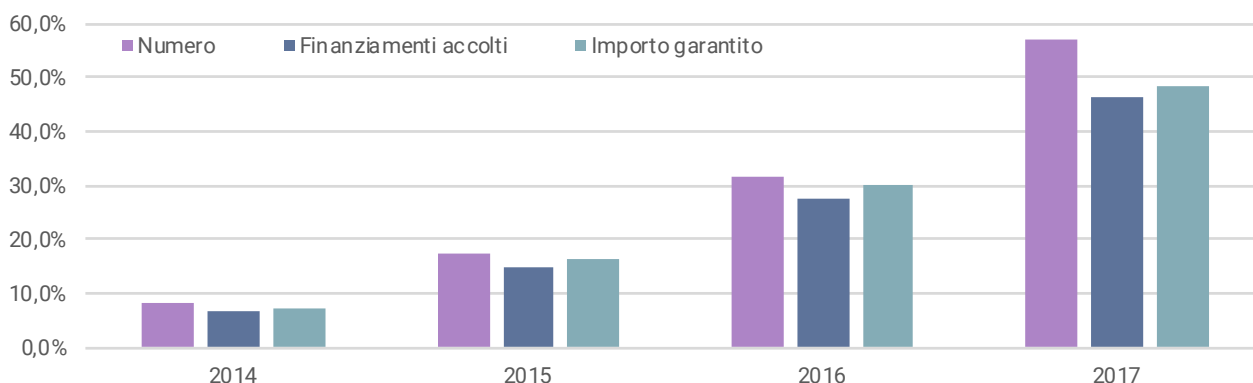
Il Fondo di Garanzia per le PMI sostiene lo sviluppo delle piccole e medie imprese italiane e dei professionisti mitigando il rischio di credito al fine di favorire un loro accesso al credito. L'intervento del Fondo è assistito dalla garanzia di ultima istanza dello Stato, che comporta l'“attenuazione del rischio di credito” sulle garanzie dirette e sulle controgaranzie a prima richiesta¹, azzerando l'assorbimento di capitale per banche ed intermediari finanziari sulla quota di finanziamento garantita. La garanzia dello Stato consente a banche ed intermediari finanziari di ridurre il fabbisogno di capitale ai fini del patrimonio di vigilanza consentendo, a parità di ogni altra condizione, di praticare condizioni di miglior favore alle imprese finanziate.

La garanzia diretta del Fondo è concessa fino ad un massimo

dell'80% dell'ammontare delle operazioni finanziate; l'importo massimo che può essere garantito è pari a 2,5 milioni. Le garanzie concesse possono riguardare qualsiasi operazione purché finalizzata ad attività d'impresa e riguardanti PMI o professionisti finanziariamente sani, in base a specifici criteri che variano per settore di attività e regime contabile. I criteri di concessione si distinguono per tipologia di operazione finanziaria, categoria di impresa beneficiaria, settore economico di appartenenza e area geografica.

L'incidenza delle operazioni ammesse all'intervento del Fondo di Garanzia ai sensi della Nuova Sabatini è cresciuta nel tempo, fino a raggiungere una quota del 57% nel 2017 [cfr. Fig. 3], per un importo finanziato superiore ai 281 milioni di euro.

Figura 3 – Incidenza operazioni di leasing ammesse all'intervento del Fondo ai sensi della Nuova Sabatini



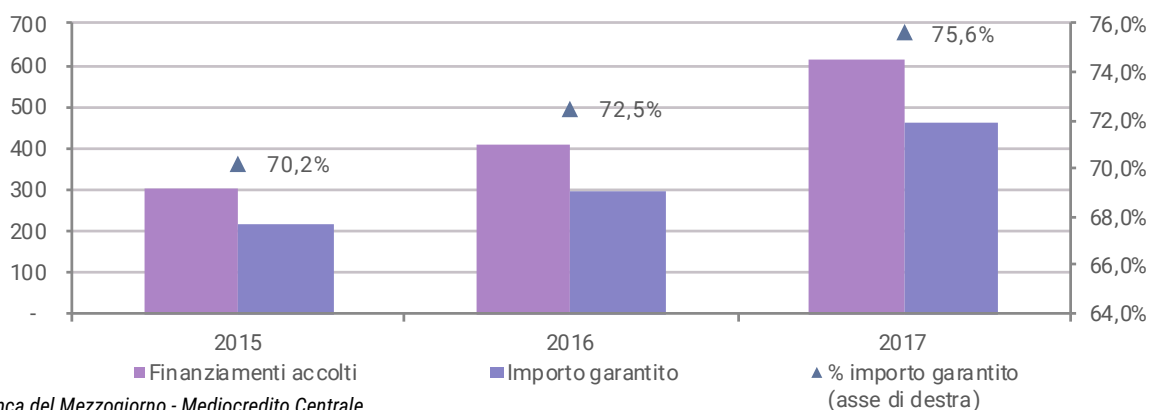
Fonte: elaborazioni su dati MiSE

¹ La garanzia è concessa “a prima richiesta” a favore delle banche e a favore dei Confidi e degli altri fondi di garanzia che prestano una garanzia esplicita, incondizionata, irrevocabile.

In totale, le operazioni leasing ammesse all'intervento del Fondo, nel triennio di analisi 2015 – 2017, sono state 3.768 per un totale di oltre 1,3 miliardi di finanziamenti. L'importo garantito è stato pari a 975 milioni di euro, di cui oltre 300 milioni di leasing immobiliare. Nel 2017 il numero delle operazioni accolte è aumentato di oltre il 70% ed ha riguardato 1.968 contratti di leasing rispetto ai 1.139 rilevati nel 2016.

L'importo complessivo dei finanziamenti accolti è cresciuto del 49,4% rispetto all'anno precedente ed è stato pari a 613 milioni di euro, con un importo garantito di 463 milioni di euro [cfr. Fig. 4]. La percentuale di garantito sul totale dei finanziamenti accolti nel 2017 è stata la più elevata nel triennio di analisi, con un incremento di 3,1 punti percentuali rispetto all'anno precedente raggiungendo, dunque, il 75,6%.

Figura 4 - Finanziamenti leasing accolti e importo garantito dal Fondo di Garanzia (val. in milioni di euro)



Fonte: Banca del Mezzogiorno - Mediocredito Centrale

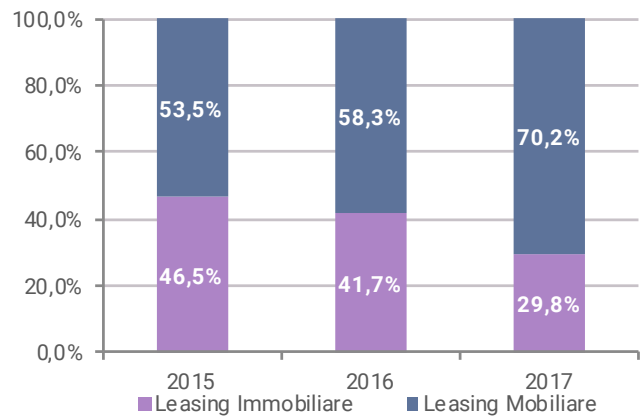


In figura 5 viene messa in luce la ripartizione dei finanziamenti accolti per tipologia di leasing. Il peso del leasing mobiliare sul totale dei finanziamenti accolti è aumentato di oltre 12 punti percentuali nel triennio 2015-2017, attestandosi una quota del 70,2% nel 2017, con 431 milioni di finanziamenti accolti; l'importo dei finanziamenti accolti sul leasing immobiliare è stato pari 183 milioni, comunque in crescita, sia rispetto al 2015 che rispetto al 2016.

La maggior parte dei finanziamenti accolti dal Fondo di Garanzia sono concentrati nelle regioni del nord, in particolare, in figura 6, si nota come la Lombardia (prima regione per stipulato leasing a livello nazionale nel 2017) abbia la quota più elevata della Penisola (23,6%). Segue per importanza il Veneto (22,6%), che è la seconda regione per stipulato leasing e si conferma anche essere nella stessa posizione per numero di finanziamenti accolti dal Fondo di Garanzia, e l'Emilia-Romagna (11,9%). Elevata è la quota di finanziamenti accolti in Campania (7,8%) e una quota non trascurabile dei finanziamenti riguarda le Marche ed il Lazio, rispettivamente il 5,4% ed il 3,9% dei finanziamenti accolti dal Fondo. Rispetto all'anno precedente, nel 2017, si registra un generale incremento degli importi garantiti: brillante la dinamica nelle regioni del sud con un aumento del 93,9%, generalizzato su pressoché tutte le regioni dell'area; più contenuta, ma comunque positiva la dinamica nel nord (46,4%). Infine, con riferimento ai finanziamenti accolti, si segnala nel centro un aumento su base annuale del 50% circa.

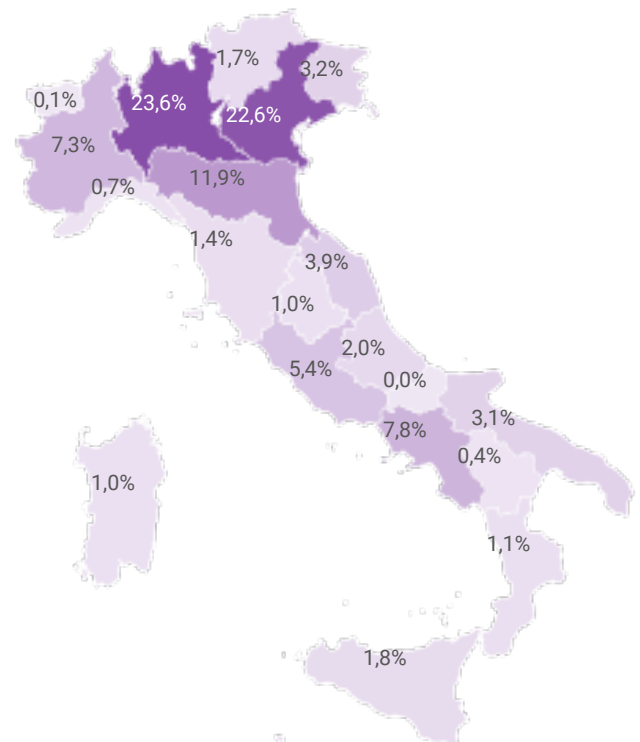
Politiche incentivanti per la piccola e media impresa, come il Fondo di Garanzia, sono la leva su cui, anche attraverso il leasing, l'industria può sostenere i propri investimenti per migliorare la competitività complessiva del sistema.

Figura 5 - Ripartizione dei finanziamenti leasing accolti dal Fondo di Garanzia (in valore)



Fonte: Banca del Mezzogiorno - Mediocredito Centrale

Figura 6 - Distribuzione regionale dei finanziamenti accolti dal Fondo di Garanzia nel 2017



Fonte: Banca del Mezzogiorno - Mediocredito Centrale



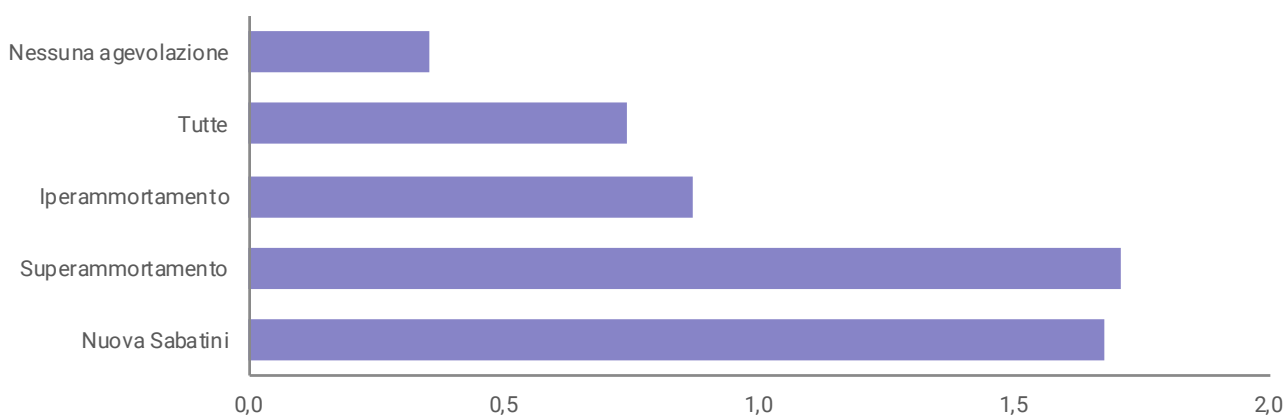
10.4 - ASPETTATIVE E PREVISIONI PER IL 2018

Le aspettative delle società di leasing sulla chiusura del 2018 sono positive. Stimiamo che circa il 40% dello stipulato strumentale del primo trimestre abbia usufruito delle agevolazioni di cui alla Nuova Sabatini, per cui l'esaurimento dei fondi dell'agevolazione previsto per luglio potrebbe portare ad un lieve rallentamento della crescita, che dovrebbe comunque confermarsi positiva in ragione d'anno.

Tra le agevolazioni attualmente disponibili, anche quest'anno dalla clientela leasing viene data la massima importanza al Su-

perammortamento, seguito a breve distanza dalle agevolazioni di cui alla Nuova Sabatini [cfr. Fig. 1]. Un pochino più contenuti i giudizi espressi con riferimento all'Iperammortamento, incentivo che senz'altro richiede adempimenti più puntuali in termini di modulistica sulle caratteristiche tecniche dei beni finanziati, con conseguenti costi più elevati per la presentazione delle domande e giustificabili solo per investimenti d'importo significativo.

Figura 1 – Agevolazioni più richieste dalla clientela (a valore maggiore corrisponde maggiore importanza attribuita dalle società)

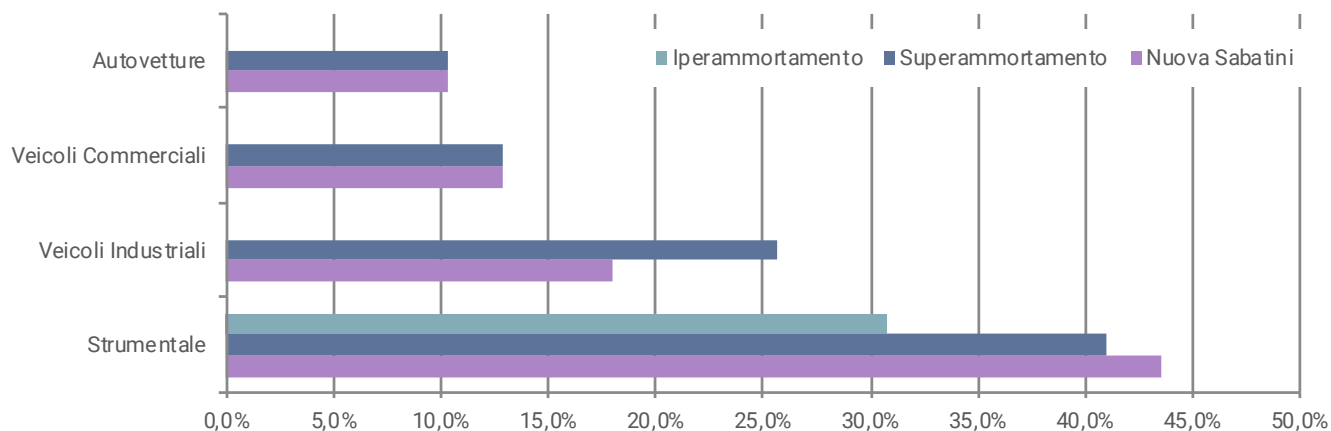


Fonte: Questionario d'indagine Assilea; aprile 2018.

Sono ovviamente i beni strumentali quelli più richiesti dalla clientela per i finanziamenti in leasing agevolato, in quanto si tratta dei beni più frequentemente ammissibili alle tre principali agevolazioni [cfr. Fig. 2]. Elevata è anche la richiesta di veicoli industriali, che si riflette sulle buone dinamiche di stipulato le-

asing osservate nel primo trimestre dell'anno in tale comparto. Seguono i veicoli commerciali e, in ultima posizione, le autovetture, ammesse al Superammortamento e alla Nuova Sabatini solo se strumentali all'attività d'impresa.

Figura 2 – Tipologie di beni per i quali la clientela intende utilizzare le agevolazioni (% delle risposte)



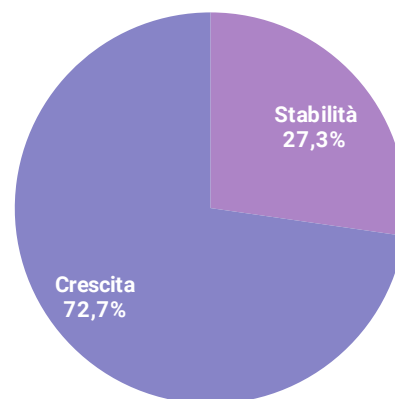
Fonte: Questionario d'indagine Assilea; aprile 2018.



È più elevata rispetto alla rilevazione dello scorso anno la percentuale di società di leasing che prevede una crescita del leasing operativo (72,7%) [Fig.3]. Alla luce di ciò, la flessione registrata nel primo trimestre su questa forma di finanziamento potrebbe essere in parte spiegata dall'ammissibilità del solo leasing finanziario ai contributi della Nuova Sabatini, fattore – questo - che potrebbe aver temporaneamente depotenziato la crescita dell'operativo.

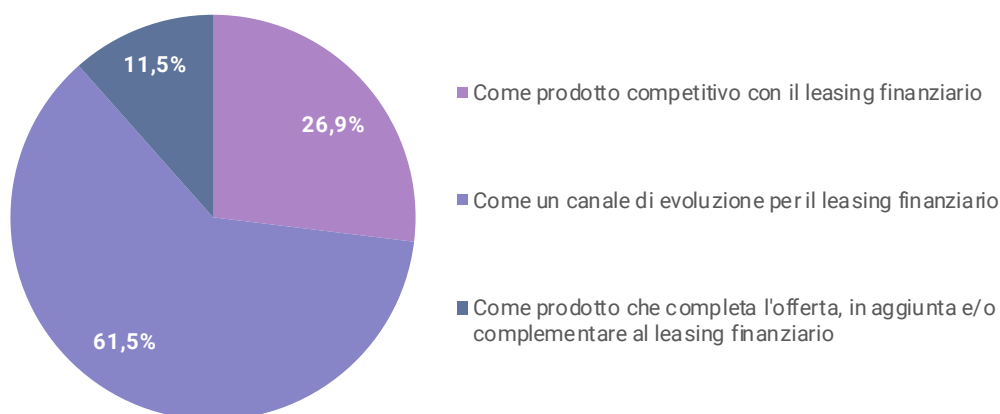
Sempre più società considerano il leasing operativo come un canale di evoluzione del leasing finanziario (61,5%). A queste società si affianca una percentuale importante di operatori che vedono il leasing operativo come un prodotto che completa l'offerta, in aggiunta o complementare al leasing finanziario (11,5% delle risposte). Poco più di un quarto delle rispondenti vede il leasing operativo come un prodotto in competizione con il leasing finanziario [Fig. 4].

Figura 3 – Previsioni della dinamica dello stipulato nel comparto del leasing operativo (sole società attive nel comparto)



Fonte: Questionario d'indagine Assilea; aprile 2018.

Figura 4 – Come vede il renting auto ed il leasing operativo (senza opzione d'acquisto)? (% delle risposte)



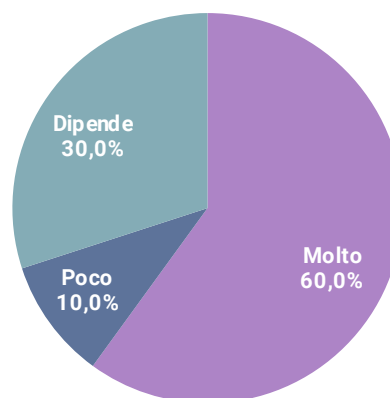
Fonte: Questionario d'indagine Assilea; aprile 2018.

Rimane molto elevata la percentuale (60%) di società di leasing che ritiene che la fiscalità abbia un peso elevato sulla scelta della clientela di ricorrere ad un leasing finanziario [Fig. 5].

Quasi un terzo delle società, tuttavia, dichiara che il peso della fiscalità dipende da una pluralità di fattori; nello specifico, il peso della fiscalità sulla scelta di ricorrere al leasing:

- va bilanciato con il valore residuo sulla locazione operativa;
- dipende dalla fiscalità applicata ad altre forme di finanziamento alternative;
- dipende dal tipo di cliente e dalle relative agevolazioni fiscali;
- dipende anche dalla posizione creditizia della società cliente rispetto al settore bancario;
- dipende dall'ammontare dell'investimento effettuato dal cliente;
- dipende da come viene gestita la fiscalità dell'utilizzatore;
- l'aspetto fiscale è trainante per il comparto immobiliare;
- la fiscalità incide più per le macchine utensili e meno per le autovetture e i veicoli commerciali leggeri.

Figura 5 – Peso della fiscalità sulla scelta dell'azienda utilizzatrice di ricorrere a un leasing finanziario



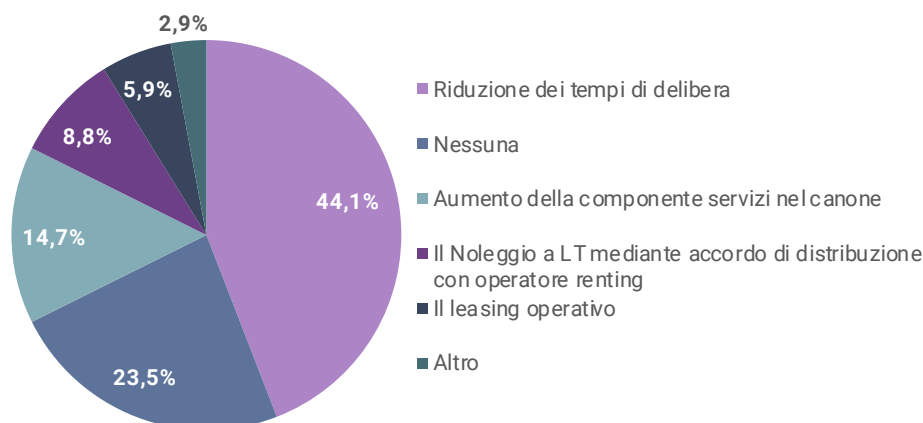
Fonte: Questionario d'indagine Assilea; aprile 2018.



Il 76,5% delle società di leasing prevede di introdurre nel corso dell'anno innovazioni all'offerta di prodotto. Si conferma una quota elevata di società (44,1%) che prevede di ridurre i tempi di delibera. Un 14,7% delle rispondenti prevede di aumentare la componente servizi nel canone di leasing. Altre società preve-

dono di entrare o crescere nel noleggio a lungo termine mediante un accordo di distribuzione con un operatore renting. C'è chi prevede di entrare nel leasing operativo, nei comparti dell'elettromedicale, edilizia, macchine utensili, small ticket.

Figura 6 – Principale innovazione apportata all'offerta (% delle risposte)



Fonte: Questionario d'indagine Assilea; aprile 2018.

Sulla base delle risposte ad un questionario di previsione al quale ha partecipato una percentuale rappresentativa di società di leasing e sulla base del trend osservato nel comparto del leasing e del noleggio a lungo termine auto, sono state formulate le previsioni sulla dinamica dello stipulato leasing nel 2018 riportate in [tabella 1](#).

Si prevede di chiudere il 2018 con un totale di 28,6 miliardi di stipulato, con una crescita del 7,4% rispetto all'anno precedente. Il comparto strumentale e auto continueranno ad essere i protagonisti della crescita. Sullo strumentale il +11,4% andrebbe comunque a scontare un eventuale esaurimento dei fondi di

cui alla Nuova Sabatini. L'auto continuerà a vedere nel noleggio a lungo termine l'elemento trainante delle dinamiche sull'auto aziendale. La flessione stimata sull'immobiliare come vicina al 10% è il risultato delle previsioni di società leader nel comparto che intendono crescere di più sul mobiliare. Difficili sono le previsioni nei comparti aeronavale e ferroviario, dove i numeri sono comunque contenuti.

Tali previsioni di proseguimento della crescita sono del resto in linea con la positiva dinamica degli investimenti prevista per l'anno in corso, dinamica che continuerà ad essere sostenuta dai prodotti del leasing e del noleggio a lungo termine.

Tabella 1 – Previsioni di stipulato 2018 (valori in miliardi di euro)

	Anno 2018 (previsioni)	Anno 2017	Var% 2018/2017 (previsioni)
Auto	14.730	13.371	10,2%
Strumentale	9.920	8.905	11,4%
Aeronavale e ferroviario	490	522	-6,1%
Immobiliare	3.370	3.742	-9,9%
Energy	90	88	2,0%
TOTALE	28.600	26.628	7,4%

Fonte: Questionario d'indagine Assilea; aprile 2018.



APPENDICE

CLASSIFICA PER STIPULATO LEASING TOTALE 2017

N.	Associate	Numero contratti	Valore bene in migliaia di euro
1	SGEF Leasing	69.509	2.104.263
2	BNP Paribas Lease Group	47.310	1.966.095
3	UniCredit Leasing	6.460	1.475.224
4	Alba Leasing	13.539	1.451.818
5	Mediocredito Italiano - Gruppo ISP	3.519	1.410.132
6	Gruppo Iccrea Bancalmpresa	19.005	1.158.834
7	DLL Group	19.959	821.202
8	Credemleasing	4.072	787.872
9	UBI Leasing	4.923	765.542
10	Gruppo IFIS Leasing	29.788	713.633
11	BPER Leasing - SARDALEASING	1.631	693.414
12	MPS Leasing e Factoring	4.188	554.651
13	Grenke Locazione	70.185	549.964
14	Crédit Agricole Leasing Italia	3.729	541.637
15	Selmabipiemme Leasing	4.623	432.438
16	Biella Leasing	4.850	338.520
17	Gruppo Deutsche Leasing Italia	2.170	240.530
18	VFS Servizi Finanziari	2.447	205.496
19	Scania Finance Italy	1.172	181.473
20	Findomestic Banca	4.077	126.469
21	Caterpillar Financial Corporacion Financiera	948	103.136
22	Banca Privata Leasing	1.369	88.259
23	Hypo Vorarlberg Leasing	119	76.163
24	Claris Leasing	472	70.542
25	Sofim-Gefina	587	63.449
26	CNH Industrial Financial Services	563	51.026
27	Paccar Financial Italia	596	50.177
28	Cabel Leasing	277	47.778
29	Banca Popolare di Cividale	361	44.282
30	Fiditalia Spa	713	37.077
31	Santander Consumer Bank	1.023	28.877
32	Banca Carige	271	23.727
33	Zoomlion	134	23.095
34	Total Leasing	614	23.034
35	A-Leasing	154	16.178
36	Mediocredito Trentino Alto Adige	13	14.972
37	Banca Mediocredito del Friuli Venezia Giulia	7	2.404
	Altre società	358.594	9.344.592
Totale generale		683.971	26.627.975





CLASSIFICA OUTSTANDING LEASING TOTALE AL 31.12.2017

N.	Associate	Numero contratti	Valore bene in migliaia di euro
1	Mediocredito Italiano - Gruppo ISP	44.059	13.034.527
2	Unicredit Leasing	51.773	12.068.032
3	UBI Leasing	26.814	6.224.799
4	BNP Paribas Lease Group	176.315	5.807.874
5	Gruppo Iccrea Bancalmpresa	72.133	5.719.371
6	Alba Leasing	52.282	4.995.849
7	MPS Leasing e Factoring	26.654	3.565.728
8	SGEF Leasing	25.387	3.017.257
9	BPER Leasing - SARDALEASING	9.510	2.868.127
10	Credemleasing	16.850	2.165.218
11	Selmabipiemme Leasing	25.138	2.126.334
12	Banco BPM	4.571	1.985.051
13	Crédit Agricole Leasing Italia	14.720	1.822.322
14	ING Bank	4.880	1.592.252
15	Gruppo IFIS Leasing	97.146	1.274.554
16	Grenke Locazione	146.932	1.150.647
17	Volkswagen Bank	51.700	1.004.196
18	Biella Leasing	18.479	951.187
19	DLL Group	19.900	821.000
20	Hypo Vorarlberg Leasing	1.721	809.813
21	Claris Leasing	4.055	629.380
22	Banca Carige	1.691	540.421
23	Gruppo Deutsche Leasing Italia	8.629	529.241
24	Hypo Alpe-Adria-Bank	1.573	369.738
25	Scania Finance Italy	4.855	357.315
26	VFS Servizi Finanziari S.p.A.	8.032	351.554
27	Banca Privata Leasing	5.250	276.366
28	A-Leasing	866	230.339
29	Banca Popolare di Cividale	1.631	229.188
30	Caterpillar Financial Corporacion Financiera	2.818	226.139
31	CNH Industrial Financial Services	5.070	225.975
32	Banca Mediocredito del Friuli Venezia Giulia	467	207.590
33	Findomestic Banca	10.856	189.217
34	Cabel Leasing	1.201	180.082
35	RK Leasing	481	173.402
36	Sofim-Gefina	2.356	128.875
37	Paccar Financial Italia	1.913	101.490
38	Mediocredito Trentino Alto Adige	114	66.692
39	Santander Consumer Bank	3.529	54.137
40	Zoomlion	569	47.645
41	ViViBanca	123	41.888
42	Total Leasing	1.645	37.037
	Altre società	202.957	5.698.145
Totale generale		1.157.645	83.895.992

