

LEASE news

└ **ECONOMIA: IL MANIFESTO DI ASSILEA PER IL RECOVERY PLAN**

└ **L'INTERVISTA: IL FUTURO DELLA MOBILITÀ, CARELLI - FCA BANK
IL NOLEGGIO PER LE MICROIMPRESE, CAMPANELLI - BCC LEASE**

└ **MERCATO: *BIG DATA* E *MACHINE LEARNING* PER LA VALUTAZIONE IMMOBILIARE
SALONE NAUTICO, LA SPINTA (E LE PREOCCUPAZIONI) DEL LEASING**

└ **NORMATIVA: I DECRETI-LEGGE "SEMPLIFICAZIONI" E "AGOSTO"**

Sogni un'impresa
più efficiente e flessibile?

#allYOUneedisLEASE

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



allyouneedislease.it

 assilea

Determinati fino alla vetta

FINARC PERCHÉ?

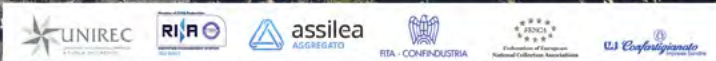
Perché potrai contare su un Partner
affidabile con in testa un solo obiettivo

IL TUO

finarc

CREDIT RECOVERY SERVICE
PHONE & HOME COLLECTION

Finarcs.r.l. - Largodell'Artigianato 1 - 23100 Sondrio - T+390342512496 - F+390342212895 - info@finarc.it - www.finarc.it
Sede Legale: Milano - Uffici di rappresentanza: Bologna - Foligno



Il manifesto di Assilea per la messa a terra dei "Progetti Paese"

REALIZZARE IL NEXT GENERATION EU

Crescita, consumo responsabile, città sostenibili, coesione territoriale, stabilità dei sistemi finanziari sono i principali pilastri del Recovery Plan. Sanità, agricoltura, infrastrutture pubbliche, mobilità e digitalizzazione, i settori su cui vanno maggiormente a impattare. Il lease è lo strumento per la messa a terra dei progetti.

L'Italia insegue l'ambizioso obiettivo di tradurre i finanziamenti europei del *Next Generation Eu* in concreti progetti per la ripresa economica e lo sviluppo del Paese. Un'importante iniezione di denaro deve essere investita nell'ottica della massima resa e i finanziamenti pubblici andranno quindi declinati secondo modalità di erogazione efficaci e affiancati dal maggior volume possibile di interventi di capitale privato.

Il *lease* - nelle forme del leasing finanziario, del leasing operativo e del noleggio a lungo termine - fornisce liquidità all'economia reale, in particolare alle PMI e alle imprese innovative, anticipando i progetti d'investimento pubblici e promuovendo quelli privati, concentrando le risorse sulla transizione verde e digitale.

Rende flessibili i costi di gestione e meno rigidi gli investimenti rispetto alle innovazioni. Diventa, grazie alle sue caratteristiche, un **partner per le istituzioni**, le amministrazioni e i settori che vogliono **raggiungere gli obiettivi di sviluppo sostenibile** (SDG). Si inserisce efficacemente nel processo di **responsabilizzazione del consumo** e della produzione.

Quando il *lease* è incluso tra gli strumenti ammissibili per l'acquisto di beni o per la realizzazione di opere, **contribuisce in modo sostanziale alla**

ri-crescita economica, con ricadute virtuose su tutto il sistema Paese. Non a caso, il *lease* è scelto come partner finanziario nel 70% degli accessi ai finanziamenti della Nuova Sabatini e della Tecno Sabatini, i principali strumenti di supporto all'innovazione del sistema produttivo (oltre 2,13 miliardi di euro, cui si sommano gli oltre 1,2 miliardi della Tecno Sabatini).

Inoltre, oltre la metà delle imprese che scelgono il *lease* mostrano una forte propensione all'export, oltre che un'alta capacità innovativa.

Inoltre il *lease* **connota in sé una forte spinta all'inclusione territoriale**. All'elevato stipulato registrato nel Nord del Paese, infatti, fa riscontro un'importata crescita al Sud: +8,9% del numero di contratti, +12,7% del valore, con il picco in Puglia (+19% in valore).

I dati dimostrano che il leasing è **un'opportunità soprattutto nelle fasi di crisi**. E' tempo di sfruttarne appieno le potenzialità anche in Italia, per questo **Assilea - Associazione italiana leasing**, promuove cinque visioni a supporto dell'economia reale.

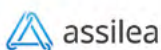
AGRICOLTURA e AMBIENTE

Dalla produzione agricola alla gestione integrata del ciclo delle acque, dei rifiuti e delle fonti rinnovabili, passando per la certificazione di qualità,

la tracciatura di origine, la verifica sulle misure di mitigazione del rischio negli ambienti di produzione, trasformazione e commercializzazione. L'agricoltura 4.0 è a portata di lease.

I macchinari per l'agricoltura acquisiti in leasing sono balzati al secondo posto per valore, superando le macchine utensili per il metalmeccanico e i macchinari per l'elaborazione e la trasmissione dati. Un segnale forte, che anticipa l'idea di una produzione non solo orientata al più efficace sfruttamento delle risorse, in particolare al risparmio di acqua ed energia. Il *lease* sostiene la transizione ecologica, includendovi ad esempio

la fornitura dei beni di produzione di energia solare ed eolica e domani da idrogeno, ma è anche l'unico strumento finanziario che può consentire il collegamento diretto con l'innovazione tecnologica della filiera agroalimentare e del packaging. Attraverso l'uso dell'*Internet of Things*, dell'Intelligenza Artificiale e dei macchinari connessi, possiamo favorire la certificazione tramite *blockchain* della genuinità e della provenienza del prodotto, o l'opportunità per il cliente intermedio e finale di verificare in prima persona le informazioni sulle misure di mitigazione del rischio negli ambienti di produzione, trasformazione e commercializzazione. E su questa strada giungere alla gestione



mobilità sostenibile, assistenza sanitaria, digitalizzazione, agrifood, infrastrutture pubbliche
IL LEASE E' LO STRUMENTO



AGRICOLTURA

Il leasing di macchinari per l'agricoltura si conferma al 2° posto sia in numero sia in valore, dinamiche positive sia nel 2019 che nel 2020

SANITÀ

Il leasing di apparecchiature mediche aveva visto una crescita a 2 cifre già nel 2019



MOBILITÀ SOSTENIBILE

Nel 2019 il 50% delle autovetture elettriche sono state finanziate in Lease, il numero raddoppia nel 2020

DIGITALIZZAZIONE

1° posto per numero di contratti per il leasing di macchinari per elaborazione dati: 1 bene strumentale su 4 è 4.0



integrata del ciclo delle acque, dei rifiuti e delle fonti rinnovabili.

"Rendendo neutrali gli strumenti finanziari, il leasing può contribuire all'affermarsi dell'economia circolare diffusa rispetto a quelli che fino a oggi conosciamo come interventi su singoli beni riciclabili. Con un marchio di identificazione "Green-Lease", sarebbe possibile monitorare il suo ragguunto contributo alla sostenibilità."

DIGITALIZZAZIONE

Oltre a progettare e realizzare l'infrastruttura digitale, è opportuno dispiegare un piano nazionale per accompagnare le aziende "mature" a dotarsi degli strumenti e delle competenze necessarie.

Completamento della rete nazionale in fibra ottica, interventi per lo sviluppo delle reti 5G e cablaggio in fibra ottica delle università, sono i principali temi dell'agenda. La fruizione delle nuove autostrade digitali da parte delle imprese aprirà la via alla maggiore velocità dei processi, alla riduzione dei costi amministrativi, a nuovi servizi, all'ampliamento dei modelli di business, ad anticipare trend di mercato. Ne beneficerà l'intero ciclo di vita del prodotto - dalla ricezione delle materie prime alla messa in produzione, fino alla consegna - in termini di efficienza e velocità: passaggio necessario anche ai fini dell'implementazione di una reale economia circolare.

Digitalizzare significa anche dematerializzare i luoghi fisici, per condividere informazioni in tempo reale in un unico ambiente connesso anche da remoto. La necessità di limitare i movimen-



ti durante la pandemia ci ha insegnato quanto quest'ultimo aspetto possa essere strategico. Il Covid-19 ci ha mostrato anche come non basti avere a disposizione l'infrastruttura tecnologica, ma la necessità di *device*, software, formazione, nuova organizzazione e nuovi spazi di lavoro. Poichè le start up nascono già con questa "impronta digitale", il punto strategico sta nella riconversione delle imprese "mature", attraverso l'uso dell'ambiente *Cloud*, l'*Internet of Things*, i *Big Data*. Anche qui si realizza la connessione indissolubile di beni strumentali, servizi e formazione come anche la *lease* è capace di offrire al cliente, personalizzandoli in linea con le sue esigenze.

"Per avere un tasso di risposta paragonabile a quello per gli investimenti in beni strumentali 4.0, è necessario che il bando sulla digital transformation ricalchi il meccanismo della Nuova Sabatini."

MOBILITÀ

Una visione strategica che connette tutti gli aspetti e i segmenti di una mobilità largamente decarbonizzata, per innalzare concretamente la vivibilità delle nostre città. Attraverso leasing, noleggio e sharing.

Nel 2019 il leasing ha finanziato il 50% delle immatricolazioni di autovetture elettriche. Il 2020 registra un ulteriore +50% di autovetture elettriche finanziate a privati. Ma questo non è il punto. Il tema della mobilità del futuro è stata



affrontata negli ultimi dieci, cinque anni con una serie di interventi perlopiù incentrati su modelli di incentivazione: per il futuro è auspicabile un maggior coordinamento già in fase progettuale. Grazie alla duttilità del *lease* è possibile intervenire a supporto dell'intero sistema della mobilità, contribuendo alla vivibilità delle nostre città. Favorendo innanzitutto l'uso di nuovi veicoli in noleggio - non necessariamente automobili - che per definizione sono sottoposti a maggiori e più accurati controlli sulle emissioni e sulla sicurezza e sostituiti più di frequente. Sviluppando i modelli già operativi di *car sharing* fra utilizzatori privati di flotte in leasing. Sostenendo, contemporanea-





mente, l'installazione di colonnine di ricarica per mezzi elettrici o ibridi, sia da parte pubblica, sia ad opera dei privati. Un leasing può finanziare le tre cose contemporaneamente. Attraverso un noleggio è poi possibile affiancare a quella privata una mobilità collettiva "modulare" e di più razionale gestione. Non deve più essere necessario dover acquistare flotte di bus o pullman "generalisti" e per definizione sovradimensionati per taluni servizi, qualora a Comuni, consorzi, scuole, fosse possibile accedere al *pay per use* di mezzi di trasporto collettivo scegliendo di volta in volta quelli perfettamente tagliati su singole (e anche mutevoli) esigenze.

"Gli strumenti finanziari ci sono, vale la pena intervenire sul piano normativo: accrescendo, ad esempio, la platea dei beneficiari del credito di imposta per le colonnine di ricarica (oggi previsto solo per la modalità "acquisto"); modificando il Codice della strada per consentire alla società di noleggio di pullman di non doversi iscrivere all'albo degli autotrasportatori per concedere in noleggio autobus."

SANITÀ

Una rivoluzione capace di coniugare l'erogazione delle prestazioni mediche con l'aggiornamento delle competenze degli operatori, la capacità di analisi dei fabbisogni, la ricaduta dei macchi-

nari utilizzati e la loro manutenzione. Anche per implementare politiche di *circular economy*.

La pandemia da Covid-19 ha riportato il tema della riforma sanitaria al centro del dibattito pubblico e politico, ma talora si ha la percezione che venga limitato alla sola sostituzione o all'implementazione dei macchinari (e con essi, di conseguenza, alla capacità delle strutture di ricovero, al numero dei posti letto, ecc.). La questione centrale è invece la programmazione delle soluzioni di assistenza. Il passaggio cruciale sarà quello che dalla vendita di un bene ci porterà alla fornitura di un servizio completo in *lease*, capace di coniugare l'erogazione delle prestazioni con l'aggiornamento delle competenze degli operatori, la capacità di analisi dei fabbisogni e della ricaduta degli strumenti scelti, la manutenzione di questi ultimi e infine - stavolta si - la sostituzione delle macchine obsolete. Fino ad arrivare a utilizzare lo strumento come mezzo di pagamento anche, attraverso meccanismi di *instant leasing*.

Tutto ciò potrà rendere il sistema sanitario più resiliente anche nel fronteggiare crisi come quella che ci ha investito, aprendosi a soluzioni innovative su telemedicina, logistica, telegestione delle sale operatorie o dei dipartimenti di urgenza. Abbiamo a portata di mano la possibilità di rendere digitalizzato, efficiente e più vicino al cittadino il servizio, oltre che contenerne radicalmente i costi

e a implementare politiche di *circular economy*, a partire dalla digitalizzazione del servizio sanitario elementare, dalla gestione on line delle prenotazioni e delle ricette mediche.

“Per fare tutto questo serve la riformulazione dei bandi di gara, che vanno aggiornati per aprire a una molteplicità di strumenti, a cominciare dal leasing operativo e il noleggio a lungo termine, collegandoli a meccanismi fiscali di incentivo al “cambio” del bene in favore di tecnologie sempre più innovative.”

STRUTTURE PUBBLICHE

Ridurre i rischi per la P.A., blindare i tempi di esecuzione, non gravare sul debito pubblico e riuscire a realizzare le principali opere di pubblica utilità, favorendo allo stesso tempo la coesione sociale. Con alcuni interventi mirati è possibile farlo attraverso il leasing pubblico.

In linea con le politiche regionali della UE, la realizzazione di scuole, uffici pubblici, ospedali, centri sportivi, parcheggi, porti, in ogni parte del Paese, può essere l'elemento che favorisce la coesione sociale migliorando la qualità dei servizi a disposizione dei cittadini. Il leasing è strumento idoneo a finanziare la realizzazione di questi progetti d'investimento pubblico con ottimizzazione del rapporto tempi/costi.

Il leasing è un finanziamento integrato: la società

di leasing impiega il capitale necessario alla realizzazione dell'investimento, erogandolo puntualmente nei confronti del costruttore in conformità agli stati avanzamento dei lavori. Consente la realizzazione “chiavi in mano” dell'opera che a sarà consegnata alla P.A. completa in ogni sua parte, agibile, funzionante; la rata di leasing, comprensiva di eventuali servizi accessori (assistenza tecnica e progettuale, opere di urbanizzazione, coperture assicurative, oneri notarili), verrà pagata dalla P.A. solo dopo il collaudo dell'opera da parte dell'ente pubblico. Si articola con iter procedurale semplice: un'unica gara con cui la P.A. seleziona la società di leasing per la parte finanziaria e l'impresa costruttrice per la parte immobiliare. Prevede tempi definiti: la P.A. e la società di leasing sono portatori di un interesse comune: la realizzazione “a regola d'arte” dell'immobile nei tempi programmati dalla P.A. e la decorrenza dei canoni di leasing al collaudo dell'opera. Senza contare la flessibilità del leasing nel contesto del bilancio degli Enti pubblici in virtù dei suoi canoni periodici (costi di esercizio).

“La scelta del leasing quale strumento finanziario risulterà favorita se accompagnata da bandi tipo che agevolino la partecipazione delle imprese costruttrici e delle società di leasing. Da ultimo il leasing è strumento che può essere infine facilmente coniugato con il miglioramento dell'efficienza energetica.”



- 2 REALIZZARE IL NEXT GENERATION EU**
- 10 NOLEGGIO PER SPINGERE LE MICROIMPRESE**
Roberto Neglia
- 12 LA MOBILITÀ DEL FUTURO**
Roberto Neglia
- 14 IL LEASING TRA OCCASIONI MANCATE E OBIETTIVI CENTRATI**
Chiara Palermo
- 18 LA DATA SCIENZE NEL MONDO DI BANCHE E SOCIETÀ FINANZIARIE**
Davide D'Auria - Davide De Toma
- 22 BIG DATA E MACHINE LEARNING PER LA VALUTAZIONE IMMOBILIARE**
Andrea Beverini - Michele Gentili
- 28 I NUOVI SERVIZI BDCR, LE PREGIUDIZIEVOLI**
Alessandro Berra
- 32 60° SALONE NAUTICO, UN SUCCESSO CON IL LEASING PROTAGONISTA**
Mario Tambelli
- 38 IL LEASING NAUTICO**
Ezio Vannucci
- 40 D.I. "SEMPLIFICAZIONI" E "AGOSTO": LEASING NON PERVENUTO**
Marco Agoglia
- 46 LE NUOVE DISPOSIZIONI PER L'ARBITRO BANCARIO E FINANZIARIO**
Giuseppe Roddi

Direttore Generale Assilea

Luigi Macchiola

Direttore Responsabile

Roberto Neglia

Comitato di redazione

Andrea Albensi, *Direttore Operativo*

Andrea Beverini, *Direttore Commerciale*

Alessandro Berra, *Responsabile Area Tecnica*

Fabrizio Contenta, *Responsabile Amministrazione e Controllo, Affari Generali e Societari*

Michela Moruzzi, *Responsabile Comunicazione*

Chiara Palermo, *Responsabile Area Relazioni Istituzionali e Rapporti con i Soci*

Danila Parrini, *Responsabile Relazioni Interne e Area Editoria*

Katia Ricci, *Responsabile Area Formazione e Servizi di Audit*

Beatrice Tibuzzi, *Responsabile Area Vigilanza e Area Centro Studi e Statistiche*

Segreteria di redazione

Lea Caselli

Grafica e Impaginazione

Marco Errico

Hanno collaborato a questo numero

Marco Agoglia, Davide D'Auria, Davide De Toma, Michele Gentili, Mario Tambelli, Giuseppe Roddi, Ezio Vannucci.



Scarica la versione digitale della rivista direttamente sullo smartphone



SE NON ORA, QUANDO?

Se il Paese ha dimostrato una grande forza e capacità di resilienza. Se l'Unione europea comprende l'importanza di investire, anche facendo debito comune, per le politiche Green New Deal, inclusione sociale, consumo consapevole, lavoro, assistenza sanitaria, nuove tecnologie. Se il Governo si appresta a varare un Piano nazionale con cui trasformare queste risorse in interventi concreti nei settori strategici. Se non ora, insomma, quando sfruttare al massimo tutte le risorse di cui disponiamo e disporremo per favorire un decisivo colpo d'ali per la ripartenza economica del nostro Sistema Paese?

Non si tratta solo di far ripartire la nostra economia, ma di immaginare il futuro della nostra società e delle nostre vite: capire come lavoreremo, cosa mangeremo, come ci sposteremo, come cureremo noi stessi e il nostro pianeta dagli eccessi che talvolta caratterizzano l'azione dell'Uomo.

Noi rappresentiamo un settore, quello del lease, che è per vocazione al servizio delle imprese e dei lavoratori autonomi che investono nelle loro attività e nel loro lavoro, nel loro fu-

turo, in particolare con una forte propensione all'innovazione tecnologica, alla tutela ambientale, allo sviluppo sostenibile e all'export. Spesso questi piani si intersecano. Per questo riteniamo vada colta l'occasione di consentire a leasing finanziario, leasing operativo e noleggio a lungo termine di dispiegare tutte le proprie potenzialità di moltiplicatore degli investimenti e quindi della ricchezza, ma anche di catalizzatore e trait d'union rispetto a interventi fino a oggi concepiti sempre a fin di bene ma realizzati talvolta in maniera non coordinata.

Val la pena richiamare la natura del leasing:

- sia di strumento finanziario, ricomprensivo, unico nel suo genere, svariati servizi complementari che ne costituiscono il reale valore aggiunto, destinato alle imprese e ai lavoratori autonomi (la cosiddetta economia reale) per i loro investimenti fissi,
- sia di veicolo ideale di contributi pubblici al sistema produttivo italiano nell'ambito delle politiche economiche adottate dal potere legislativo, come dimostrano le statistiche MISE; infatti il 75% dei contributi per la Sabatini e il 67% per la Tecnosabatini 4.0 arrivano alle imprese grazie al leasing.

E' nata così l'idea di un Manifesto del leasing per l'Italia, con cinque specifiche aree di intervento scelte tra quelle su cui maggiormente impatta il Recovery plan: Agricoltura e ambiente, Digitalizzazione, Mobilità e città, Sanità, Infrastrutture pubbliche. Il fine è quello di dare consapevolezza a cittadini e imprese che anche in tali settori economici il leasing ha la potenzialità di favorire e accompagnare la ripartenza dell'economia italiana su cui oggi nutriamo, inutile nascondere, preoccupazione unitamente, lo si vuol dire, alla volontà di cittadini e imprese di ripartire come tante altre volte l'Italia ha saputo fare e talvolta meglio di altri Paesi.

E' una sfida che mi coglie appena nominato alla Presidenza di Assilea e che sto vivendo con spirito di servizio insieme a tutti i colleghi del Consiglio Direttivo, alla Direzione e a tutto il personale di ASSILEA confidando di riuscire a portare un contributo agli attori incaricati di produrre la ricchezza del Paese per il benessere di tutti e alle sue Istituzioni. Ecco perché ASSILEA ha inteso predisporre questo numero speciale della nostra rivista focalizzato su questi temi che sarà recapitato a ciascun Parlamentare della Repubblica.

La sfida che tutti dobbiamo affrontare è impegnativa, ma l'Italia ha le risorse per vincerla. Assilea e le imprese del lease sono pronte a fare la loro parte.

L'opinione di Roberta Campanelli

NOLEGGIO PER SPINGERE LE MICROIMPRESE

“Small”. Sia dal punto di vista di vista del cliente, sia da quello del fornitore e infine per quanto riguarda l'importo medio dell'operazione di leasing operativo o noleggio. “Una vita in trincea”, come dice la DG di BCC Lease, la quale ci consente di fare un approfondimento sulle micro e piccole imprese.



Roberto Neglia

Diagnostica nel settore automotive, apparecchiature elettromedicali, Information Technology distribuzioni automatica e, da ultimo, agricoltura, sono i settori che vedono BCC Lease maggiormente presente. Roberta Campanelli, quali ricadute hanno avuto sulle PMI gli interventi di sostegno economico emanati a seguito della pandemia di Covid-19?

A parte i fondi per la liquidità, direi abbastanza poco. Tutta la parte del sostegno agli investimenti fa fatica ad arrivare alle piccole e micro aziende. Se i fondi vengono erogati senza considerare la facilità di utilizzarli, l'intervento diventa velleitario.

C'è anche un tema di scarsa cultura finanziaria delle piccole imprese?

Senza dubbio. Anche per la sola moratoria, moltissimi clienti hanno dato per scontato che fosse sufficiente smettere di pagare per attivarla e pochi hanno capito che comunque la quota interessi era dovuta. Abbiamo dovuto gestire richieste per 1/6 dei clienti, pari a 1/4 del fatturato, e siamo preoccupati che - pur avendolo comunicato ai clienti - verosimilmente saranno in difficoltà quando a gennaio si troveranno con una rata. Qui si innesta un secondo aspetto.

Quale?

La locazione operativa, non essendo un prodotto finanziario, non è rientrato nella moratoria. Noi

abbiamo comunque concesso delle agevolazioni ai clienti, ma il punto è che lo Stato - quando interviene - deve farlo con la consapevolezza che oggi locazione operativa e noleggio sono attori importanti e in crescita del sistema finanziario, oltre al fatto che sono posti dalla Commissione europea al centro del Green New Deal.

Lo stesso può dirsi per Super e Iper ammortamento.

Esattamente. Per gli investimenti in beni strumentali in locazione operativa o noleggio i benefici fiscali spettano al proprietario e non all'utilizzatore. Questo non aiuta l'economia reale e rischia di creare una perequazione fra le imprese.

Nei provvedimenti emergenziali del Governo c'è stata una certa prevalenza della modalità “acquisto”. Perché scegliere il lease?

Il lease aiuta le imprese, perché riescono ad avere - in un unico contratto - il bene, la sua manutenzione, i servizi, magari l'assicurazione, il ritiro e lo smaltimento. Tanto più quando, come adesso, ci troviamo di fronte anche alla necessità di seguire una rapida innovazione tecnologica. Pensiamo alla sanità, dove un ecografo in soli sette anni si è evoluto da uno strumento in 2d a uno strumento in 4d, o alla strumentazione dei laboratori di analisi.



C'è un grande beneficio anche per il fornitore del bene, di fatto il *lease* lo aiuta a vendere, a non assumere rischio di credito, a selezionare la propria clientela. Non ci dimentichiamo che è proprio il fornitore che in fasi di contrazione economica si trova in difficoltà, vendendo a clienti che magari non riescono a pagare.

La società di noleggio riesce a essere consulente anche sulle agevolazioni?

Sì, ovviamente se questo è previsto nello strumento normativo.

Una proposta al Governo su come aiutare concretamente le PMI.

Oggi le micro e piccole imprese hanno beneficiato di una sorta di reddito di impresa (facendo una similitudine con quello di cittadinanza, ndr), ma non riescono facilmente a investire. Il metodo giusto è quello del Super ammortamento, che ha dato una forte spinta a crescita e innovazione anche perché era costruito in maniera piuttosto semplice. Basta confrontarlo con il credito di imposta, dove il sistema è molto più complesso e le imprese non ne vedono subito il vantaggio, per rendersene conto. Se non interveniamo con modalità di questo tipo, temo che - a parte i grandi investimenti pubblici - nel *Recovery Plan* ci sia poco spazio per il privato, soprattutto il piccolo, che vuole crescere nella digitalizzazione dell'agricoltura piuttosto che nell'I.T.

L'opinione di Giacomo Carelli

LA MOBILITÀ DEL FUTURO

Il ruolo delle nuove forme di finanziamento, la modalità di utilizzo dei veicoli, l'evoluzione della rete vendita secondo un Gruppo multinazionale, visti con gli occhi del CEO di FCA Bank.



Roberto Neglia

Giacomo Carelli, come immagina la mobilità da qui a dieci anni il CEO di FCA Bank?

Una mobilità sicuramente dove l'aspetto predominante sarà quello dell'uso del bene rispetto alla proprietà. Questo è un trend irreversibile. Immaginiamo un gruppo di operatori che gestiranno questi asset in leasing, noleggio oppure *sharing* e li metteranno a disposizione degli utenti. Il tutto sempre più orientato alle emissioni zero e, probabilmente, a livelli sempre più importanti di guida autonoma.

Questo vuol dire che l'operatore finanziario sarà più al centro dell'attenzione rispetto al produttore industriale?

Non possiamo dire che i costruttori passeranno in secondo piano, perché il cliente cercherà e sceglierà sempre il prodotto. Però le società come la nostra, *captive* che forniscono servizi finanziari, lentamente si muoveranno anche per offrire anche servizi di mobilità. Credo che l'aspetto della commercializzazione vedrà protagoniste società come FCA Bank nello sviluppare sistemi di nuova mobilità.

Guardando gli spot di dieci anni fa si nota che l'autovettura veniva presentata per la meccanica, la tenuta di strada, lo spunto velocistico. Oggi nella comunicazione prevale l'interconnessione, l'intelligenza artificiale. Come lo legge?

Un po' questo è dovuto al fatto che il livello meccanico è forse più simile fra i costruttori, mentre intervengono sul mercato nuovi aspetti e servizi connessi al veicolo. Però non sono trascurati elementi propri dell'automobile, come quello delle emissioni.

Condivide la visione di Assilea che per la mobilità del futuro, anche proprio in chiave di riduzione delle emissioni, serve una visione più organica da parte del decisore pubblico?

Sì. Ad esempio noi in questi anni abbiamo dovuto pensare una nostra rete, quella dei *Leasys Mobility Store*, per creare un'infrastruttura di ricarica. Abbiamo investito non solo per le colonnine, ma anche proprio per portare cavi, potenza, elettricità laddove era necessario. Il ritardo del Paese su questo è noto e ancora incontriamo difficoltà. Nella stessa logica di supportare il cliente, a breve offriremo anche dei sistemi di noleggio che gli metteranno a disposizione uno strumento di ricarica domestico ad uso privato insieme all'auto.

Offrite anche una nuova soluzione commerciale di lease a consumo. Cosa vuol dire?

Si tratta di un *pay per use*. Il cliente non paga un canone iniziale, noleggia la vettura per un periodo - in media 36 mesi - e gli vengono fatturati i chilometri percorsi. Il quantum può variare da

circa 9 centesimi a 18 centesimi a km. Nel primo caso include le coperture principali, come assicurazione R.C. e bollo, nel secondo copre la manutenzione programmata, la Kasko, ecc. Questo modello gira sul valore residuo dell'auto, che rimane più facilmente collocabile al termine del contratto, quando generalmente viene rivenduta, ma anche rinoleggiata.

Potrebbe valere anche per il trasporto pubblico?

Sicuramente il *lease*, promuovendo l'uso del bene, avrà più successo dei finanziamenti tradizionali. Qualsiasi forma che ha a che fare una fatturazione "su misura" è sempre più conveniente per il cliente. Ora, non sono uno specialista in materia, ma certamente credo che questo approccio possa attrarre anche il mondo del trasporto pubblico, laddove l'amministrazione non dovrebbe più occuparsi della manutenzione e

della gestione della flotta di bus.

La sostituzione dell'uso alla proprietà cambierà la catena distributiva? Spariranno gli autosaloni?

Gli autosaloni si stanno adattando, diventando dei punti di vendita di questi nuovi servizi. Per esempio, molte concessionarie del Gruppo FCA sono diventate *Leasys Mobility Store*, negozi dove offriamo tutte le soluzioni di mobilità. E poi continuano a effettuare la manutenzione, a occuparsi della rivendita del bene, ecc.. Direi che rimangono centrali, con un ruolo più moderno.

E l'acquisto online?

L'acquisto tradizionale, come lo abbiamo conosciuto, richiederà del tempo per essere completamente digitalizzato. Online si acquisterà sempre di più tutto ciò che è abbonamento, *car sharing*, noleggio a breve, medio e lungo termine.



Uno strumento ancora poco conosciuto

IL LEASING TRA OCCASIONI MANCATE E OBIETTIVI CENTRATI

Nell'era Covid è necessario mettere in pista innanzitutto le soluzioni finanziarie che possono supportare le imprese nella ripartenza. Sempre più innovativa e sostenibile.



Chiara Palermo

Fine anno, tempo di bilanci. Si valutano gli obiettivi raggiunti e le occasioni mancate. Il 2020 purtroppo non è stato facile e non lo è neanche valutare ciò di cui poter essere orgogliosi e quello che ci ha delusi. Ma nonostante l'emergenza Covid-19 e l'incertezza sul futuro, questo non ci impedisce di tirare le somme. Anzi, proprio le difficoltà, ci spingono a reagire e a trasformarle in nuovi stimoli e nuove opportunità. Con questo spirito proviamo a fare il punto sugli investimenti delle aziende, su ciò che è stato e ciò che potrà essere.

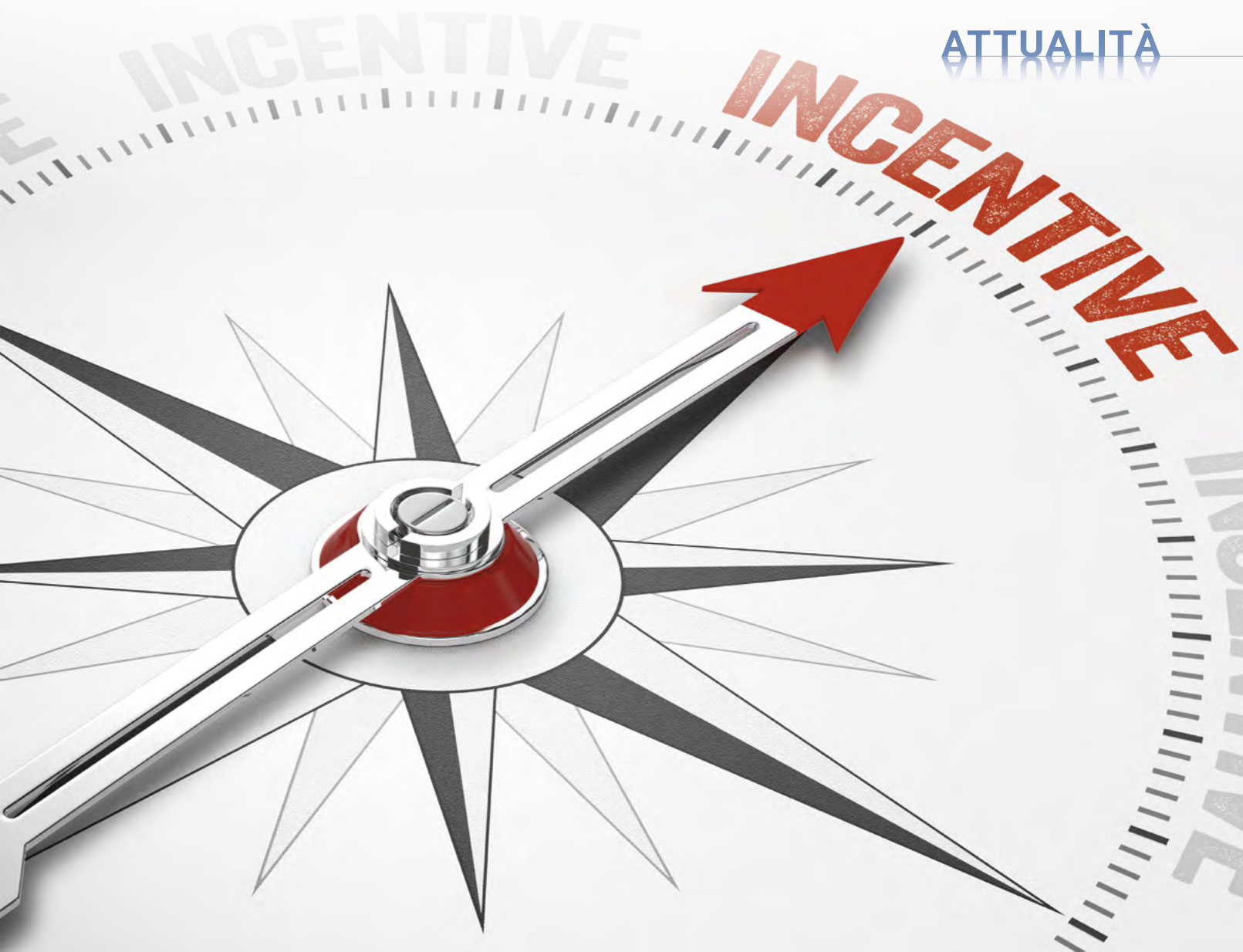
"Ah sì, il leasing, quello delle auto", questo è quello che costantemente Assilea si sente dire in occasione degli incontri istituzionali, ma anche con altre associazioni di categoria o nei confronti con le imprese. E chi in mezzo a "quello strano strumento" ci è cresciuto professionalmente sorride e poi inizia a parlare di strumentale (leasing, ovviamente), auto, nautico, immobiliare ed energy. Nonostante con la legge 124/2017 il leasing sia ormai un contratto tipizzato e con regole ben definite, c'è chi ancora lo considera un acquisto, chi un noleggio. Questa indeterminatezza coinvolge spesso anche il decisore pubblico e, purtroppo, spesso lo porta ad escluderlo da norme di sostegno al comparto produttivo e da alcune agevolazioni. Per alcuni, ingiustificatamente, il leasing è uno strumento con il quale "si finanzia la banca",

anziché l'economia reale. Queste incertezze le abbiamo riscontrate ancor di più proprio nel corso di questa pandemia in cui il Governo ha emanato numerosi provvedimenti volti a fronteggiare l'emergenza e sostenere le aziende e le filiere in difficoltà. Qualche volta ricordandosi del leasing, qualche altra dimenticandosene.

C'è chi ancora considera il leasing un acquisto, chi un noleggio.

Nel corso della moratoria ad esempio, prevista nel c.d. decreto cura Italia, l'Associazione ha avuto l'esigenza di far chiarezza sull'inclusione o meno del leasing operativo nell'ambito della sospensione dei pagamenti. La moratoria infatti, dando la possibilità all'impresa di chiedere la sospensione della sola quota capitale o anche della quota interessi, rende inattuabile la sua estensione ai contratti di leasing operativo che come noto non hanno una suddivisione tra quota canoni ed interessi ma il mero "canone" di riferimento.

Stesso problema è stato affrontato nell'ambito del credito di imposta per le locazioni, previsto con il decreto c.d. Rilancio. Il Governo ha di fatto riconosciuto alle imprese la possibilità anche



per le operazioni di leasing di fruire di un credito d'imposta nella misura del 60% dell'ammontare mensile del canone di locazione e di leasing riferiti ad immobili ad uso non abitativo destinati allo svolgimento dell'attività industriale, commerciale, artigianale, agricola di interesse turistico o all'esercizio abituale e professionale dell'attività di lavoro autonomo.

Purtroppo, però, a seguito di un provvedimento dell'Agenzia delle Entrate, il credito di imposta

è stato limitato solo per le operazioni di leasing operativo. Ciò ha escluso di fatto il leasing da questa agevolazione, considerando che non esistono oggi operazioni di leasing operativo immobiliare. Una sconfitta per il settore, ma, soprattutto, un danno per le imprese che non beneficeranno del contributo.

Nel difficile contesto economico che il Paese sta vivendo, il Governo ha poi deciso di estendere anche al leasing nautico le nuove modalità di calco-

lo dell'imponibile IVA previste inizialmente per il solo noleggio a breve termine di unità da diporto. Una scelta "da primi della classe" nel panorama europeo - quella dell'Italia di cambiare le regole proprio in questo momento, adottando un sistema penalizzante in termini di competitività fiscale - con che rischia però di creare un grande danno economico in primis all'erario. Inevitabilmente i contratti di leasing saranno infatti stipulati in Francia, Malta, Grecia o Lussemburgo e lì verranno versate le imposte.

Con le nuove regole sul leasing nautico, l'Italia rischia l'autogoal


Nel corso di conversione del decreto agosto il Governo aveva presentato un emendamento proprio sulla fiscalità legata al noleggio di imbarcazioni che spostavano la responsabilità del versamento IVA dalla banca -intermediario finanziario all'effettivo utilizzatore dell'unità, come avviene in Francia. L'emendamento però è stato espunto dalla presidenza del Senato, nonostante il testo fosse oramai approvato dalla Commissione bilancio, inserito nel maxi emendamento del Governo e bollinato dalla Ragioneria dello Stato.

Con la garanzia Sace le cose sono andate meglio, nonostante infatti la mera indicazione di "leasing" nel decreto liquidità attraverso un confronto con gli operatori di Sace, la garanzia è stata estesa a tutti gli operatori del settore leasing, è stata creata una convenzione che su alcuni aspetti è andata incontro alle esigenze e peculiarità del prodotto.

Altro risultato positivo raggiunto riguarda la possibilità per le società di leasing di poter far circolare le autovetture con copia conforme. Questo importante risultato fa venir meno il rischio, palesato con l'introduzione del documento unico di circolazione, che il veicolo possa rimanere fermo in attesa dell'emissione del nuovo documento nei casi di passaggi di proprietà o riscatti.

Non ci dilunghiamo poi sull'evidenza che il 40% dell'immatricolato delle auto elettriche viene fatto con la formula del lease (leasing finanziario e noleggio) perché come detto in premessa il leasing non è solo auto ma molto di più.

Uno strumento duttile, che alla fornitura dei beni unisce quella dei servizi manutentivi, formativi, assicurativi.



buSiness
reUse
conSumption
naTure
plANet
socIal
ecoNomic



Questi esempi sono stati analizzati con spirito costruttivo alla luce del fatto che il leasing è investimento. Uno strumento duttile, che alla fornitura dei beni unisce quella dei servizi (manutentivi, formativi, assicurativi, ecc.). Adesso bisogna guardare al futuro. Bisogna guardare a un leasing che viene scelto dal 70% dalle imprese quando è necessario fare investimenti tecnologici, quelli cosiddetti 4.0. Un leasing che sostiene le infrastrutture attraverso la formula del leasing pubblico, citata nel Piano nazionale di ripresa e resilienza. Un leasing che, come evidenziato dalla

stessa Commissione europea incoraggia l'economia circolare alla luce delle caratteristiche del prodotto che fisiologicamente pensano non solo alla vendita di un bene ma anche a poterlo immettere in un mercato secondario.

Quello che da sempre Assilea chiede è di dare la possibilità alle imprese di poterlo scegliere tra gli strumenti finanziari che reputano migliori per la propria azienda, certi che una sana competizione anche tra i diversi strumenti finanziari non può che rendere il sistema migliore.

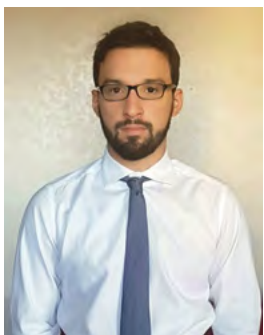
Con il “machine learning” a fianco del leasing per il monitoraggio e la valutazione degli asset

LA DATA SCIENZE NEL MONDO DI BANCHE E SOCIETÀ FINANZIARIE

Assilea aderisce alle best practices di solidità e prudenza nell’ambito dei processi di erogazione e monitoraggio del credito, richiesti dall’EBA, utili anche nella cessione delle posizioni NPE, rendendo disponibili ai Soci soluzioni “in house” di machine learning assolutamente innovative.



Davide D'Auria
Audit and Regulatory
Consultant, Moderari srl



Davide De Toma
M. Sc. in Data Science,
Università di Roma “La
Sapienza”

La nascita della *Data Science* è strettamente legata all’esigenza di coniugare tre fattori: la necessità di tecniche innovative che permettano alle aziende di rimanere competitive in mercati caratterizzati da una frenetica espansione ed evoluzione, la capacità analitica e algoritmica sviluppata negli ultimi decenni da parte delle nuove società IT e la disponibilità di ingenti quantità di dati, di capacità computazionale pressoché illimitata e di facile accesso. Il sempre maggior ricorso alle tecniche statistiche avanzate della *Data Science* da parte degli operatori del comparto bancario e finanziario è anche direttamente correlato all’affermazione delle metodologie BD&AA (*Big Data & Advance Analytics*) nell’ambito del panorama accademico internazionale. Tra queste, una menzione particolare la merita il *Machine Learning*, branca della *Data Science* particolarmente adatta per l’ottimizzazione di processi di diversa natura.

L’utilizzo di tali tecniche - che parte da un’approfondita analisi e pulizia del database originario - permette di invertire il tradizionale paradigma dell’analisi predittiva: il modello

non è più creato a partire da ipotesi formulate dagli esperti del campo ma è allenato automaticamente a partire dai dati e dai fenomeni osservati in passato. Questa nuova generazione di modelli statistici, infatti, studia e impara dai dati a disposizione in modo da replicare quanto appreso in scenari futuri, dove i dati e le informazioni risultano parziali e/o assenti.

Il *machine learning* al servizio dell’ottimizzazione dei processi finanziari

L’introduzione delle tecniche di *Machine Learning* ha permesso una profonda innovazione in merito all’utilizzo dei dati e delle serie storiche fino ad oggi osservate. La particolare capacità inferenziale dei nuovi modelli non parametrici permette infatti l’estrazione di un’informazione qualitativa e quantitativa (*Data Mining*), insieme a una modellizzazione delle dinamiche latenti sottostanti che determinano la variazione dei valori della variabile obiettivo.

Tali nuovi modelli hanno consentito la transizione da un'analisi descrittiva a un'analisi predittiva, capace di intercettare quelle che sono le dinamiche sottostanti al sistema. Il sempre maggior utilizzo delle tecniche di *Machine Learning* risulta oggi la chiave per la trasformazione tecnologica in tutti i campi scientifici, dalla ricerca medica allo sviluppo dei servizi digitali, dalle decisioni strategiche aziendali allo studio dei buchi neri.

A conferma della notevole rilevanza che tali metodologie di analisi iniziano a ricoprire all'interno del panorama bancario e finanziario, in merito all'utilizzo delle stesse si è espresso recentemente anche il Regolatore Europeo (*European Banking Authority* - EBA), il quale attraverso un documento dedicato, "*Final Report on Big Data and Advanced Analytics*", pubblicato il 13 gennaio 2020, ha rilevato un crescente interesse per l'utilizzo di soluzioni BD&AA in capo agli operatori di sistema: già oggi due banche su tre della Zona Euro utilizzano algoritmi di *Data Science* per ottimizzare i processi di gestione interna. Questi ultimi, conferma l'EBA, sono in grado di migliorare l'efficienza e la produttività purché si muovano all'interno di alcuni pilastri fondamentali - quali il *Data Management*, l'infrastruttura tecnologica, la metodologia analitica, l'organizzazione e la *governance* - e garantiscano una serie di "*element of trust*" individuati dal Regolatore.

Sull'utilizzo delle tecnologie si è espressa anche l'European Banking Authority

Con riferimento al contesto bancario e finanziario - e in particolare nell'ambito della valutazione degli asset immobiliari in *leasing* o a garanzia dei finanziamenti erogati - il *Machine Learning* può essere utilizzato per soddisfare le esigenze di valutazione e monitoraggio delle garanzie immobiliari o, nel

caso del *leasing*, dei beni iscritti a bilancio. Tale monitoraggio - che le *best practices* di sistema richiedono sia effettuato in maniera continuativa, affidabile e statisticamente robusta - è inoltre propedeutico, come indicato dalla normativa prudenziale, alla possibilità di beneficiare di vantaggi in termini di minori assorbimenti patrimoniali.

A tal proposito, all'interno delle linee guida recentemente emanate dall'EBA, "*Guidelines on loan origination and monitoring*" - pubblicate il 29 maggio 2020 con l'obiettivo di definire procedure basate su standard orientati alla solidità e alla prudenza nell'ambito dei processi di erogazione e monitoraggio del credito - il Regolatore europeo ha voluto dedicare una specifica sezione ai processi di valutazione delle garanzie reali immobiliari (*leasing* immobiliare), soffermandosi in particolar modo sulle modalità e gli strumenti, definiti dalla normativa prudenziale e dalle *best practices* di settore, utili al fine del corretto perseguimento delle indicazioni dell'Autorità di vigilanza.

Più nel dettaglio, nel paragrafo 7.4 delle citate linee guida sono definiti i requisiti che i modelli statistici avanzati devono possedere ai fini di un loro diffuso utilizzo nelle fasi di valutazione iniziale del bene (al momento della concessione del credito), monitoraggio e rivalutazione dello stesso. In particolare tali modelli devono garantire: i) specificità e granularità con riferimento all'ubicazione geografica (ad esempio codice postale per i beni); ii) elevata precisione soggetta a *backtesting* robusti e costanti che utilizzino l'effettivo prezzo di vendita; iii) l'utilizzo per la stima di un campione ampio, rappresentativo e costituito dagli effettivi prezzi di vendita; iv) dati aggiornati e di alta qualità.

Ciò premesso, occorre sottolineare che il processo di analisi predittiva innescato a seguito dell'utilizzo di tali modelli, fornisce agli



operatori informazioni utili ai fini della fase di istruttoria del credito, della gestione e valutazione periodica *"in house"* degli asset in portafoglio e dell'attività di *due diligence* del portafoglio, propedeutica per la cessione delle posizioni NPE (*Non Performing Exposures*) ad operatori specializzati.

In sintesi, il vantaggio tangibile derivante dall'utilizzo di questi modelli, nello specifico perimetro di analisi individuato, è quello di migliorare gli strumenti a disposizione degli operatori di mercato ai fini dell'attività di va-

lutazione, monitoraggio e rivalutazione degli asset immobiliari, sia con riferimento a quanto disciplinato dalla normativa di settore - si possono citare, a titolo esempio, i requisiti necessari per la valorizzazione degli asset immobiliari contenuti negli articoli 208 e 229 del CRR e le sopra analizzate *best practices* definite dall'EBA - sia al fine di efficientare i processi di gestione, ampliando e arricchendo il patrimonio informativo degli operatori nell'ambito dei processi, tra gli altri, di istruttoria del credito, gestione e monitoraggio periodico e *due diligence* di portafoglio.

PRONTI PER L'AUTOVALUTAZIONE?

Con le scadenze definite da Banca d'Italia, risulta fondamentale iniziare a predisporre la propria Autovalutazione, in modo da implementare le procedure, gli strumenti e i controlli necessari.

sadas

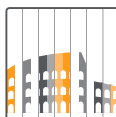
Con un'esperienza pluriennale in ambito AML e con un know-how specializzato in gestione ed analisi dei dati, proponiamo alle Società di Leasing strumenti per automatizzare il **processo di Autovalutazione**, che producono il calcolo del rischio residuo e le rappresentazioni delle informazioni necessarie a corredo della Relazione per Banca d'Italia.



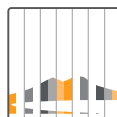
MILANO



ROMA



NAPOLI



PARIGI



Contatti

www.sadasdb.com

sales@sadasdb.com

Assilea e Moderari realizzano OMI Price Prediction per le statistiche di settore più performanti

BIG DATA E MACHINE LEARNING PER LA VALUTAZIONE IMMOBILIARE

Una soluzione che nasce da clustering statico, training, correzione e predizione, clustering dinamico, per consentire agli operatori una migliore valutazione dello scenario "what if...".



Andrea Beverini
Assilea servizi

Il modello "OMI Price Prediction" (OMI PP) - realizzato da Assilea e Moderari con la collaborazione con il dipartimento di *Data Science* dell'Università "La Sapienza" di Roma - è stato sviluppato a partire dalle serie storiche relative al valore degli immobili non residenziali. La base dati è rappresentata dalle quotazioni immobiliari elaborate dall'Osservatorio del Mercato Immobiliare (OMI) dell'Agenzia delle Entrate. Il modello OMI PP intende migliorare le *performance* dell'elaborazione statistica che oggi Assilea mette a disposizione degli operatori.

Nel caso di specie l'analisi predittiva ha riguardato l'andamento futuro delle serie storiche relative al valore degli immobili (analisi *forward looking*), in modo da permettere agli operatori un'analisi del c.d. "*what if scenario*" in base alla quale valutare l'adozione di differenti strategie gestionali.

Più nel dettaglio il modello si sviluppa in 4 fasi:

1. Clustering "statico": il raggruppamento degli immobili fotografa la situazione del portafoglio immobiliare ad oggi (senza predizioni) e ha l'obiettivo di dare un'informativa completa in merito alla tipologia di portafoglio che la società oggi si trova a gestire; tenendo

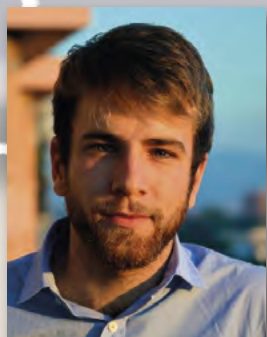
in considerazione sia l'andamento delle serie storiche, sia le caratteristiche specifiche del singolo immobile.

2. Training: allenamento e *backtesting* del modello predittivo a partire dal *clustering* effettuato.

3. Correzione e Predizione: utilizzando il modello allenato si predice l'andamento futuro delle serie storiche dei semestri successivi, il modello corregge l'ultimo valore OMI (sulla base delle quotazioni OMI simili con precisione massima) e predice il valore futuro (stima previsionale del valore nel/i semestre/i successivo/i).

4. Clustering "dinamico": il raggruppamento in oggetto considera non solo i valori della serie storica passata ma anche quelli predetti dal modello, al fine di dare una chiara informativa in merito al posizionamento, attuale e prospettico, del portafoglio immobiliare oggetto di analisi.

Le quotazioni sono corrette analizzando la similarità tra gli immobili



Michele Gentili
Università di Roma "La Sapienza"

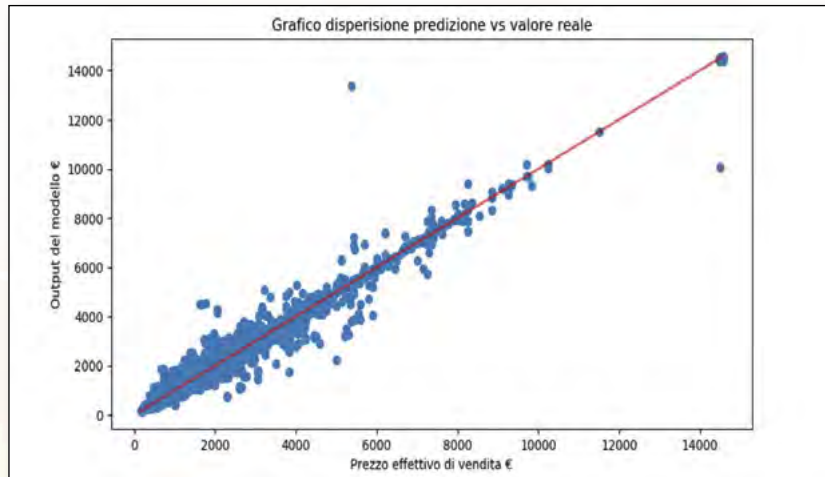
Le quotazioni OMI, basate su prezzi di compra-vendita reali (esclusi, nel caso del leasing, i prezzi di riscatto!) con precisione minore sono pertanto corrette grazie all'analisi dell'andamento delle serie storiche dei valori OMI relativi a immobili simili con precisione massima. Tale correzione è effettuata analizzando la similarità tra gli immobili, ma non considerando solo la vicinanza geografica - caratteristica che ad esempio potrebbe risultare inadeguata per località isolate - bensì facendo leva sulla *clusterizzazione* delle serie storiche, che permette di individuare una similarità che implica una particolare somiglianza delle caratteristiche che hanno guidato l'identificazione dei *cluster*.

In un primo momento l'attività di sviluppo si è focalizzata sull'efficiamento delle performance di quello che è stato definito "Modello base", cioè un modello che ha raccolto in input i dati relativi alle serie storiche OMI e alle caratteristiche specifiche del singolo immobile - senza considerare dati esterni esogeni di alcun tipo - e attraverso algoritmi di *Machine Learning* di tipo "Random forest" (o modelli "ad albero") ha generato predizioni con un elevato livello di affidabilità fino al semestre t+6, ossia 3 anni.

L'attività di sviluppo del modello base ha consentito di analizzare con attenzione quei valori di predizione che in un primo momento si discostavano in maniera considerevole dai valori reali, i c.d. *outlier*. In particolare, lo studio degli *outliers* ha permesso di correggere una serie di errori presenti nel *database* OMI e identificare i *cliff effect* di precisione che determinavano un'errata variazione del valore dell'immobile all'interno del DB OMI.

Il modello sviluppato è in grado di generare predizioni con un elevato livello di affidabilità

L'attività di sviluppo del modello base è stata propeudeutica alla preparazione del secondo step di



sviluppo: una volta certi di avere un modello in grado di generare predizioni con un elevato livello di affidabilità è possibile arricchire tale modello con informazioni esogene rivenienti da base dati esterne.

Il mercato immobiliare è intrinsecamente collegato alla situazione socioeconomica delle aree geografiche a cui appartiene. Assunta questa semplice ma ragionevole ipotesi ci si è potuti dedicare al perfezionamento del modello con l'obiettivo di riuscire a prevedere una variazione del valore di un immobile anche quando quest'ultima è imputabile a fattori non ancora osservati in nessun degli immobili presente nel *database*: non si può prevedere ciò che non è mai stato osservato dai dati!!!

Più in generale si può affermare che le variazioni del mercato immobiliare possono essere raggruppate in due categorie: variazioni dovute a un *normale* andamento del mercato e variazioni dovute a *eventi inattesi* che modificano le dinamiche socioeconomiche di quella provincia, regione o nazione. Basti pensare all'impatto che il Covid-19, e il conseguente *lock-down*, avrà sul mercato immobiliare; a tal proposito la domanda è: si può anticipare tale evento inatteso? La risposta è ovviamente *no*. Non avremmo potuto prevedere il manifestarsi del Covid-19, tuttavia possiamo, quanto prima possibile, anticipare gli



effetti che questo avrà sul mercato immobiliare. Per fare questo però è necessario richiedere al modello di aggiustare le previsioni sulla base di questi *eventi inattesi*. Ecco allora chiara la necessità di considerare nell'analisi variabili quantitative che possano contenere al loro interno informazioni relative all'intensità di tali *eventi inattesi*, in modo da influenzare la predizione del valore del singolo immobile. Ad esempio tra queste variabili, che chiameremo successivamente *dati esterni*, rientrano: la variazione di PIL Nazionale, il numero di imprese in una provincia, i tassi di occupazione etc.

**Oltre al contesto "normale",
è possibile anticipare variazioni di
mercato dovute a fattori inaspettati.**

Se quindi si riesce a stimare la correlazione tra la variazione dei dati esterni e l'andamento fu-

turo del singolo immobile, non si dovrà predire l'effetto diretto degli *eventi inattesi* sui singoli immobili, bensì sarà sufficiente aspettare che suddetto effetto venga registrato da variabili socioeconomiche (c.d. *dati esterni*), le quali, essendo più sensibili a shock esogeni, ne riceveranno con qualche semestre/anno di anticipo l'impatto, e, successivamente, sulla base di tale impatto, stimare il valore futuro dell'immobile.

Il "Modello base" permette di prevedere il valore dell'immobile attingendo alle informazioni relative a una variazione del prezzo dello stesso solo in un contesto di "*andamento normale*" del mercato, cioè nel momento in cui le serie storiche mostrano una continuità tra passato e futuro, tra la categoria catastale e la loro posizione geografica. Tale modello non è però in grado di anticipare variazioni del mercato dovute a fattori inaspettati. Il modello arricchito con i dati esterni, invece, utilizzando dati affidabili (qua-



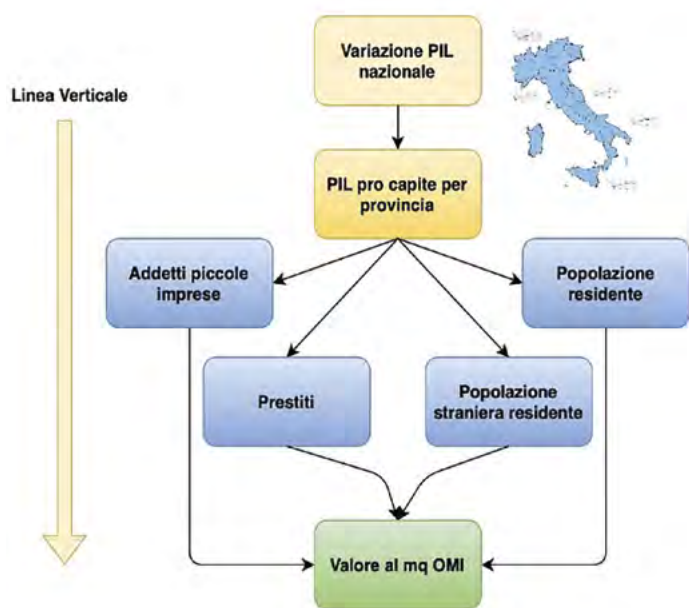
li ad esempio la stima relativa alla variazione di PIL nazionale) si pone esattamente questo obiettivo: prevedere un'eventuale variazione del prezzo dell'immobile dovuta a *fattori extra-ordinari*, prima che questa sia recepita dal mercato.

Si è passati quindi da un algoritmo predittivo di *Machine Learning* di tipo *Random forest* a un algoritmo che utilizza le reti neurali. Una rete neurale ha la capacità di rilevare *pattern* nei dati di input, anche di natura diversa e disomogenei fra di loro, individuando eventuali correlazioni complesse nascoste nei dati. Nel nostro caso quindi, le reti neurali hanno un doppio vantaggio, in quanto, da un lato, sono molto adatte alla predizione delle serie storiche; dall'altro, hanno la capacità di gestire input di natura diversa (quali il valore dell'immobile, i dati esterni, le caratteristiche dell'immobile) e sono quindi in grado di riconoscere correlazioni tra le variazioni di valore degli im-

mobili e i dati esterni.

Con l'obiettivo di inserire nel modello solo i dati che potessero effettivamente migliorare le performance dello stesso, il set di dati esterni a disposizione è stato analizzato nell'ambito della fase di *feature selection*. Tale fase ha avuto la finalità di determinare le variabili effettivamente esplicative sulla base di evidenze statistiche che considerassero anche eventuali correlazioni con *lag o delay* temporali.

A seguito di una approfondita analisi computazionale, le variabili esterne che i test statistici effettuati hanno validato come "eccellenti predittori" del valore degli immobili sono risultate le seguenti: i) Variazione del PIL nazionale; ii) PIL pro capite per provincia; iii) Popolazione residente per provincia; iv) Popolazione straniera residente per provincia; v) Ammontare dei prestiti per provincia; vi) Numero di addetti delle piccole e medie imprese per provincia.



Prediction lines

Le variabili esterne fanno registrare una correlazione sul valore con un ritardo di semestri.

Con riferimento alle variabili elencate è possibile osservare due distinte *prediction lines*: la linea verticale, che prevede la propagazione "a cascata" di correlazioni che legano il *PIL nazionale* al valore dei singoli immobili; e la linea orizzontale, che arricchisce il modello propagando le variazioni di un singolo immobile agli immobili la cui similarità è stata evidenziata in fase di *clustering*. Si può notare che, nell'ambito della linea verticale, il *PIL nazionale* è direttamente collegato al *PIL pro-capite per provincia*, che a sua volta è correlato agli altri dati esterni, i quali hanno mostrato essere direttamente correlati con il valore futuro dei singoli immobili.

Più nel dettaglio, le variabili dei dati esterni direttamente correlate con il valore degli immobili fanno registrare una correlazione rilevante con

un *lag* temporale di quattro semestri, ossia le variazioni osservate nei dati esterni mostrano un impatto sul valore dell'immobile dopo 4 semestri, suggerendo quindi un'elasticità del mercato immobiliare di due anni rispetto ai cambiamenti macro e microeconomici.

La rete neurale e le modalità di predizione appena descritte permettono al modello di prevedere l'effetto sul valore degli immobili derivante da crisi di settore, o più in generale, da uno shock esogeno sull'economia di tipo negativo o positivo. Ad esempio, ipotizzando una variazione negativa del *PIL* (dato le cui stime sono diffuse frequentemente dai principali centri studi nazionali) derivante alla crisi economica legata alla pandemia Covid-19, è possibile quantificare l'effetto negativo che tale variazione avrà, in primo luogo, sulle covariate direttamente correlate con la variabile obiettivo, in secondo luogo, con il *delay* temporale sopra definito, sul prezzo degli immobili.

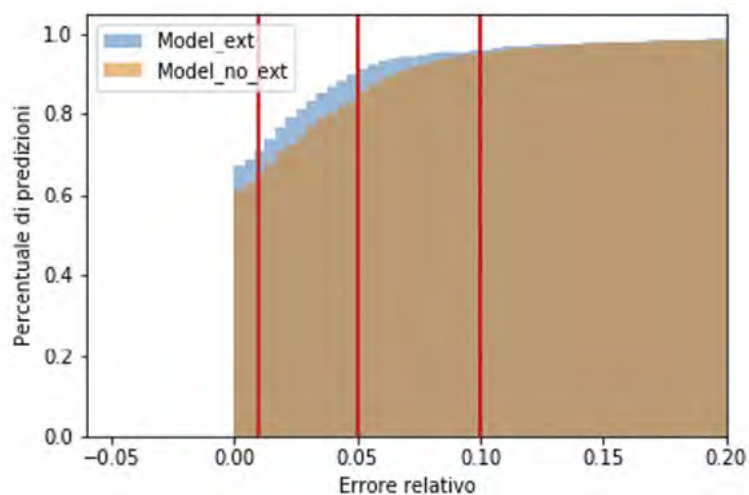
Più in generale, il valore aggiunto del modello arricchito con i dati esterni è rappresentato dalla possibilità di stimare i differenti scenari che si verrebbero a creare all'interno del mercato immo-

biliare al variare dei parametri macro e microeconomici rappresentati dai dati esterni.

Per concludere, le performance del modello arricchito con i dati esterni migliorano sensibilmente rispetto a quelle del "Modello base". Dal grafico sulla distribuzione dell'errore relativo possiamo notare come nell'intero arco predittivo considerato (sommando quindi gli errori relativi alle predizioni da t+1 a t+6) il 70% delle predizioni effettuate dal Modello arricchito con i dati esterni ha un errore nullo (nel "Modello base" tale percentuale è pari al 60%) e il 92% delle predizioni ha un errore relativo minore del 5% (80% nel "Modello base").

A questo punto è chiaro che la valutazione di un immobile non può più essere affrontata solo tramite comparabili o pareri di aggressivi immobiliari; gli operatori leasing devono dotarsi sempre più di strumenti in grado di facilitare comprendere degli eventi e la lettura degli sce-

nari in cui l'immobile trova; strumenti capaci di analizzare il passato, descrivere il presente e definire il futuro. Questi strumenti ci sono ... e anche Assilea ce l'ha!



Un monitoraggio attento è la chiave per contenere il rischio

I NUOVI SERVIZI BDCR, LE PREGIUDIZIEVOLI

La seconda puntata sulla Banca Dati Centrale Rischi del leasing guarda al contenimento delle perdite attraverso la valutazione di pignoramenti immobiliari, fallimenti, ipoteche legali, liquidazioni, sequestri conservativi e ipoteche giudiziali.



Alessandro Berra

Nello scorso numero c'eravamo lasciati con la promessa che avremmo approfondito i nuovi servizi BDCR e visto che "ogni promessa è un debito", cominciamo con il ripagare subito la vostra attesa. La situazione economica attuale ci obbliga ad un'attenta e scrupolosa analisi del portafoglio, che sia esso fatto di cuoio o di carne ed ossa, quindi perché non realizzare uno strumento, a impatto tecnologico zero, che ci avverta (solo) quando c'è qualcosa che non va?

L'idea alla base di quello che abbiamo sviluppato è proprio questa, mettere a disposizione delle aziende del lease diversi "mattoncini" per aiutarle a **costruire la propria sicurezza e ampliare la capacità di monitoraggio**. Il tutto con strumenti semplici che possano essere inseriti nei processi aziendali senza doverli sconvolgere, aggiungendo quindi valore con il minimo sforzo. Una ruota di un più grande ingranaggio che ognuno può decidere come assemblare. La ripercussio-

ne è però di più ampia portata, perché è evidente che questo tipo di meccanismi aiuta il sistema finanziario a supportare le iniziative economiche sane e capaci di generare crescita. Una necessità di cui abbiamo quanto mai urgenza in questa fase di resilienza.

Entriamo nei particolari per vedere insieme come funziona il sistema di monitoraggio che abbiamo realizzato. Le Società che conferiscono i dati nella Centrale Rischi Assilea, congiuntamente alle informazioni dei contratti, delle garanzie e dei beni, inviano anche le anagrafiche dei soggetti intestatari, dei garanti e dei fornitori da cui sono stati acquistati i beni. L'insieme di questi soggetti, a cui la società di leasing è legata, può avere nell'arco della vita del rapporto degli "incidenti di percorso" che, quanto prima vengono intercettati tanto più alta è la probabilità di contenere le possibili perdite.



Aiutare il sistema finanziario a supportare le iniziative economiche sane e capaci di generare crescita.

Abbiamo quindi acquisito gli elenchi dei soggetti italiani con "Pregiudizievoli" e, attraverso un incrocio con i dati conferiti in BDCR, **segnaliamo con un'e-mail ai responsabili del servizio, le variazioni riscontrate settimanalmente sull'intero portafoglio.** Chi sottoscrive il servizio non deve fare altro che controllare la posta e, per eventuali ricerche negli storici, accedere ad un nuovo portale dedicato nel quale trovare tutte le informazioni e tutte le schede dei soggetti segnalati. È possibile avere informazioni anche attraverso ricerche puntuali o ricerche massive inviando un file CSV con l'elenco delle posizioni da analizzare.

Questo servizio non è unico sul mercato e sappiamo che le informazioni sono reperibili da fonti pubbliche, ma abbiamo voluto realizzare **questo strumento che semplifica le procedure e snellisce il carico di lavoro.**



Il servizio è già fruibile in modalità di monitoraggio per tutte le società contribuenti



The dashboard features a sidebar with navigation icons for 'Scrivania', 'Soggetti con procedure attive', 'Interrogazioni massive', and 'Interrogazioni singole'. The main area contains three large buttons: 'Soggetti con procedure attive' (with a warning icon), 'Interrogazioni massive' (with a magnifying glass and plus icon), and 'Interrogazioni singole' (with a magnifying glass icon). Below these is a search section titled 'INTERROGA PER CODICE FISCALE' with a text input field for 'Codice fiscale' and a green 'Cerca' button.

The search results page shows a table of active procedures. The table has columns for 'Data aggiornamento', 'N. contratti', 'Debito residuo', 'Importo insolvenza', 'N. contratti', 'Debito residuo', and 'Importo insolvenza'. Below the table, there is a detailed view of a specific procedure with a date of 25-08-2018 and a type of 'Amministrativa Procedure'. The detailed view includes a text description of the procedure and a small table with columns for 'Data aggiornamento', 'N. contratti', 'Debito residuo', and 'Importo insolvenza'.

Data aggiornamento	N. contratti	Debito residuo	Importo insolvenza	N. contratti	Debito residuo	Importo insolvenza
21-09-2020	2	€ 541.777	€ 14.452	3	€ 108.370	€ 0
14-05-2020	3	€ 545.545	€ 14.452	3	€ 108.334	€ 0
07-05-2020	2	€ 545.545	€ 14.452	3	€ 108.334	€ 0
31-08-2020	2	€ 545.545	€ 14.452	3	€ 108.334	€ 0
24-09-2020	2	€ 545.545	€ 14.452	3	€ 108.334	€ 0

in BDCR, ma anche per tutte le altre che vogliono tenere sotto controllo i propri elenchi Clienti, Fornitori e Garanti con interrogazioni mirate.

Come procedere per attivare il servizio? Semplice, è sufficiente scrivere all'indirizzo BDCR@assileaservizi.it per un demo oppure contattate il Direttore Commerciale Assilea

Andrea.Beverini@assileaservizi.it.

Sfruttare al massimo i dati significa ottenere nuovi vantaggi e nuovi servizi e quindi non ci siamo fermati e abbiamo arricchito le interrogazioni della BDCR e del PLF con le stesse informazioni sulle Pregiudizievoli. Ma di questo parleremo nella prossima puntata dedicata ai "Nuovi Servizi BDCR".

Soluzioni a portata di mano



GRANDANGOLO - ph. Jannoon028/Freeipik



TREBI Generalconsult
Full Service Software

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

www.trebi.it

In attesa delle nuove regole dall'Agencia delle Entrate

60° SALONE NAUTICO, UN SUCCESSO CON IL LEASING PROTAGONISTA

L'approfondimento delle tematiche di settore e le operazioni di mercato hanno visto le società di locazione finanziaria e la stessa Assilea al centro della kermesse. La migliore degli ultimi 10 anni. Ottimi i dati di stipulato dei primi nove mesi dell'anno.

di Mario Tambelli

Un successo di Confindustria Nautica, della fiera, di Genova e della Liguria, forse del Paese e, non ultimo, delle **società di leasing, al centro della 60ma edizione**. Che non potrà essere facilmente dimenticata. Unica fiera nautica europea a riuscire ad essere in linea con le regole dell'Organizzazione Mondiale della Sanità, la presenza di oltre 800 aziende, praticamente tutte le novità del mercato esposte, ben 71.000 visitatori, *sold out* rispetto al massimo consentito dalle misure anticovid. **Indubbiamente una scommessa vinta.**

L'economia del settore corre grazie al leasing. Indispensabile mantenerlo competitivo.

gato Mescieri - "che certifica il forte contributo in termini di coesione territoriale del settore, con un **+30,5% del numero di contratti siglati al Sud**, con una progressione decisamente superiore a quella del Nord del Paese". Solo dieci anni fa il Mezzogiorno pesava intorno al 20%. L'81% del totale dei contratti riguarda persone fisiche, in calo invece le operazioni verso le unità commerciali impiegate in locazione e noleggio. Quasi 800 milioni di euro il gettito IVA diretto dell'ultimo decennio, un dato che Assilea ha voluto ricordare soprattutto alle istituzioni di governo nel momento che **dal 1° novembre è atteso il documento dell'Agencia delle Entrate con le nuove modalità di calcolo dell'imponibile IVA** (ne parliamo in altro articolo). Se non sarà competitivo con gli altri Paesi, UE innanzitutto, ma anche extra europei a cominciare dal Regno Unito, il rischio è di vedere evaporare l'intero ammontare (poco meno di 80 milioni di euro l'anno), senza contare la perdita sulle imposte generato dall'immatricolazione delle barche sotto altra bandiera e la sosta in porti extranazionali. Unico termine di paragone è il nefasto impatto della cosiddetta "Tassa Monti", che causò il mancato introito per circa 800 milioni di euro a causa della fuga di 40.000 unità da diporto.

Tornando al Salone, la cerimonia inaugurale ha visto gli interventi dell'On. **Paola De Micheli**, Ministra delle Infrastrutture e Trasporti, **Giovanni Toti**,

Cominciamo dai numeri, portati dal neo **Presidente di Assilea, Carlo Mescieri**, in apertura della manifestazione. Nei primi nove mesi dell'anno il settore ha già eguagliato i volumi di stipulato leasing del 2019 e quindi ci si può aspettare un trend di crescita a fine anno proiettato fino a un robusto +30%. "E' interessante notare la distribuzione geografica" - ha spie-

I NUMERI DEL 60° SALONE

824 espositori

18 le anteprime mondiali di imbarcazioni e navi

200.000 mq tra spazi a terra e in acqua di cui il 90% all'aperto

71.168 visitatori

20 Paesi di provenienza dei giornalisti esteri

73 eventi tra convegni, seminari, workshop tecnici, conferenze e presentazioni



Presidente della Regione Liguria, **Carlo Ferro**, Presidente di ICE, **Saverio Cecchi**, Presidente di Confindustria Nautica, e **Andrea Pancani**, vicedirettore del TG La7. *“Per riuscire in questa impresa”* - ha spiegato Cecchi - *“è stato determinante il supporto delle istituzioni del territorio, Regione Liguria e Città di Genova in primis, che proprio nell'emergenza hanno dimostrato la grande capacità di fare sistema, e di ICE Agenzia. Non abbiamo mai messo in discussione la realizzazione del nostro evento. Questo è il fondamento della missione dell'Associazione nazionale di categoria, ma come farlo”*. La ministra vola alto, forse troppo, anche perché le norme annunciate lo scorso anno dallo stesso palco non sono arrivate. Dunque: *“il Governo ritiene Genova strategica”* - ma sta parlando della Città - *“e investe su portualità e sostenibilità”*. Poi rac-

conta *“la fatica e l'orgoglio di vincere la paura”* che certamente le imprese conoscono bene. I padroni di casa si comportano come tali e tutto fila liscio.

Il Salone ha mostrato un'industria nautica più che resiliente alla contrazione dell'economia.

Sbrigate le formalità - mai come quest'anno vedere salire il tricolore e ascoltare l'inno nazionale è stato emozionante - è tempo di fare visita all'esposizione. Solo occhi sorridenti, anche perché le facce sono coperte dalle mascherine che indossano rigorosamente tutti, per un'edizione che si dimostra insospettabilmente efficace dal punto



di vista commerciale. La flotta del **Gruppo Sanlorenzo**, unica società quotata in Borsa, impressiona con la "scultura" SX112, oltre ad esporre anche la gamma sportiva **Blugame**, che con il BGX 60 reinventa la distribuzione spaziale dello yacht a motore. Il Gruppo Azimut svela il nuovo Magellano 25 metri, con le superfici impreziosite da una polvere di bronzo, e segna anche il ritorno di una nave **Benetti** al Salone grazie all'Oasis 40 metri. Emerge **Amer**, con un 29 metri di grandissima raffinatezza. **Ferretti** mostra la prima motovedetta dell'ultimissima generazione, consegnata per l'occasione allo Stato maggiore dei Carabinieri. **L'Evo R6 Open** impressiona con la poppa che si apre e si dispiega sul mare per ben tre dei suoi

lati. Una nuova isola galleggiante accoglie il mondo dei maxi Rib, che certo non possono definirsi gommoni, con nomi come **Sacs**, **Pirelli**, **Anvera**, **Magazzù** con la nuova gamma pilot house Targa. Poi **Zar Formenti**, con 22 battelli esposti, fra cui la nuova ammiraglia cabinata 95 SL. Anche **Invictus** cresce in dimensioni e mostra un 14 metri dalle linee scolpite, mentre il **Libeccio** 8.5 ammalia con le forme classiche del gozzo sorrentino. Fa bella mostra di sé anche **Mambo**, la prima barca interamente realizzata con stampa in 3d. Nell'area vela, sorpresa, gli stand diventano delle isole galleggianti. L'ammiraglia è il **Mylius** 80,25 metri di lunghezza fuori tutto interamente in fibra di carbonio. Accanto ai blasonati **Swan** di patron Leonardo Ferragamo, a lungo presente in fiera, spicca il nuovo tiratissimo 44 piedi "race" di **Grand Soleil**, che mostra interni da crociera pura. **Excess**, il nuovo marchio di catamarani del Gruppo Bénéteau espone in anteprima il rivoluzionario 11 metri.

**+12% il fatturato del 2019,
+5,4% l'occupazione della
componente industriale.**



Impossibile raccontare tutto, ma questa carrellata è forse sufficiente a rappresentare l'impressione netta non solo di un Salone che c'è e di una industria nautica più che resiliente alla contrazione dell'economia, ma la capacità di battere la sveglia di quella parte del Paese che reagisce. *"Secondo una rilevazione effettuata l'ultimo giorno, per il 65% degli operatori è stato il migliore Salone degli ultimi 10 anni in termini di contatti e contratti"*, conferma il Presidente di Confindustria Nautica, Saverio Cecchi.

L'industria nautica italiana tiene grazie alla vocazione internazionale e al rinnovato interesse del mercato interno, segnando un robusto **+12% nel 2019**, quinto anno consecutivo di crescita a doppia cifra. La produzione industriale torna a sfiorare i 5 miliardi di euro di fatturato, un valore quasi doppio rispetto ai minimi del 2013/2014. Aumentano anche il numero degli **addetti effettivi, +5,4%** nel 2019,

così come il **contributo della nautica al PIL, +11,9%**. La filiera si attesta sui 12 miliardi, con oltre 183.000 occupati.

Il prof. **Marco Fortis** (Fondazione Edison), intervenuto al **"Boating Economic Forecast"**, ha delineato il quadro del commercio con l'estero che conferma le unità da diporto italiane nella **top ten** dei prodotti - con **saldo commerciale superiore al miliardo** - il cui export è cresciuto di più negli ultimi vent'anni e un lusinghiero **nono posto assoluto**. La classifica 2019 degli esportatori mondiali nel settore della cantieristica nautica posiziona l'Italia al secondo posto, con 2,6 miliardi di dollari, in crescita del **+19,6%** rispetto al 2018. Per quanto riguarda il saldo commerciale nel settore della cantieristica nautica, l'Italia si classifica invece prima, con un totale complessivo 2,2 miliardi di dollari (elaborazioni di Fondazione Edison su dati Istat e ITC-UN Comtrade). *"Abbiamo un*





sistema molto competitivo che si è orientato sempre più sull'innovazione, anche a livello delle piccole e medie imprese. Le nostre imprese sono in pole position non appena riprenderà il mercato internazionale", ha concluso Fortis, "la vera sfida dei prossimi anni è la crescita di tutto il tessuto economico, nonché la digitalizzazione e ammodernamento della pubblica amministrazione".

L'Ufficio Studi di Confindustria Nautica ha presentato un'indagine su un campione significativo di aziende associate per valutare il trend dell'anno 2020. Rispetto alle stime effettuate durante il lockdown, che ipotizzavano una riduzione del fatturato di almeno il -13%, "questa distribuzione dimostra una forte differenziazione degli impatti dell'emergenza sanitaria sulle diverse tipologie

delle nostre imprese", spiega il responsabile **Stefano Pagani Isnardi**. "E' pertanto ancora possibile una chiusura dell'anno solare 2020 con una tenuta complessiva del settore trainata dall'industria, mentre soffrono porti, charter e servizi". Emerge inoltre un quadro di maggiore fiducia **per il 2021, con 8 imprese su 10 che vedono il prossimo anno su livelli di stabilità o di crescita del fatturato**. Per rafforzare la ripresa, **Francesco Tilli**, Chief External Relations Officer di **SIMEST**, ha delineato i nuovi strumenti a disposizione delle imprese "che in questi mesi sono stati adeguati alle necessità delle aziende in un'ottica di ampliamento, potenziamento, digitalizzazione". E il decreto emanato ad agosto, di cui aspettiamo gli strumenti attuativi, prevede espressamente misure di sostegno proprio per gli eventi fieristici, con l'obiettivo di sostenere e dare nuovo slancio alle aziende.



Per il *secondo*
anno consecutivo
un'*eccellenza*
del settore Leasing



Credit Management
& Collection Awards

StopSecret
MAGAZINE • TV • EVENTI



Credit Management
& Collection Awards

ECCELLENZA
Agenzia di Recupero Crediti settore Leasing
- edizione 2019 -

Per aver sviluppato specifiche strategie per la gestione ed il recupero dei crediti del mondo leasing che hanno portato l'azienda ad essere riconosciuta e valutata dai Clienti un'eccellenza del comparto.

Vincitore:
Service Credit S.p.A.



SERVICE CREDIT[®]
collection lab

www.servicecredit.it
info@servicecredit.it

Lo Stato rischia 72 milioni di euro di gettito IVA l'anno

IL LEASING NAUTICO

L'analisi dei recenti provvedimenti in materia di IVA sui servizi di locazione finanziaria e noleggio di unità da diporto.



di Ezio Vannucci
Moore's Rowland Partners

Nei recenti mesi, il Legislatore e l'Agenzia delle Entrate hanno emanato diversi provvedimenti per scrivere le nuove regole in materia di calcolo dell'imponibile IVA delle prestazioni di locazione, anche finanziaria, e di noleggio di unità da diporto ponendo definitivamente fine alla procedura di infrazione della Commissione europea iniziata a febbraio 2018. Dette regole, da applicarsi a partire dal 1° Novembre 2020, "mandando in pensione" il cosiddetto metodo delle "percentuali di presumibile utilizzo" del 2001.

Corre l'obbligo di ricordare che la Francia, destinataria di analogo lettera di infrazione, nel contempo ha deciso, già a marzo scorso, di sospendere qualsiasi modifica alla riduzione forfettaria del 50% (che corrisponde ad una aliquota effettiva del 10%), che continua ad applicarsi a tutte le prestazioni di locazione e noleggio sia a breve che lungo termine. Ciò crea una palese distorsione della concorrenza tra Stati europei confinanti, entrambi grandi player nel settore della nautica, con gravi ripercussioni economiche già dai prossimi mesi.

Entrando nell'analisi delle nuove regole, si ricorda che la Legge di Bilancio 2020 all'art. 1, comma 725, aveva stabilito che le prestazioni di servizi di locazione e noleggio a breve termine (ovvero con durata del contratto inferiore a 90 giorni) di unità da diporto, erano da considerarsi effettuate al di

fuori dell'Unione europea solo qualora **sia dimostrata - con adeguati mezzi di prova - l'effettiva utilizzazione del mezzo di trasporto al di fuori delle acque territoriali comunitarie.**

La legge di Bilancio 2020 aveva inoltre stabilito che l'Agenzia delle Entrate avrebbe dovuto emanare un provvedimento con il quale venivano stabiliti gli "adeguati mezzi di prova" utili a dimostrare l'effettivo impiego dell'imbarcazione al di fuori delle acque territoriali comunitarie. Tale Provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate, stante l'emergenza Coronavirus, è stato pubblicato solo lo scorso 15 Giugno 2020.

Le regole precedenti continuano a trovare applicazione ai contratti stipulati al 1.11.2020

Il legislatore con il decreto-legge Semplificazioni del 16 luglio 2020, n. 76, convertito nella Legge n.120 del 11 Settembre 2020, intendendo **estendere le modifiche ben oltre i rilievi evidenziati dalla Commissione in tutti i documenti del procedimento di infrazione**, ha modificato l'originario comma 725 della legge di Bilancio 2020 estendendo le nuove regole anche alle prestazioni di servizi di locazione e noleggio a lungo termine di unità da diporto (ovvero con durata del contrat-

to inferiore a 90 giorni), e pertanto intervenendo anche sul cosiddetto "leasing nautico" (articolo 48 del d.l.).

Il richiamato decreto Semplificazioni ha inoltre rinviato la decorrenza della nuova disciplina IVA dal 1° Aprile 2020 al 1° Novembre 2020. Pertanto oggi tutti gli operatori del comparto noleggio e locazioni di unità da diporto, comprese le Società di leasing, si trovano a decorrere dal prossimo primo novembre 2020 a dover applicare nuove regole IVA ai propri contratti.

Al riguardo, occorre precisare che l'Agenzia delle Entrate a seguito di un proficuo confronto con Confindustria Nautica, con la recente **Risoluzione n. 62 del 30 settembre 2020**, coerentemente con quanto era stato previsto dal punto 6 del Provvedimento direttoriale prot. n. 234483 del 15 giugno 2020, ha precisato che le percentuali indicative del presumibile utilizzo delle imbarcazioni al di fuori delle acque territoriali dell'Unione europea come delineate nelle Circolari 47/E del 2002, 38/E del 2009 e 43/E del 2011, possono continuare a trovare applicazione in relazione a tutte le operazioni dipendenti da un contratto stipulato anteriormente alla data del 1° novembre 2020, sia di noleggio, sia di locazione ed simili (si pensi al contratto di locazione finanziaria per "costruendo"), sia a breve che a lungo termine.

Il Provvedimento direttoriale prot. n. 234483 del 15 giugno 2020 sopra richiamato, in attuazione del comma 725 della Legge di Bilancio 2020 ha individuato le modalità e i mezzi idonei a dimostrare l'effettiva fruizione e l'effettivo utilizzo delle prestazioni di servizi di locazione e noleggio di unità da diporto a breve termine al di fuori dell'Unione europea. Essendo tali istruzioni emanate prima delle modifiche apportate dall'articolo 48 sopra richiamato, come precisato dalla Risoluzione n.47 del 17 agosto 2020, non sono applicabili ai contratti a lungo termine e pertanto anche al leasing nautico.

Per quanto riguarda il "regime di prova" dell'effettivo utilizzo dell'unità da diporto al di fuori dell'Unione europea (da considerarsi fuori



dal campo di applicazione dell'Iva nazionale), il punto 4.1 del provvedimento direttoriale richiama il principio del "tempo" di navigazione nonché dell'ormeggio/sosta presso porti ubicati al di fuori dell'Unione europea.

Tale approccio a parere di chi scrive, può dare origine a gravi comportamenti elusivi dell'operatore o del diportista e soprattutto a una forte riduzione del gettito per le casse del nostro erario, in particolare se si decidesse di mutare le regole del "breve termine" anche ai contratti "a lungo", senza adottare adeguati correttivi. Si pensi a un diportista (utilizzatore di un contratto di leasing nautico) che, pianificando l'ormeggio invernale (ottobre/maggio) della propria unità, scelga la nuova Marina di Montenegro: in questo modo otterrebbe automaticamente una riduzione della base imponibile dei canoni di leasing di 2/3 pari, pari a un'aliquota effettiva del 7,3%, indipendentemente dalla lunghezza dell'unità.

E' da auspicarsi che l'Agenzia delle Entrate valuti che il fattore "tempo" non può essere applicato senza correttivi al contratto di locazione finanziaria di unità da diporto e prenda spunto dalle soluzioni che Assilea e Confindustria Nautica hanno presentato negli ultimi mesi.

Luci e ombre dei due testi a confronto

D.I. "SEMPLIFICAZIONI" E "AGOSTO": LEASING NON PERVENUTO

I due provvedimenti sono corposi, ma dimenticano il settore del LEASING, i cui numeri e i recenti interventi della Commissione europea confermano essere un volano irrinunciabile per la ripresa del nostro Paese.



Marco Agoglia

Per descrivere gli interventi estivi del Legislatore (il decreto Semplificazioni e il decreto Agosto) si potrebbe evocare uno di quei settori che durante la crisi da Covid-19 ha subito senza dubbio i danni maggiori: quello dell'Automotive. Infatti, come per un veicolo è importante non solo il suo motore, ma anche la sua alimentazione (oggi più

che mai, da fonti rinnovabili), così il legislatore, con il decreto Semplificazioni, si è preoccupato del funzionamento dei meccanismi che tradizionalmente presidono alle attività dei protagonisti del sistema economico (Pubbliche amministrazioni e imprese private) e, con il decreto Agosto, ha ulteriormente incrementato le già ingenti risorse



se iniettate in quel sistema con i suoi precedenti interventi (dl Cura Italia, dl Liquidità, dl Rilancio).

A fronte della vasta congerie di misure legislative e delle notevoli risorse messe a disposizione, però, **manca un'attenzione esplicita per il leasing**, che i numeri registrati da Assilea e i recenti interventi della Commissione europea confermano essere un volàno irrinunciabile per la ripresa.

IL D.L. SEMPLIFICAZIONI

Nel tentativo di riportare nell'estrema sintesi di questa sede le principali misure approntate, si ritiene opportuno partire dal primo dei due interventi in ordine cronologico, cioè il decreto Semplificazioni. Questo Decreto, dal contenuto piuttosto variegato, va considerato anzitutto per le numerose **modifiche apportate al Codice dei contratti pubblici** (D.lgs. n. 50 del 18.04.2016).

Si tratta di disposizioni estremamente eterogenee, tra le quali è utile segnalare specialmente quelle dirette ad accelerare le procedure per

l'aggiudicazione di contratti pubblici sotto e sopra le soglie comunitarie. Tali disposizioni infatti, unitamente a quelle che hanno inciso sulle **casistiche e modalità di sospensione e prosecuzione dei lavori** e a quelle che hanno enunciato espressamente le responsabilità del "responsabile unico del procedimento" e del singolo operatore economico, si propongono di **incentivare gli investimenti pubblici, favorendone la loro realizzazione**. Nella stessa prospettiva, va notata la **deroga ad ogni disposizione di legge** (fatta eccezione per quella penale, per il Codice delle leggi antimafia, per i vincoli europei inderogabili in termini di appalti pubblici e per alcuni principi del Codice dei contratti pubblici, compresa la disciplina in materia di subappalto) dettata per talune fattispecie, che accompagna gli interventi per taluni settori come quello dell'**edilizia scolastica, universitaria, sanitaria, giudiziaria e penitenziaria**, quello **delle infrastrutture per attività di ricerca scientifica e per la sicurezza pubblica**, quello **dei trasporti e delle infrastrutture connesse e**



quello relativo alla realizzazione del Piano nazionale integrato per l'energia e il clima (PNIEC). Infine, giova rammentare le disposizioni volte a favorire gli interventi di ricostruzione disposti dai Commissari straordinari nelle aree colpite negli anni da eventi emergenziali.

In questa complessa ed articolata prospettiva, può giocare un ruolo importante e quasi "naturale" il **leasing finanziario**, tipologia di partenariato pubblico-privato ben nota al Codice che, per le sue peculiarità, si presta a un agevole impiego indipendentemente dalla tipologia di opera pubblica considerata e che si auspica possa essere promosso dal Legislatore, anche con il supporto di Assilea, tra gli impegni di spesa dei soggetti pubblici.

Su un altro versante, è apprezzabile come il Decreto Semplificazioni sia intervenuto con prime misure per la facilitazione e la diffusione dell'uso della **firma elettronica avanzata** e dell'**identità digitale** per l'**accesso ai servizi bancari**, misure che senza dubbio favoriscono e rendono più efficienti

gli adempimenti antiriciclaggio dei soggetti finanziari e, conseguentemente, più rapide e sicure le operazioni di finanziamento, anche in leasing.

Sotto il profilo delle **attività di impresa**, dell'**ambiente** e della **green economy**, elementi costituenti il fattore comune trainante degli ultimi interventi legislativi e dei prossimi sviluppi del sistema economico nazionale ed europeo, va osservato che la varietà delle disposizioni di interesse si accresce notevolmente.

In questo ambito, infatti, troviamo alcune modifiche alla misura di sostegno agli investimenti delle imprese c.d. "**Nuova Sabatini**", tra cui va annoverato l'innalzamento da 100.000 a 200.000 euro della soglia entro la quale il contributo statale in conto impianti viene erogato in un'unica soluzione, anziché in più quote, alle PMI beneficiarie.

Sempre in questa sede si riscontra la norma con cui è stato esteso anche ai servizi di locazione, anche finanziaria, noleggio e simili, non a breve termine, di imbarcazioni da diporto rese a com-



mittenti non soggetti passivi il principio per cui, per prevenire casi di doppia imposizione, di non imposizione o di distorsione di concorrenza ai fini dell'IVA, il luogo della prestazione dei servizi si considera al di fuori della Unione europea qualora attraverso adeguati mezzi di prova sia dimostrata l'effettiva utilizzazione e l'effettiva fruizione del servizio al di fuori dell'Unione europea. Una norma, di notevole impatto (negativo) sul **leasing nautico**, che si giustifica in seguito alla procedura di infrazione avviata sul punto dalla Commissione europea nei confronti dell'Italia e che si spera non produca l'effetto distorto di condizionare il mercato europeo di queste imbarcazioni a danno del nostro Paese.

Ancora, ma nella prospettiva del **settore Automotive**, vanno menzionate: la modifica della data di entrata in vigore prevista per le procedure telematiche legate al **Documento Unico di Circolazione (DUC)**, prorogata dal 31 ottobre 2020 al 31 marzo 2021; l'estensione anche al leasing (oltreché al noleggio al lungo termine) della facoltà di ricorrere alla copia conforme della **carta di circolazione**; l'introduzione della possibilità per **tassisti e noleggiatori con conducente (NCC)** di scegliere la formula del noleggio a lungo termine per acquisire in uso il proprio veicolo di lavoro.

Sul piano delle **energie da fonti rinnovabili**, invece, non possono non richiamarsi anzitutto la semplificazione e razionalizzazione dei procedimenti amministrativi (ad esempio, rilascio della Valutazione di Impatto Ambientale - VIA) per la **realizzazione di impianti per la produzione di tali energie**, l'incentivazione per il potenziamento o la ricostruzione di impianti di produzione obsoleti (c.d. revamping) e la nuova disciplina dei controlli e delle sanzioni in materia di incentivi, evidenziandosi come tali interventi possano naturalmente essere realizzati anche in **leasing**.

Un'attenzione speciale poi è stata dedicata alla realizzazione di punti e stazioni di ricarica di veicoli elettrici (c.d. **colonnine di ricarica**). Con il decreto Semplificazioni, infatti, è stata elaborata

una **disciplina organica della materia**, che si propone di favorire la loro realizzazione nelle aree pubbliche e private. Inoltre, sono state chiarite le **competenze dei Comuni** a riguardo e individuate **alcune prime agevolazioni**, che si uniscono a **semplificazioni** delle relative **procedure amministrative**. Anche in questo caso, va sottolineato come anche la costruzione di tali infrastrutture possa essere effettuata con lo strumento del **leasing**, che mostra di essere adatto anche a questa importante esigenza del Paese.

Da ultimo, è stata predisposta una procedura semplificata per il rilascio di **garanzie pubbliche su finanziamenti, anche in leasing**, per la realizzazione di **programmi specifici di investimento e operazioni, anche in partenariato pubblico privato**, legati agli obiettivi del **Green New Deal**. Ruolo centrale in tal senso è stato affidato a SACE S.p.A., che rilascerà le suddette garanzie sulla base di un'apposita convenzione col MEF.

Passando all'analisi del **decreto Agosto**, in linea con la prospettiva evidenziata in premessa, va anzitutto notato come il **Legislatore**, con tale decreto, abbia **notevolmente incrementato le risorse a disposizione della Pubblica Amministrazione** per la messa in sicurezza degli edifici e del territorio degli enti locali, per la realizzazione di opere pubbliche di efficientamento energetico e di sviluppo territoriale sostenibile, per la manutenzione straordinaria e l'incremento dell'efficienza energetica delle scuole di Province e Città metropolitane, nonché per la messa in sicurezza di vecchi ponti e viadotti di Province e Città metropolitane e per la costruzione di nuovi. È evidente come in ognuno di questi ambiti, specialmente per la tipologia di opere pubbliche interessate, sarà fondamentale la possibilità di ricorrere anche al **leasing pubblico**.

Nella stessa prospettiva, vanno annoverati il **rifinanziamento** della misura c.d. **"Nuova Sabatini"**, quello degli interventi del **Fondo Centrale di Garanzia** e quello delle misure gestite dall'**ISMEA**.

Fondamentale è poi la disposizione racchiusa nell'art. 65 del decreto, con la quale è stata disposta la generale proroga al 31 gennaio 2021 della **moratoria straordinaria prevista dall'art. 56 del d.l. Cura Italia** in favore delle PMI e dei professionisti. Tale moratoria, come è noto, ha interessato anche i finanziamenti concessi in **locazione finanziaria** e, conseguentemente, le scadenze dei canoni di leasing pattuiti. Per i soggetti già ammessi alla moratoria, la proroga opererà automaticamente senza alcuna formalità, salva la facoltà di rinuncia. Diversamente, per i soggetti che ancora non vi hanno avuto accesso, la moratoria sarà concessa secondo le medesime condizioni e modalità previste dall'art. 56, fino al 31 dicembre 2020. Inoltre, a tale proroga è stata accompagnata l'**esten-**

sione temporale della garanzia offerta dalla Sezione speciale del Fondo di Garanzia di cui all'art. 56, comma 6, del D.L. Cura Italia.

Peraltro, con autonoma disposizione, si è stabilito che, **per le imprese del comparto turistico**, la suddetta proroga opererà fino al 31 marzo 2021 e non, come previsto dalla proroga generale, fino al 31 gennaio 2021. In più, sono stati sospesi fino al 31 agosto 2020 i termini di scadenza di vaglia cambiari, cambiali e altri titoli di credito.

Sul versante del settore Automotive, sono state notevolmente incrementate le risorse per **l'acquisto, anche in locazione finanziaria, di autoveicoli a basse emissioni**. Inoltre, sono stati aumentati i contributi destinati al settore



dell'autotrasporto (imprese esercenti l'attività di trasporto di passeggeri su strada che non siano soggette ad obbligo di servizio pubblico) per il rinnovo, anche tramite acquisto in leasing, del relativo parco veicoli, con proroga al 31 dicembre 2020 (dal 30 settembre 2020) del termine per l'avvio degli investimenti che possono accedere ai finanziamenti.

Per favorire l'attività di impresa e la stipula di nuovi finanziamenti, è stata estesa al 15 ottobre 2020 l'applicazione delle norme che consentono la **sottoscrizione semplificata di contratti bancari, finanziari e assicurativi** introdotte, rispettivamente, dai Decreti Liquidità e Rilancio e, similmente, sono state mantenute le modalità di svolgimento semplificate delle assemblee delle

società per azioni, delle società in accomandita per azioni, delle società a responsabilità limitata, delle società cooperative e delle mutue assicuratrici convocate entro il 15 ottobre 2020 (termine dello stato di emergenza).

Sul piano fiscale, vi è stata un'ulteriore rateizzazione dei versamenti sospesi in base al decreto Rilancio (ad es., ritenute sui redditi di lavoro dipendente, trattenute relative all'addizionale regionale e comunale, IVA), sono state disposte diverse **esenzioni dall'imposta municipale propria (IMU) per i settori del turismo e dello spettacolo** e differito il termine di versamento della tassa automobilistica per i veicoli concessi in locazione a lungo termine senza conducente.



SIMPLIFY

La disciplina in arrivo dal 1° ottobre

LE NUOVE DISPOSIZIONI PER L'ARBITRO BANCARIO E FINANZIARIO

La Banca d'Italia il 12 agosto scorso ha emanato le nuove regole, in linea con l'UE, sui sistemi di risoluzione stragiudiziale delle controversie in materia di operazioni e servizi bancari e finanziari.



Giuseppe Roddi
Docente e consulente
di Compliance
bancaria-finanziaria

L'Arbitro Bancario Finanziario (ABF) fu introdotto nel 2009 allo scopo di dirimere in modo semplice, rapido ed efficace le controversie tra i clienti e gli intermediari, svolgendo in autonomia le proprie funzioni, con una organizzazione territoriale inizialmente formata da tre Collegi (Milano, Roma e Napoli), cui se ne sono aggiunti altri 4 (Torino, Bologna, Bari e Palermo). La Banca d'Italia - presso le cui sedi i Collegi operano - oltre a detenere compiti di carattere normativo per l'emanazione delle disposizioni applicative e di nomina dei membri dell'organo decidente, svolge attività di supporto (grazie alle Segreterie tecniche periferiche ed alla struttura centrale) dell'apparato che viene in tal modo a configurarsi.

L'attività dell'ABF, quale sistema alternativo di risoluzione delle controversie, assume rilievo per il conseguimento di obiettivi di efficienza e competitività del sistema finanziario: meccanismi efficaci di definizione delle liti incentivano il rispetto dei principi di trasparenza e correttezza nelle relazioni con la clientela; migliorano la fiducia del pubblico nei prestatori dei servizi bancari e finanziari; costituiscono un utile presidio dei rischi legali e reputazionali a beneficio della stabilità degli intermediari e del sistema bancario-finanziario nel suo complesso. L'ABF non è un giudice vero e proprio, bensì un organo decidente. La Corte Costituzionale ha chiarito che non rientra fra gli

organi con funzione di giurisdizione, le sue pronunce non hanno effetti definitivi come le sentenze, la sua tutela si aggiunge, non si sostituisce, a quella giurisdizionale.

**Dirimere in modo semplice,
rapido ed efficace le controversie
tra clienti e intermediari**

Le decisioni dell'ABF sono pubblicate ed integrano il più ampio quadro informativo di cui la Banca d'Italia dispone nello svolgimento della propria funzione regolatrice e di controllo. Ai sensi del d.lgs. 4.3.2010, n. 28, e del d.l. 24.4.2017, n. 50 (convertito con l. 21.6.2017, n. 96) l'esperimento della procedura dinanzi all'ABF costituisce - in alternativa al ricorso al procedimento di mediazione disciplinato dal medesimo decreto - condizione di procedibilità della domanda giudiziale relativa a contratti bancari e finanziari.

Nel corso di un decennio l'importanza di questo particolarissimo "giudice" si è progressivamente affermata, con soddisfacenti riscontri da parte della clientela che vi ha fatto ampiamente ricorso e, soprattutto, con positivi ritorni di tipo sistemico.

Il 1° ottobre sono entrate in vigore le "Disposizioni

di Banca d'Italia sui sistemi di risoluzione stragiudiziale delle controversie in materia di operazioni e servizi bancari e finanziari” del 12 agosto 2020 (*Disposizioni*). Il provvedimento - che realizza l'allineamento con le previsioni della direttiva ADR (2013/11/UE) (*alternative dispute resolution*) e del d.lgs. n. 130/2015 che l'ha recepita - si propone di accrescere l'efficienza e la funzionalità dell'ABF, al fine di ridurre i tempi di risposta alla clientela e di migliorare l'organizzazione del lavoro dei vari Collegi decidenti.

Le *Disposizioni* introducono, fra l'altro, il nuovo limite di competenza temporale, per cui non possono essere sottoposte all'ABF controversie relative a operazioni o comportamenti anteriori al sesto anno precedente alla data di proposizione del ricorso. Ciò si applicherà dal 1° ottobre 2022. Fino a quella data, potranno continuare ad essere sottoposte all'ABF le controversie relative a operazioni o comportamenti non anteriori al 1° gennaio 2009 (ossia al limite di competenza temporale sinora vigente).

Fissati i tempi massimi di risposta ai reclami della clientela da parte degli intermediari

La cancellazione della notizia dell'inadempimento della decisione da parte dell'intermediario dal sito internet dell'ABF (che è unica, ma significativa, sanzione comminabile) è disposta anche per gli inadempimenti pubblicati prima della data di applicazione delle *Disposizioni*, purché siano decorsi 5 anni dalla pubblicazione dell'inadempimento e, per quelli su cui il Collegio ha accertato il tardivo adempimento integrale alla decisione, 1 anno dall'integrazione della notizia dell'inadempimento originario.

Sempre dal 1° ottobre 2020, sono diventate efficaci anche le modifiche alla sez. XI, §.3 delle “*Disposizioni in materia di trasparenza delle operazioni e dei servizi bancari e finanziari - correttezza delle relazioni tra intermediari e clienti*” apportate con il Provvedimento della Banca d'Italia del 19.3.2019,



relative ai tempi massimi di risposta da parte degli intermediari ai reclami della clientela, la cui vigenza era stata rinviata per esigenze di coordinamento normativo. Il nuovo termine di risposta - 60 giorni invece di 30 - concerne i reclami presentati agli intermediari dopo il 1° ottobre 2020.





REUNIO

WE SOLVE, YOU GAIN



**Remarketing
internazionale**



**Credit management
per il leasing**



**100 anni
di esperienza**

Ripartiamo, insieme.

Servizi di Outsourcing

per Banche e Società di Leasing

Servizi e soluzioni su misura per la gestione vincente
di attività in BPO

Service Fondo Centrale di Garanzia

- Valutazione parametri di accesso
- Invio richiesta di accesso al Fondo Centrale di Garanzia
- Gestione delle posizioni
- Attivazione della garanzia

Service Legge Sabatini

- Verifica domanda di agevolazione
- Prenotazione contributo
- Trasmissione domanda e contratti
- Consulenza per tutti gli adempimenti
- Assistenza diretta all'impresa

Partner di fiducia per il tuo BPO



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