

ANNO II N.2
MARZO-APRILE 2019

MAGAZINE

Leasing

LOCAZIONE FINANZIARIA e NOLEGGIO A LUNGO TERMINE



postatarget
magazine

CENTRO/00726/05.2018
DAL 09/05/2018

Posteitaliane

Soluzioni a portata di mano



GRANDANGOLO - ph Jamoon028/FreePik



TREBI Generalconsult
Full Service Software

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

www.trebi.it

MAGAZINE Leasing

CONTENUTI

4 | EDITORIALE

29 | **2018. UN ANNO**
DI LEASING MAGAZINE

6 | NUMERI LEASING

40 | INTERVISTA

*Parlando di leasing con Giancarlo Bartoletti
Responsabile Direzione Crediti Problematici
Alba Leasing*

8 | NUMERI NLT

*Il NLT frena, forse consolida,
nel frattempo il segmento "privati"
si fa sempre più interessante*

45 | EVENTI

L'innovazione a Lease 2019

11 | INTERVISTA

*Parlando di NLT con Pietro Teofilatto
Direttore Noleggio Lungo Termine ANIASA*

47 | RATING

*L'importanza del rating come strumento
di autovalutazione e di allerta precoce*

14 | NEWS LEASING | NLT

49 | VISIONI | SUONI



Questo editoriale avrebbe dovuto intitolarsi “Tre Paesi in uno” e iniziare così: “Un’Italia virtuale, quella distratta dai social e dagli slogan della politica; quella reale, dei numeri e dei problemi di tutti i giorni; quella che tira la carretta, nonostante tutto. Una nazione che ogni giorno viene bersagliata da una girandola ipnotica e sovraccarica di parole dai governanti e, a seguire, dai media; un’economia in allarme...”

Fausto Batella, fondatore e direttore della rivista che stringete fra le mani, ha fatto in tempo a scrivere soltanto queste poche righe prima di lasciarci per sempre. Se n’è andato all’improvviso in una soleggiata mattina primaverile, placidamente, senza soffrire, e un giorno questa consapevolezza riuscirà

forse ad esserci di qualche conforto, ma oggi c’è spazio soltanto per il dolore, per il senso di vuoto, per lo smarrimento.

Si scrive spesso, in questi casi: nulla sarà più come prima. Parole che per la nostra redazione non si riducono, non possono ridursi a una semplice frase di circostanza. Perché Fausto non si limitava a dirigere questa rivista. Fausto era la rivista.

La sua visione, la sua passione e la sua esperienza trentennale erano in ogni singola pagina di Leasing Magazine, come a suo tempo erano state in ogni singola pagina di Leasing Time, testata con cui, per quasi quindici anni, abbiamo raccontato il mondo della locazione finanziaria e dei suoi protagonisti. Nella nuova avventura editoriale io e lui ci eravamo scambiati i ruoli di editore e collaboratore, ma anche così non c’è mai stato dubbio su chi tra noi fosse la forza propulsiva della rivista, su chi fosse l’apprendista e chi avesse ancora tanto da insegnare.

Fausto è stato un direttore esigente, con se stesso prima ancora che con quelli con cui lavorava, ma mai prevaricante. Sapeva infondere sicurezza, sapeva guidare. Aveva idee molto chiare sulla direzione da imprimere a questo progetto, forte di un’esperienza pluridecennale nel settore e di una vita parallela come scrittore-giornalista, ma quelle idee non ha mai voluto imporle: era sempre disponibile al confronto, sempre pronto a mettersi in discussione, a sperimentare nuove vie e nuove iniziative. Come firma, poi, aveva un talento raro: qualsiasi argomento affrontasse in un articolo, sapeva “marchiare” le pagine che scriveva. L’impronta personale dei suoi interventi, in particolare gli editoriali, ha rappre-

sentato senz'altro uno dei tratti caratteristici – e irreplicabili – della rivista fin qui. Per questo la sfida si fa più ardua, ora che Fausto ci ha lasciato, ma forti dei suoi insegnamenti siamo pronti a raccoglierla e rilanciarla. Leasing Magazine continuerà nel solco tracciato da lui, crescerà sotto la sua spinta originaria e non smetterà mai di seguire i suoi insegnamenti. In questi difficili giorni abbiamo ricevuto innumerevoli attestati di stima e di affetto da parte di operatori, collaboratori e amici che fanno parte del mondo leasing, del noleggio a lungo termine e degli altri settori di cui ci occupiamo. Un grazie a tutti, di cuore, per le bellissime parole che avete speso per lui.

Qui termina l'editoriale pubblico e inizia, se mi è permesso, quello privato, perché Fausto Batella non era soltanto un direttore talentuoso, un professionista riconosciuto e un maestro irraggiungibile. Fausto Batella era anche e soprattutto mio padre – un padre affettuoso, presente, paziente, che sapeva farsi rispettare senza essere severo e autoritario, e che non ha mai smesso di essere un punto di riferimento per quanti lo circondavamo. Amici e famigliari sapevano di poter contare su di lui nel momento del bisogno, e così è sempre, puntualmente, stato. A volte era difficile tenere il suo passo, fra i mille progetti che coltivava nei più svariati campi, quelli che hanno visto la luce e i tanti che aveva ancora in cantiere, accumulati nelle pile di cartelline, ritagli e appunti che ammassava (disordinatamente!) nel suo studio e praticamente in ogni angolo di casa, o soltanto abbozzati in testa e discussi brevemente durante una cena o una colazione. E che non potranno più essere realizzati. Quelli sul leasing e il NLT ne costituiscono soltanto una parte, due fra i tanti mondi che mio

padre ha voluto e amato raccontare, mosso da una curiosità inesauribile e appassionata che lo spingeva a vivere “alla Fausto” ogni suo interesse: ci si immergeva completamente, sviscerandolo il più compiutamente possibile, appropriandosene, per poi creare una narrazione su di esso. Fu così per il football americano, del quale è stato uno dei pionieri e uno dei principali cantori in Italia, autore di numerosi libri e direttore della prima rivista italiana sull'argomento, a lungo l'unico membro europeo dell'associazione dei ricercatori professionisti di questa disciplina e, nei ritagli di un tempo vissuto con intensità prodigiosa, commentatore in tv delle partite della NFL. Non pago di tutto questo, ha scritto libri tradotti anche all'estero per dare voce agli italoamericani che si sono distinti negli sport USA, si è dedicato alla Beat Generation raccontando gli anni universitari di Jack Kerouac, halfback in una squadra di college, ha scritto di musica, ha fondato case editrici, si è dedicato anima e cuore a progetti innovativi come Campi di Carta, ha pubblicato raccolte di poesia. E poi le riviste sul franchising, e la pittura, e il tifo per la Roma... Era una personalità vulcanica, eppure a guardarlo non l'avresti detto, con quei suoi modi pacati e tranquilli: un vulcano gentile. Fausto non c'è più, e l'unica cosa che resta è cercare di fare mia la più grande lezione di vita che mi ha dato: nonostante la serie infinita di problemi di salute che lo ha accompagnato negli anni, non ha mai smesso di guardare avanti in modo propositivo, sereno. E sempre col sorriso sulle labbra.

Fa' buon viaggio, babbo.

Alessio Batella



I mercato del leasing e del noleggio nei primi due mesi del 2019 registra circa 108 mila nuovi contratti per un valore di oltre 4 miliardi di euro.

Il leasing operativo vede una crescita del 25%, in linea con quella del mese precedente, accorciando il distacco con il leasing finanziario che negli ultimi anni ha consentito di accedere

agli incentivi di cui al superammortamento. Buona anche la dinamica del finanziamento di veicoli commerciali, sia in leasing (+13,2%) che in noleggio (+6,7%). Cresce il leasing immobiliare da costruire (+76,1%). I volumi totali del mercato però vedono una flessione rispetto all'anno precedente (-16,9% in numero e -12,2% in valore). Su questa dinamica pesano

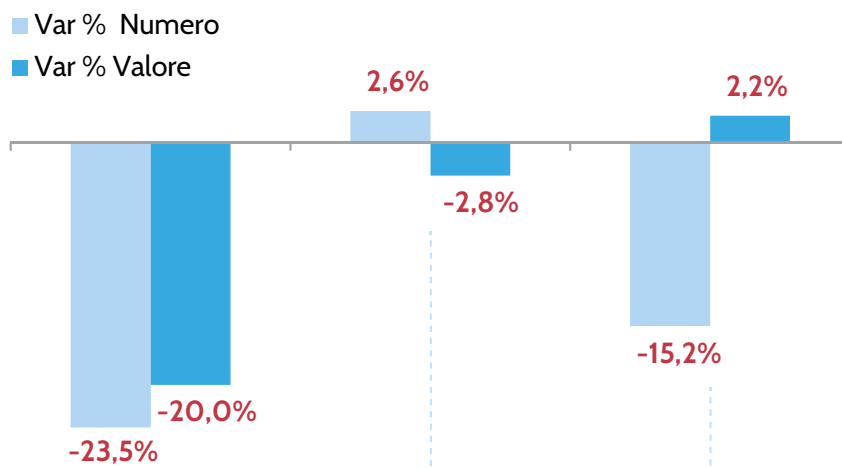
Stipulato leasing gennaio-febbraio 2019

STIPULATO LEASING GENNAIO-FEBBRAIO 2019	Numero	Valore	Var. % Numero	Var. % Valore
Autovetture in leasing*	15.796	576.561	-45,5%	-46,6%
Autovetture NLT*	43.155	1.067.001	-18,5%	-5,4%
Veicoli commerciali in leasing*	5.741	175.135	12,6%	13,2%
Veicoli commerciali NLT*	5.913	121.506	-1,0%	6,7%
Veicoli Industriali	3.035	294.499	-9,1%	-7,4%
AUTO	73.640	2.234.702	-23,5%	-20,0%
Strumentale finanziario	14.842	926.140	0,8%	-8,6%
Strumentale operativo	18.621	271.052	4,1%	24,6%
STRUMENTALE	33.463	1.197.192	2,6%	-2,8%
AERONAVALE E FERROVIARIO	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Immobiliare costruito	417	258.831	-19,2%	-28,0%
Immobiliare da costruire	125	258.328	1,6%	76,1%
IMMOBILIARE	542	517.159	-15,2%	2,2%
ENERGY	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
TOTALE GENERALE	107.681	4.016.381	-16,9%	-12,2%

Valori in migliaia di euro. Fonte: Assilea.

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

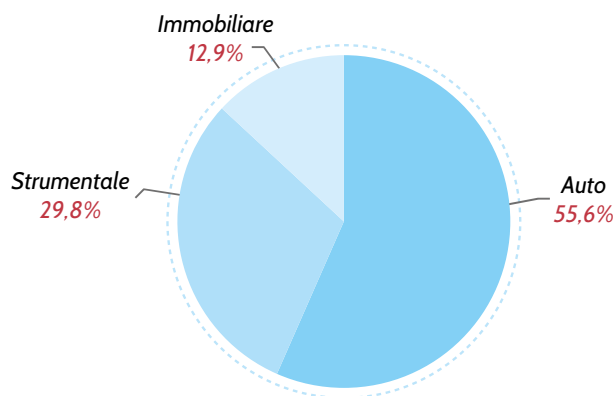
Variazione percentuale gennaio-febbraio 2019/18



Fonte: Assilea.

i persistenti segnali di debolezza del contesto economico, il termine degli incentivi fiscali di cui al superammortamento e la frenata delle immatricolazioni. In particolare, a risentirne di più è proprio il settore Automotive con una flessione del 20% nei valori, dovuta principalmente al forte rallentamento registrato sul numero e valore delle immatricolazioni di autovetture in leasing e NLT. Il leasing Strumentale mostra una ripresa del numero dei contratti crescendo del +2,6% rispetto allo stesso periodo del 2018, mentre vede una leggera riduzione nei volumi (-2,8%) influenzata dalla dinamica dello strumentale finanziario e dalla segmentazione degli incentivi dell'iperammortamento per fascia d'importo. <

Ripartizione per comparto (valori di stipulato)



Fonte: Assilea.

Il NLT frena, forse consolida, nel frattempo il segmento “privati” si fa sempre più interessante



el primo bimestre 2019 il NLT ha tirato un po' i remi in barca; nel solo mese di febbraio il comparto ha immatricolato 27.352 veicoli (automobili e veicoli commerciali), con un decremento di 3.620 unità sullo stesso mese del 2018. Il calo è dell'11,7% ed è stato del -17,2% a gennaio. In un solo bimestre, il NLT ha fatto registrare 8.500 immatricolazioni in meno e, a pagare dazio, sono stati soprattutto i grandi player. L'unica società tra le big a registrare il segno positivo è stata **Arval** con un +8%.

Ma in testa alla classifica è tornata **Leasys** con una quota di mercato, nel bimestre, del 23,6% (-3,1%), seguita da Arval con il 22,1% (+4,6%). **ALD Automotive** è al 15,7% (-4,4%) e **LeasePlan** al 12,7% (-2,3%). Di segno negativo l'andamento delle altre società, tranne che per **Alphabet**, **SIFÀ** ed **ES Mobility**.

Tra gli osservatori si fa sempre più spazio la sensazione che, oltre ai ritardi nelle consegne da parte delle case automobilistiche che si sono registrati negli ultimi mesi del 2018, le società del NLT stiano cambiando le loro strategie commerciali, antepoendo il risultato economico ai volumi; dopo annate di crescita a due cifre è giunto il momento di consolidare? Staremo a vedere.



Nel frattempo negli ultimi giorni di marzo arriva una stima di **ANIASA** che fornisce uno spaccato sul noleggio a lungo termine a privati, che mostra la propria efficacia ed economicità con automobilisti, anche senza partita IVA, che percorrono tra i 10 e i 25.000 km annui; nel caso di percorrenze inferiori potrebbe essere conveniente valutare anche altre soluzioni di mobilità condivisa: nel contesto cittadino il car sharing offre una valida alternativa, così come il noleggio a breve termine per gli spostamenti nei fine settimana.

«Costo fisso e pacchetti “all inclusive” stanno determinando il successo della formula» ha evidenziato **Massimiliano Archiapatti**, presidente ANIASA. «A parità di modello e di percorrenza, stimiamo una convenienza media del 15% rispetto alla proprietà, senza contare altri

vantaggi, come non immobilizzare l'intero capitale per l'acquisto o il tempo risparmiato per la "burocrazia dell'auto" (bollo, assicurazione, manutenzione, eventuali multe o incidenti). E si evitano le complicazioni e illusioni collegate alla vendita dell'usato».

Visitando i siti dei diversi operatori del settore è possibile ottenere un preventivo chiaro sulla vettura che si vuole prendere a noleggio e sui servizi associati: per una city-car si possono spendere circa 240 euro al mese, IVA compresa, per una monovolume siamo sui 300. È necessario comunque valutare l'importo

dell'anticipo, valutare la percorrenza media e la durata dei contratti, generalmente dai 36 a 48 mesi, e i servizi richiesti.

Secondo uno studio condotto dall'associazione con la società di consulenza Bain&Company, il cliente-tipo privato del noleggio a lungo termine è uomo (52%), mediamente più giovane, più informato e benestante rispetto a quanti scelgono la proprietà; un utente più "green", pronto anche all'alimentazione elettrica. Si noleggia principalmente per motivi di lavoro o di pendolarismo e per sostituire la seconda auto in famiglia. <

NLT: dashboard febbraio 2019 (vetture + veicoli commerciali leggeri)

Classifica Società NLT	2019		2018		Diff.	Diff. %	Diff. MS 2019/2018
LEASYS	11.797	23,6%	15.627	26,7%	-3.830	-24,5%	-3,1%
ARVAL	11.028	22,1%	10.215	17,5%	813	8,0%	4,6%
ALD	7.829	15,7%	11.740	20,1%	-3.911	-33,3%	-4,4%
LEASEPLAN	6.343	12,7%	8.781	15,0%	-2.438	-27,8%	-2,3%
VOLKSWAGEN	3.114	6,2%	4.147	7,1%	-1.033	-24,9%	-0,9%
ALPHABET	2.539	5,1%	1.490	2,5%	1.049	70,4%	2,5%
MERCEDES-BENZ	1.249	2,5%	1.268	2,2%	-19	-1,5%	0,3%
SIFA	1.228	2,5%	628	1,1%	600	95,5%	1,4%
CAR SERVER	1.143	2,3%	1.677	2,9%	-534	-31,8%	-0,6%
RENAULT / NISSAN	779	1,6%	387	0,7%	392	101,3%	0,9%
ATHLON	713	1,4%	1.256	2,1%	-543	-43,2%	-0,7%
PSA	348	0,7%	483	0,8%	-135	-27,9%	-0,1%
PROGRAM	249	0,5%	69	0,1%	180	261,6%	0,4%
PAN	61	0,1%	148	0,3%	-87	-58,6%	-0,1%
GFC	16	0,0%	10	0,0%	6	62,4%	0,0%
NLT Altre	1.508	3,0%	407	0,7%	1.101	270,5%	2,3%
NLT da riclassificare	0	0,0%	113	0,2%			
Noleggio Lungo Termine	49.945	100,0%	58.446	100,0%	-8.501	-14,5%	

Elaborazioni Dataforce su fonte Ministero Infrastrutture e Trasporti e ACI.

SOLUZIONI FINANZIARIE PER LE IMPRESE

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

LEASING NAUTICO - STRUMENTALE - IMMOBILIARE FACTORING PROSOLVENDO E PROSOLUTO

ConCREDITO

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



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

RATA DEL MUTUO PRIMA CASA TROPPO ALTA?

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

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

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

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

Oppure vieni a trovarci a Viareggio - Via Scirocco, 53

www.concredito.it

Parlando di ntt...

A cura di Fausto Batella



con **Pietro Teofilatto** Direttore Noleggio Lungo Termine **ANIASA**

Pietro Teofilatto è stato responsabile materie economiche e tributarie nel sistema Confindustria, prima in Ausitra e dal 1986 in FISE – Federazione Imprese di Servizi. Dal 1989 segue lo sviluppo del settore del noleggio veicoli rappresentato da ANIASA (Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio e dei Servizi Automobilistici), di cui è Direttore Sezione Noleggio a Lungo Termine, nonché rappresentante e speaker in sede istituzionale. Si interessa in particolare di questioni fiscali, di normativa dei trasporti e di dati e statistiche sul noleggio. È autore di articoli su stampa specializzata e cura i rapporti con le associazioni dell'automotive. Sposato con avvocato partenopeo e con tre figli maschi, va, dovunque, ad ogni concerto di Bruce Springsteen e studia la storia della sua famiglia.

Il panorama del NLT alla fine del 2018: i numeri e i fatti salienti dal suo punto d'osservazione...

Cinque anni di crescita, una flotta arrivata a 900.000 veicoli, un'incidenza sul mercato passata dal 10% al 24%. Il 2018 ha visto altro record di immatricolazioni con 265.000 autoveicoli e 45.000 veicoli commerciali. Un business per davvero in corsa con un portafoglio di 75.000 aziende e 3.000 PA. È in atto un deciso cambiamento sul bene auto. Un esempio che indica l'evoluzione dei costumi è il mondo dei concessionari. Fino a qualche anno fa assisteva preoccupato allo sviluppo del noleggio, oggi ne ha compreso la valenza come moltiplicatore di attività, compreso l'after market. Nel 2018 dealer e concessionari hanno immatricolato quasi 35.000 veicoli uso noleggio, un sistema di servizi che aiuta nella delicata fidelizzazione del cliente.

Il suo commento sulle previsioni 2019 dei centri studi sul mercato automotive, negative su molti fronti e positive per il NLT?

Gli indicatori economici e finanziari di inizio anno non sono certo promettenti, PIL e pro-

duzione industriale in difficoltà. Di fronte a queste incertezze, su cui il Governo è chiamato a dare risposte concrete e non proclami, le scelte aziendali sono inevitabili: aspettare, rinviare investimenti, rivedere le politiche. Per il NLT ci aspettiamo comunque un trend in crescita, anche se non come gli anni precedenti, probabilmente anche una proroga di contratti in attesa di maggiore chiarezza di scenario.

Ci illustra il livello raggiunto – e gli ulteriori margini di sviluppo attesi – nel segmento degli utilizzatori privati?

Stiamo assistendo ad una bella sfida. Dopo il successo con le grandi e medie imprese, e con sempre più micro aziende e partite IVA clienti affezionati, il NLT ha aperto la porta ai privati. Ad oggi possiamo indicare 40.000 contratti. Non si tratta di un "easy business", qui la domanda è individuale, con esigenze per il singolo. Varie sono le proposte delle società di noleggio e di recente delle stesse case auto con servizi personalizzabili per durata e chilometri. C'è la possibilità di permuta del veicolo in proprietà riducendo così i canoni. È

ancora presto per indicare il futuro. Però un Paese all'avanguardia sulla mobilità come l'Olanda sta avendo un boom di contratti di NLT per privati: nel 2017 hanno superato quota 100.000. Erano 35.000 nel 2015.

Qual è la situazione della mobilità elettrica nel settore e quali sono attualmente, a suo giudizio, le principali limitazioni?

I dati sono in crescita, il 2018 ha visto un aumento del 150%, passando da 2.000 a 5.000 nuove vetture elettriche. Ovviamente sono numeri piccoli per la realtà delle nostre strade dove circolano circa 12.000 auto elettriche, di fronte ai 38 milioni con altre alimentazioni. I costi dell'elettrico sono ancora alti, cominciano però a vedersi più colonnine. C'è ancora strada da fare, ma il noleggio può dare un forte contributo, in quanto è l'attore principale dell'elettrico, con oltre il 60% delle immatricolazioni.

Quanti sono gli addetti nel NLT? E quali sono le figure professionali più ricercate?

Parliamo di 3.500 addetti, numeri non esau-

stivi della rilevanza economica che il settore ha generato. L'indotto collegato al NLT è infatti di 20.000 unità, dipendenti e professionisti di imprese specializzate nei servizi automotive. Si spazia dai servizi informatici, all'assistenza, al soccorso stradale, alle attività di manutenzione, alla fornitura e gestione di black box. L'esperienza in campo automobilistico è certo vantaggiosa, ma il settore è aperto alle intelligenze che diano sviluppo e creatività in ogni area aziendale. Anticipando tutta la filiera automotive, il settore è entrato in velocità nell'era dei servizi di mobilità, affiancando al classico noleggio una serie di utilità sempre più desiderate dal mercato. La digitalizzazione della mobilità, perfezionando l'uso della telematica, è di sicuro un'area su cui investire.

Ci può indicare i canali più utilizzati dalle varie società per lo sviluppo commerciale?

Rete diretta ed indiretta sono costantemente in movimento. I broker sono una realtà emergente dove professionalità e conoscenza del territorio sono le armi vincenti. *21.02.2019*

NEWS leasing & noleggio a lungo termine



Il CdA di **Alba Leasing**, riunitosi sotto la presidenza di **Luigi Roth**, ha approvato il bilancio al 31 dicembre 2018. L'esercizio si chiude con un utile al lordo delle imposte di 15,8 milioni di euro, in crescita del 94,6% rispetto al 2017, che genera un utile netto pari a 11,3 milioni di euro in forte aumento rispetto agli 1,6 milioni dell'anno precedente. Tale positivo risultato è il frutto di un'efficace gestione di tutti i comparti aziendali e del forte sviluppo del business. Allo stesso tempo, nel 2017, sull'utile avevano anche avuto effetto svalutazioni straordinarie relative ad avviamenti pregressi.

Alba Leasing, che quest'anno entra nel decimo esercizio di attività, ha chiuso il 2018 con uno stipulato pari a 1.524 milioni di euro, in aumento del 5% rispetto ai 1.452 milioni di euro del 2017. Ammontano a circa 13mila i nuovi contratti stipulati, per un ticket medio per contratto di 120 mila euro, a conferma dell'attenzione riposta anche al frazionamento del rischio. Il peso preponderante sull'attività commerciale è rappresentato dal comparto Strumentale, che con volumi pari a 966 milioni si ritaglia il 63% del totale stipulato.

Importante anche il ruolo di Alba Leasing nei comparti Auto e Immobiliare. Nel corso del 2018 la Società è entrata, inoltre, nel business del leasing operativo con la stipula delle prime operazioni. Il margine di intermediazione sale a 99,8 milioni di euro rispetto ai 92,7 milioni del 2017 (+7,6%). Per quanto concerne i canali di vendita, registrano variazioni positive dei volumi stipulati sia le Banche Convenzionate, con una crescita pari al 12%, sia gli Altri Canali con un significativo +30%. Grazie ai risultati raggiunti nel 2018 Alba Leasing si conferma al 5° posto del ranking di mercato delle società di leasing con una quota complessiva del 6,7% (escluso il noleggio a lungo termine), posizionandosi al terzo posto nel comparto Strumentale (quota pari all'8,5%) e in quello Immobiliare (10,8%), e al secondo posto nel leasing Energetico (quota di mercato del 14,2%). Nel periodo migliora anche la qualità del credito, in virtù del decremento dei Non Performing Loans, che fanno registrare un calo del 18,5% circa rispetto all'anno precedente e, al tempo stesso, una crescita degli indici di copertura. Il decremento è anche conseguenza della cessione di mutui NPL effettuata nel

mezzo di giugno 2018. L'incidenza del leasing degli NPL di Alba Leasing è notevolmente inferiore rispetto alla media del mercato: 14,71% contro 22,94%.

«Da quasi dieci anni» ha dichiarato Luigi Roth «portiamo avanti un percorso di crescita che ci ha consentito, nonostante un contesto economico molto complesso e selettivo, di occupare sempre nuove quote di mercato. I risultati positivi ottenuti nell'ultimo esercizio sono il frutto del supporto strategico degli azionisti, di importanti operazioni con partner istituzionali e commerciali, e del grande impegno di tutte le componenti aziendali. Nel 2018, in particolare, il leasing ha svolto un ruolo da protagonista per lo sviluppo economico del nostro Paese: i nostri risultati dimostrano che Alba è riuscita a cogliere in pieno le opportunità del mercato e, anzi, ad essere protagonista di tale crescita».

La figura del Brand Ambassador, nelle aziende di successo, ricopre sempre di più un ruolo fondamentale nella comunicazione del marchio e dei valori a esso associati: in esso si riconoscono i clienti di un'azienda che, nel suo "ambasciatore", ritrova la propria identità e il proprio stile comunicativo. La scelta di **Barbara Pedrotti** da parte di **Locauto**, pertanto, è stata la naturale conseguenza di tutte queste considerazioni: volto noto dello sport in televisione (Rai, Mediaset, Sky e BeIN Sports France tra le altre emittenti), Barbara è da sempre sinonimo di professionalità, trait d'union tra i grandi eroi dello sport e il pubblico degli appassionati.

«Il rapporto che si è creato con Barbara, sin dallo scorso anno, ci ha fatto conoscere fino in fondo la persona prima ancora della profes-



Luigi Roth

sionista» ha commentato **Raffaella Tavazza**, Vice President di Locauto Group. «In questo ruolo così strategico per la nostra comunicazione abbiamo scelto di affidarci a una donna carismatica e di successo, siamo certi che con Barbara non avremmo potuto fare scelta migliore».

«In Locauto ho trovato fin da subito una squadra nella quale ho riscontrato lo stesso spirito e la stessa determinazione che metto quotidianamente nel mio lavoro, oltre a ciò ho avuto modo di conoscere una meravigliosa famiglia con dei valori sani e concreti che condivido e che mi hanno fatto sentire da subito a casa» ha commentato Barbara Pedrotti.

La struttura organizzativa di **Mps Leasing&Factoring** si rinnova ed evolve con la creazione di due distinte divisioni specialistiche dedicate a leasing e factoring, le attività core della società, che si affiancano alla direzione crediti già esistente, a diretto riporto del Direttore



Il nuovo team di MPS L&F

Generale. L'obiettivo della nuova struttura è quello di creare una maggiore specializzazione e di garantire una responsabilizzazione delle singole divisioni prodotto verso gli obiettivi di business, oltre ad un più ampio presidio dei rischi operativi. Il nuovo assetto, inoltre, è stato pensato per migliorare il rapporto con la clientela e offrire, in ogni fase della relazione, un interlocutore unico.

Il team che guida Mps L&F è composto dal direttore generale **Simone Pasquini**, da **Paolo Iachettini** Vice Direttore Generale Vicario e responsabile direzione Leasing, da **Salvatore Di Puma**, responsabile direzione Factoring e da **Paolo Iozzelli** responsabile direzione Crediti. «Il 2019 parte con questa nuova organizzazio-

ne focalizzata al business. La creazione di due nuove direzioni dedicate a leasing e factoring garantisce una maggiore specializzazione e risposte più puntuali da parte dei nostri referenti presenti sul territorio» ha dichiarato Simone Pasquini.

La nuova direzione factoring, la cui attività viene originata e sviluppata dagli specialist presenti sul territorio in sinergia con la rete di Banca Monte dei Paschi di Siena, curerà il monitoraggio e la gestione di tutti i processi in logica "end to end", focalizzandosi sulla crescita organica attraverso prodotti tradizionali e facilitando, tramite il nuovo ufficio debitori, lo sviluppo del reverse factoring e, a tendere, del confirming. Nell'ambito della gestione della

Direzione Leasing tutte le attività a supporto operativo svolte dalle filiali Mps L&F saranno convogliate su nuovi uffici di presidio presenti in ciascuna delle cinque aree territoriali. Lo sviluppo sarà mantenuto dagli specialist leasing e dagli agenti monomandatari. Infine, il rafforzamento delle competenze della direzione credito permetterà, da una parte, di gestire in maniera più puntuale il controllo dell'erogazione di leasing e factoring, dall'altra di garantire al business una filiera dedicata al presidio delle controparti più rischiose e del portafoglio high risk.

Yoused ha ricevuto l'Attestato di eccellenza 2019 di Autoscout. A distanza di un anno dal lancio ufficiale, il marchio dedicato all'usato e garantito **Car Server** si è conquistato un attestato di affidabilità e professionalità da parte di uno dei più grandi portali online dedicati alla vendita di auto usate in Italia e Europa: autoscout24.it è la versione italiana del sito che, nato nel 1998 in Germania, rappresenta oggi uno dei maggiori portali internet europei dedicati al mondo delle auto e in Italia registra più di 1,2 milioni di utenti unici con più di 70 milioni di pagine viste.

In un anno di presenza online, le auto provenienti dal noleggio Car Server sono state oggetto di oltre 4 milioni di ricerche, e proprio dal feedback di queste ricerche l'azienda si è guadagnata un giudizio di massima soddisfazione in tutte le categorie di riferimento grazie ad un sistema efficace e trasparente.

Car Server ha inaugurato la nuova filiale di Roma in Via della Magliana 329, che ha sostitu-

ito la sede storica di via di Tor Tre Teste. Ad oggi Car Server conta una flotta intorno ai 50.000 veicoli, oltre 5.000 imprese clienti in Italia, un parco di servizio di 4.000 mezzi a disposizione e 8.500 centri di assistenza convenzionati. Con 180 dipendenti è l'unica società nel settore con una rete di 23 filiali gestite da personale dipendente, un numero destinato a salire nei prossimi due anni e a raggiungere quota 40.

UniCredit, **UniCredit Leasing** e Banca Europea per gli Investimenti (BEI) hanno annunciato di aver rinnovato l'impegno a garantire risorse a sostegno dell'economia reale per il finanziamento delle piccole e medie imprese italiane (PMI), con particolare enfasi su imprenditoria femminile, innovazione (in riferimento a Industria 4.0) e progetti che contrastano il cambiamento climatico. Gli accordi siglati prevedono risorse per 250 milioni di euro messi a disposizione dalla BEI e l'impegno di UniCredit a fornire un'uguale somma per le PMI beneficiarie, facendo così aumentare fino a 500 milioni di euro il plafond complessivo. Oggetto dei prestiti saranno sia nuovi progetti che quelli in corso, purché non ancora ultimati, con durata massima di 12 anni o 20 anni, per progetti di efficientamento energetico ed energie rinnovabili. Gli interventi sono destinati ad aziende attive in tutti i settori produttivi: agricoltura, artigianato, industria, commercio, turismo e servizi; sono esclusi dall'ambito dell'accordo i progetti di puro investimento finanziario e/o immobiliare.

Una prima linea di credito della BEI da 200 milioni riguarda i progetti delle PMI localizzate in tutta Italia, con una quota fino al 25% del



Sebastiano Musso

totale destinata a imprese gestite o controllate da donne. È una delle prime operazioni del genere perfezionate in Europa dalla banca della UE, la principale per dimensione del finanziamento. Secondo stime preliminari, con questo finanziamento verranno sostenuti circa 25 mila posti di lavoro e circa 500 aziende controllate o gestite da donne. La seconda linea di credito, 50 milioni messi a disposizione dalla BEI cui si aggiungono 50 milioni da parte di UniCredit, è destinata a progetti di PMI ed enti locali che abbiano finalità ambientale e di contrasto al cambiamento climatico. Sono finanziabili investimenti nei settori delle energie rinnovabili e dell'efficientamento energetico, con una durata massima che per queste finalità arriva a 20 anni, in funzione della vita economica degli investimenti finanziati.

È operativa dal 1 aprile 2019 la Real Estate Owned Company (REOCO) di UniCredit, denominata UniCredit Leased Asset Management (UCLAM). La società è nata con la finalità di ottimizzare la gestione degli immobili tornati in possesso di **UniCredit Leasing** e salvaguardare il valore delle garanzie immobiliari sottostanti i prestiti alla clientela di UniCredit SpA attraverso un'attività di intervento in asta, in modo da consentire una migliore valorizzazione e un più efficiente collocamento degli immobili sul mercato. Lo scopo della società è pienamente in linea con l'obiettivo strategico annunciato da UniCredit di accelerare il rundown del portafoglio non core entro il 2021. La nuova entità, controllata al 100% da UniCredit Leasing SpA (UCL), è divenuta operativa in seguito alla scissione nel secondo trimestre 2019 del ramo d'azienda della divisione Leased Asset Management e degli immobili già rimpossessati di UniCredit Leasing SpA. Il focus sarà su immobili provenienti da attività di impresa, dal capannone industriale all'hospitality passando dal commerciale (gli immobili residenziali di privati non saranno inclusi nell'attività). **Sebastiano Musso**, manager che ha maturato una lunga esperienza nel Gruppo UniCredit, è stato nominato Amministratore Delegato di UCLAM.

TJ Lim, CRO di UniCredit, ha così commentato la costituzione della Società: «Questa operazione permette al Gruppo UniCredit di dotarsi di un importante nuovo strumento per accelerare il raggiungimento degli obiettivi di riduzione delle Non Performing Exposures (NPE) previsti nel Piano "Transform 2019"».

L'Amministratore Delegato di UniCredit

Leasing **Enrico Verdoscia** ha aggiunto: «Attraverso la controllata UCLAM, UniCredit Leasing si dota di una maggiore flessibilità ed efficienza nella gestione end to end dei beni concessi in leasing con particolare focus sulle attività di gestione e remarketing dei beni ripossessati».

ALD Automotive Italia ha stretto un accordo di collaborazione con DiliTrust, leader mondiale di soluzioni e servizi dedicati alla governance delle imprese con clienti in oltre 40 paesi, per la gestione digitalizzata della Corporate Governance della società e per la digitalizzazione di CDA e Comitati.

Fabrizio Gallotti, Country Manager di DiliTrust, ha dichiarato: «Siamo entusiasti e orgogliosi che ALD abbia scelto DiliTrust come partner per la digitalizzazione degli affari legali-societari. Questa collaborazione ci consente di offrire un sistema completo di soluzioni per la Corporate Governance. L'interesse per la digitalizzazione degli affari legali e societari sta crescendo rapidamente in Italia e DiliTrust ha le risposte giuste per il mercato».

«Grazie a questa partnership» ha commentato **Angela Maria Galiano**, Legal, Compliance & Audit Manager di ALD, «saremo in grado di gestire attraverso un unico strumento condiviso tutte le informazioni e i documenti necessari a una gestione semplice, sicura ed efficiente degli affari legali-societari e della Corporate Governance. Gli strumenti messi a disposizione da DiliTrust ci consentiranno, inoltre, di declinare in modo strutturato le concrete azioni definite dalla leadership decisionale aderenti alla strategia aziendale».

Peugeot Motocycles Italia ha sviluppato, insieme a **ALD Automotive** e al canale commerciale dedicato 2W, *PMove*, un nuovo programma che offre ai clienti la libertà di muoversi con un due o tre ruote Peugeot senza preoccuparsi dei problemi legati alla gestione del veicolo. Il servizio, mutuato dal mondo quattro ruote dove i numeri parlano, negli ultimi due anni, di un vero e proprio boom, si compone essenzialmente di due offerte: il noleggio a breve e lungo termine rivolto a società e clienti privati (B2B B2C) e il programma Demo Courtesy rivolto al cliente finale attraverso la proposta dei Dealer Peugeot Motocycles. Mentre nel mondo auto i veicoli a noleggio rappresentano oggi circa il 44% del totale immatricolato, nel settore due ruote l'offerta è ancora poco strutturata. Con *PMove*, Peugeot Motocycles vuole essere uno degli attori principali di quella che probabilmente è una delle sfide più importanti della mobilità del futuro. L'offerta dei servizi di noleggio dà al cliente la possibilità, con un unico canone mensile, di far fronte ai costi di gestione del mezzo, alle spese legate a bollo, assicurazione e manutenzione ordinaria e straordinaria.

«Peugeot Motocycles, tramite l'offerta *PMove*, intende dimostrare quanto sia alta l'attenzione nei riguardi dello sviluppo di forme di mobilità urbana innovative ed alternative. Crediamo che l'offerta aggiuntiva di servizi tramite un partner d'eccellenza come ALD Automotive, possa contribuire a rinsaldare la posizione di centralità del cliente e delle sue mutevoli esigenze» ha dichiarato **Domenico Lojcono**, Country Manager di Peugeot Motocycles Italia. «La collaborazione appena siglata con un



player autorevole quale Peugeot Motocycles ci permette di rafforzare ulteriormente il successo del nostro noleggio su due ruote targato 2W. Un business che, proprio come accade per le auto, ci vede impegnati a inseguire ogni giorno una crescente qualità del servizio per migliorare la customer experience e offrire un'offerta sempre più completa» ha sottolineato **Manolo Quaglia**, 2W Channel Manager.

È stato pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana il Decreto Legislativo 14 dicembre 2018, n.152, contenente il Regolamento per l'attuazione del Sistema telematico centrale della nautica da diporto. Il Regolamento disciplina l'organizzazione e il funzionamento del Sistema, uno strumento fondamentale per la semplificazione e la

trasparenza della proprietà navale ed è un ulteriore passo avanti dopo le semplificazioni per le immatricolazioni delle unità in leasing introdotte con la riforma del Codice della Nautica, entrato in vigore lo scorso febbraio. «La pubblicazione del decreto è un successo dell'impegno di **Assilea** in tutti i tavoli tecnici e delle sue capacità di relazione inter-associativa, in particolare con **UCINA Confindustria Nautica**» ha commentato il DG dell'Associazione, **Luigi Macchiola**. «Per quanto riguarda l'attestazione dello stato giuridico delle unità, cogliamo tuttavia, con rammarico, che il governo non ha voluto accogliere alcune proposte avanzate dall'Associazione nell'interesse della trasparenza e quindi degli utenti». Nell'ambito del sistema, il decreto disciplina l'Archivio telematico centrale, ATCN – con-

tenente le informazioni di carattere tecnico, giuridico, amministrativo e di conservatoria, riguardanti le navi e le imbarcazioni da diporto – e lo Sportello telematico del diportista, a cui gli utenti potranno rivolgersi facilmente, come avviene nel settore Automotive.

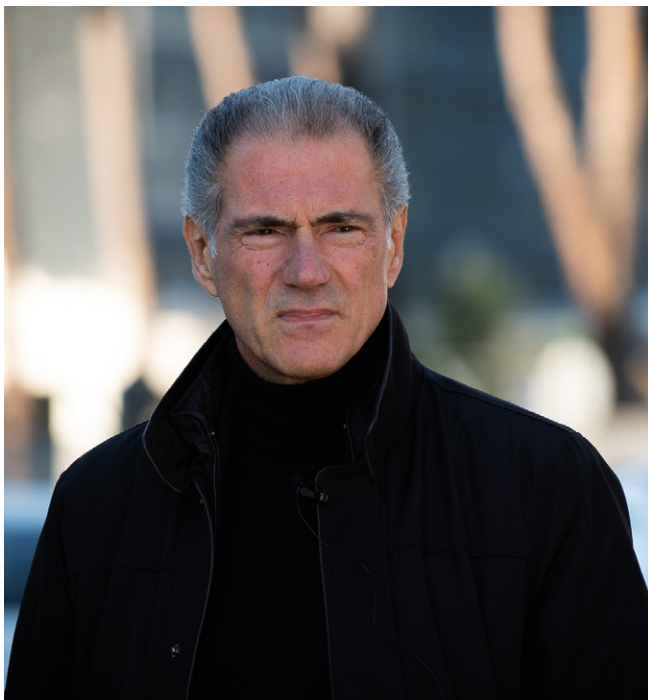
È nato *Monitor*, il nuovo rapporto statistico di **UCINA** che risponde all'esigenza del comparto di avere sempre a disposizione dati aggiornati di mercato e va ad arricchire la collana della *Nautica in Cifre*. La pubblicazione – presentata tradizionalmente in occasione del Salone Nautico a Genova – gode del patrocinio dal Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti e della partnership di Fondazione Edison ed **Assilea**. *Monitor* nasce quindi, a metà dell'anno nautico, con un obiettivo primario: supportare le imprese nella preparazione dei propri report aziendali annuali, fornendo le più aggiornate indicazioni sullo stato del mercato dell'anno appena concluso e sulle tendenze di settore per l'anno in corso, attraverso le stime sui trend di fatturato, elaborate dall'Ufficio Studi UCINA, e le analisi internazionali raccolte da ICOMIA. Realizzata con le autorevoli collaborazioni di Fondazione Edison e Assilea, *Monitor* anticipa di qualche mese la seconda parte della *Nautica in Cifre* sul diportismo, i cui capitoli sono sviluppati sulla base dei dati ufficiali 2017 del Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti.

È stata presentata venerdì 29 marzo, presso la Deloitte GreenHouse di Milano, la ricerca “Le fiere come strumento di internazionalizzazione del Made in Italy” realizzata da **Deloitte** per la Fondazione Costruiamo Il Futuro, con il

supporto di **UCINA**, **FederlegnoArredo** e **ANC-MA** Associazione Nazionale Ciclo Motociclo e Accessori. La ricerca, presentata dall'Onorevole Maurizio Lupi e da Antonio Cattaneo, partner Deloitte e Ernesto Lanzillo, partner DCM Deloitte Private Leader, si è concentrata su alcuni dei settori più rappresentativi del bello e ben fatto italiano (BBF), quali l'arredo design, il ciclo e motociclo, le macchine utensili e la nautica, settori che nell'ultimo triennio hanno registrato una crescita significativa di valore nella produzione, nell'export e nel numero degli addetti mostrando come l'internazionalizzazione, attraverso le fiere, sia un fattore di crescita e sviluppo della competitività delle imprese.

«La ricerca auspica, attraverso anche un raffronto con le altre manifestazioni di settore a livello globale, che le fiere del Made in Italy tornino a fare sistema e valorizzare le eccellenze del territorio» ha detto l'On. Maurizio Lupi. «Lo strumento della fiera, e la sua internazionalizzazione, è diventato strumento primario per la crescita delle aziende. Il Salone Nautico a Genova, ne è un grande esempio perché, attraverso l'internazionalizzazione, è cresciuto ed è riuscito a far fiorire nuovamente l'eccellenza della nautica da diporto italiana. La richiesta che viene rivolta al Governo è quindi quella di favorire il processo di sviluppo delle aziende, attraverso il riconoscimento di un credito di imposta alle PMI italiane per la partecipazione alle fiere internazionali di settore».

«Grazie anche al Piano Straordinario per il Made in Italy sviluppato dal Ministero dello Sviluppo Economico e reso operativo da ICE Agenzia,» ha dichiarato la Presidente **Carla**



Gianfranco Martorelli

Demaria, «le nostre imprese riescono a essere competitive all'estero partecipando alle più importanti rassegne internazionali tramite le collettive di aziende italiane organizzate da UCINA Confindustria Nautica e le attività di incoming in occasione del Salone Nautico. In ragione di ciò, il Piano Made in Italy da piano straordinario dovrebbe trasformarsi in uno strumento strutturato a sostegno dell'attività di internazionalizzazione delle aziende e delle manifestazioni di settore. Le fiere rimangono strumento strategico per la crescita delle aziende, pur in presenza di profondi cambiamenti dei modelli di sviluppo di business. Per questo motivo, è importante evitare la frammentazione delle risorse pubbliche concentrandole nelle manifestazioni di riferimento di settore individuate attraverso precisi criteri di rappresentatività».

La conferma arriva dalla 59° edizione del Salone Nautico, a Genova dal 19 al 24 settembre, che nei primi 10 giorni di apertura iscrizioni, ha registrato una redemption del +31% superiore rispetto al 2018. Anche le richieste di nuove partecipazioni sono aumentate del +12%, per la maggior parte provenienti dall'estero, in particolare UK, Germania e Polonia.

Gianfranco Martorelli, Fleet & Mobility Manager dell'azienda di telecomunicazioni WindTre, è stato confermato alla Presidenza di **Top Thousand**, l'Osservatorio sulla mobilità aziendale composto da Fleet e Mobility Manager di grandi aziende nazionali e multinazionali attive in Italia. La nomina all'unanimità è arrivata al termine dell'Assemblea riunitasi a Roma, nel corso della quale si è evidenziata la crescita di rappresentanza dell'Osservatorio, che oggi può contare su una flotta complessiva gestita di oltre 52.000 veicoli aziendali, e ci si è soffermati sulle prossime sfide che attendono il mondo della mobilità delle imprese. New entry di rilievo nel Consiglio Direttivo Top Thousand è **Giancanio Barilese**, Facility & Fleet Manager di Rai.

«Ho accolto con entusiasmo e gratitudine verso i colleghi il nuovo mandato» ha evidenziato Gianfranco Martorelli. «Nei prossimi mesi proseguiremo il lavoro avviato lo scorso anno, approfondendo il dialogo con le Istituzioni nazionali e locali sulle tematiche strategiche per la mobilità aziendale. Un focus di attività specifico riguarderà, in particolare, le alimentazioni alternative e l'impatto che le misure per promuovere minori emissioni disposte recentemente dal Governo, e in vigore proprio

in questi giorni, potranno avere sulle car policy delle imprese. Attraverso il confronto tra le diverse esperienze e le nostre analisi statistiche approfondiremo spunti e criticità del mercato, fornendo un punto di vista innovativo e concreto sulla costante evoluzione della mobilità».

Piccola Industria Confindustria e Assolombarda hanno siglato una lettera d'intenti per la diffusione, all'interno del Sistema Confindustria, di Bancopass: una piattaforma ideata da Assolombarda per rendere snella e trasparente la comunicazione finanziaria delle imprese facilitando le relazioni con le banche e il mondo finanziario. L'obiettivo comune è il rafforzamento e la crescita della cultura finanziaria delle Pmi. Bancopass supporta gratuitamente le imprese, in particolare quelle di piccole e medie dimensioni e le startup, nella pianificazione finanziaria e in un accesso più veloce alle fonti di finanziamento più adatte. Questa piattaforma, www.bancopass.it, è lo strumento standardizzato maggiormente diffuso, sia territorialmente – grazie alla partecipazione di 20 associazioni confindustriali – sia come numero di stakeholder finanziari coinvolti: 40 tra banche, società di factoring, **società di leasing**, fondi di mini bond, crowdfunding e altre piattaforme fintech e Borsa Italiana per il programma Élite. Con l'intesa Piccola Industria si impegnerà a promuovere Bancopass come best practice nelle Pmi del Sistema mentre Assolombarda fornirà assistenza e supporto formativo alle Associazioni interessate a utilizzare lo strumento. È prevista, inoltre, l'organizzazione congiunta

di eventi e seminari a carattere nazionale e locale per far conoscere la metodologia Bancopass.

Dopo aver raggiunto importanti traguardi nel 2018, con un fatturato di circa 60 milioni di euro e un parco veicoli che ha superato le 10.000 unità, **SIFÀ – Società Italiana Flotte Aziendali**, anche grazie alla partnership dell'azionista di riferimento BPER Banca, prosegue nella crescita. In linea con le previsioni del piano pluriennale, la società ha comunicato l'apertura di due nuove sedi a Torino e Padova e anticipato l'inaugurazione di nuove strutture in Sicilia e Sardegna, con il rafforzamento del presidio in Puglia. Il potenziamento della struttura commerciale va di pari passo con l'ampliamento dell'organico e la promozione di progetti innovativi per giovani talenti in ambito accademico.

Le nuove recenti aperture consentiranno a SIFÀ di perseguire l'obiettivo dichiarato di garantire massimo supporto al cliente in tutte le fasi di implementazione del progetto di Noleggio a Lungo Termine o di Gestione della Flotta aziendale.

Sabino Fort, Direttore Commerciale di SIFÀ ha commentato: «Possiamo annunciare con estrema soddisfazione il debutto delle nuove filiali commerciali di Torino e Padova, andando a consolidare con quest'ultima l'area del Triveneto, dove è già attiva la sede di Verona. Nei prossimi mesi saranno inoltre aperti nuovi presidi commerciali in Sicilia e Sardegna, a cui si aggiungerà un rafforzamento del presidio in Puglia, regione in cui è attualmente operativa la sede di Bari. Inoltre abbiamo il supporto del

nostro azionista di riferimento BPER Banca, grande e solida banca nazionale, profondamente radicata in tutti i territori in cui opera. Coltiviamo quindi quotidianamente il valore dell'italianità nella nostra attività di presidio del territorio, dal Nord al Sud del Paese».

Il Gruppo **Volkswagen** sta pianificando il lancio di quasi 70 nuovi veicoli elettrici nei prossimi dieci anni, invece dei 50 precedentemente annunciati. Di conseguenza, la proiezione per il numero di unità costruite sulle piattaforme elettriche del Gruppo nel prossimo decennio passerà da 15 a 22 milioni. La diffusione dell'e-mobility è un passaggio fondamentale sulla strada per arrivare a un bilancio neutrale

in termini di CO₂. Il Gruppo Volkswagen ha definito un programma globale di decarbonizzazione che ha l'obiettivo di ottenere questo risultato entro il 2050, sotto ogni aspetto – dalla flotta alla produzione e all'amministrazione. **Herbert Diess**, CEO del Gruppo Volkswagen, ha dichiarato: «Il Gruppo Volkswagen si assumerà le responsabilità sui grandi temi del futuro, in particolare per quanto riguarda la protezione del clima. Gli obiettivi fissati dall'Accordo sul Clima di Parigi rappresentano il nostro metro di misura. Negli anni a venire indirizzeremo in modo sistematico la produzione e altre fasi della catena del valore verso la neutralità in termini di CO₂. Ecco come contribuiremo al contenimento del riscaldamento globale. Il



Gruppo intende fornire una mobilità individuale più sicura, più pulita e completamente connessa a milioni di persone nei prossimi anni. Per sostenere gli investimenti necessari per l'offensiva elettrica, dobbiamo migliorare ulteriormente in efficienza e performance in tutti i settori».

A seguito del processo di due diligence condotto nei mesi scorsi, **Banco BPM** ha ricevuto delle offerte qualificate per l'acquisto di un portafoglio composto principalmente da crediti derivanti da contratti di leasing classificati a sofferenza, unitamente ai beni immobili o mobili e ai contratti sottostanti. Il CdA ha valutato le offerte ricevute da Credito Fondiario e da Illimity Bank, che consentono sin d'ora alla banca di proseguire l'azione di derisking fino ad un ammontare massimo pari a circa 778 milioni di euro. Il Consiglio di Amministrazione di Banco BPM ha dato quindi mandato all'Amministratore Delegato per continuare la negoziazione con i potenziali investitori al fine di individuare un perimetro ottimale che permetta di valorizzare adeguatamente le posizioni da cedere e, quindi, raggiungere i migliori termini e condizioni per la dismissione del portafoglio. Al termine della negoziazione il Consiglio di Amministrazione esaminerà l'esito della stessa ai fini dell'approvazione dell'operazione, per la quale non si prevedono impatti materiali a conto economico.

Netskills di **Arval Italia**, società leader nel settore del noleggio a lungo termine e nei servizi di mobilità, ha vinto il Premio AIF Adriano Olivetti nella sezione Grandi Imprese

pubbliche e private per l'engagement verso i contenuti formativi della web training platform, e si classifica al secondo posto nell'Area Ricerca & Innovazione. Il riconoscimento, che ha la finalità di diffondere le buone pratiche riguardanti percorsi innovativi di apprendimento e valorizzazione delle persone, premia il progetto formativo per le sue caratteristiche di innovazione, personalizzazione e flessibilità. Lanciato a giugno 2018, Netskills nasce da un concept innovativo che strizza l'occhio al celebre format e alle sue serie: è un portale web accessibile ai collaboratori Arval da qualsiasi device, proprio come il famoso servizio streaming, e i contenuti formativi proposti sono simili alle serie tv, composti da diversi episodi e fruibili sia live in aula sia in streaming sul portale web. La partecipazione dei collaboratori di Arval Italia è volontaria e si affianca agli esistenti programmi più "tradizionali": sono infatti oltre 34.000 le ore di formazione erogate nel 2018 dall'azienda (+8% rispetto al 2017). Netskills rappresenta per Arval Italia il futuro della formazione e i numeri dal lancio ne confermano già il successo che ha riscosso tra i collaboratori. Il 41% di essi sono già iscritti al portale e, da giugno a dicembre 2018, sono stati realizzati undici eventi live in aula per i primi quattro episodi della serie "Communication is the new Black". E per chi non riesce a partecipare o per chi desidera rivedere quanto già vissuto in aula, sono disponibili gli episodi in streaming, proprio come se fosse la propria serie tv preferita. Il lancio di Netskills è una vera novità in tema di formazione e il tasso di gradimento dei partecipanti, monitorato via survey, è altissimo, con un voto di 4,7 su 5.

«Siamo molto orgogliosi di aver vinto due importanti riconoscimenti al Premio Olivetti» ha commentato **Massimo Ferraris**, Direttore Risorse Umane di Arval Italia. «Netskills è un'assoluta novità per il mondo della formazione. Peraltro, il concept di questa iniziativa nasce all'interno del Team Training di Arval Italia ed è una testimonianza di quanto conti l'iniziativa imprenditoriale del singolo collaboratore in un'azienda come la nostra: questo premio è un chiaro segnale del fatto che sono le persone a contribuire al successo dell'azienda, ognuna con la propria esperienza, le proprie aspirazioni e le proprie competenze».

È stato inaugurato in Corso Rosselli 236 a Torino il primo negozio di **Arval Italia**, progettato

e sviluppato in partnership con **Intergea**, tra i leader nazionali nella distribuzione automotiva. Si chiama ARVAL Store e porta il nome del gruppo multinazionale francese specializzato nel noleggio a lungo termine (un servizio dedicato in origine alle sole aziende) che, negli ultimi anni, si è aperto all'emergente mercato dei consumatori privati, diventando un player di mobilità a tutto tondo. In un contesto che vede una forte crescita di consumatori che prendono in considerazione il noleggio dell'auto anziché l'acquisto (in meno di 12 mesi, l'incremento dei contratti è stato di oltre il 30%, secondo i dati dell'Associazione di categoria **ANIASA**) e cercano informazioni in rete scegliendo la propria auto on line, con ARVAL Store, la customer experience si arricchisce di un luogo fisico.

«Abbiamo 67 punti vendita in sei regioni del Nord Italia» ha affermato **Alberto Di Tanno**, AD e Presidente Intergea. «Lavorando con migliaia di clienti, abbiamo toccato con mano che molti di loro erano attratti dall'opportunità di prendere un'auto a noleggio e desideravano saperne di più. Così nasce l'idea del negozio: ci mancava un partner che unisse alla nostra capillarità territoriale l'esperienza di questo specifico mercato e che



avesse un'offerta multibrand. L'incontro con Arval è stato da subito decisivo: la Direzione aveva già una chiara strategia a medio-lungo termine dedicata al mercato dei consumatori privati».

Grégoire Chové, Direttore Generale di Arval Italia, ha aggiunto: «Siamo orgogliosi di questa partnership, che ci dà l'opportunità di porci sul mercato come retailer del noleggio a lungo termine. ARVAL Store è un ulteriore esempio di come Arval Italia sappia sviluppare concretamente nuove iniziative grazie a un approccio di open innovation. ARVAL Store è un progetto di sperimentazione che oggi si colloca a Torino, ma che abbiamo l'ambizione di espandere sul territorio nazionale».

Si è svolta la quarta edizione dei **Credit Management & Collection Awards**, evento promosso da **StopSecret Magazine** che premia i professionisti e le aziende che nel corso del 2018 si sono distinte per Eccellenza, Esperienza e Deontologia. **Giovanni Barbieri** di **Credemleasing** ha ricevuto il premio 2019 per l'eccellenza come Credit Manager settore Leasing. Gli altri finalisti sono stati **Daniele Borin (Sella Leasing)**, **Roberta Campanelli (BCC Lease)** e **Paola Giubergia (Banca IFIS)**.

Dopo la riuscita collaborazione in Francia tra **LeasePlan** e Cityscoot, arriva anche a Milano il servizio di scooter sharing per offrire una

scelta ulteriore e competitiva ai cittadini meneghini. Spostarsi nelle grandi metropoli diventa sempre più complesso nonostante i diversi interventi avviati per rendere più vivibili le nostre città. In particolare è sempre più difficile muoversi in modo tempestivo ed efficace tra divieti, difficoltà di parcheggio e traffico. LeasePlan supporta a livello operativo Cityscoot, la start-up di scooter sharing nata nel 2014 a flusso libero e zero emissioni, con il noleggio di 500 moto che raggiungeranno le 1.500 unità entro la fine del 2019.

Alberto Viano, Amministratore Delegato di LeasePlan Italia, ha dichiarato: «Abbiamo voluto affiancare un brand emergente nel settore e un partner che si è dimostrato da subito reattivo e professionale nell'avviare questa partnership. Un servizio, tra l'altro, che va incontro anche alle esigenze di riduzione del traffico, miglioramento della vivibilità delle città e che rappresenta una efficace e concreta iniziativa per il rispetto ambientale».

«LeasePlan si contraddistingue per una consolidata esperienza nel settore, è leader globale nella gestione delle flotte automotive e si impegna attivamente nella promozione della mobilità sostenibile» ha aggiunto **Gianni Galluccio**, General Manager di Cityscoot Italia. «Un partner che condivide il nostro obiettivo di soddisfare la domanda emergente di maggiore attenzione alla salvaguardia dell'ambiente e all'economia della condivisione». <

Notiziario chiuso in redazione il 4 aprile 2019



📍 Alpe di Siusi, Castelrotto, Alto Adige

LEASING

HYPÖ
VORARLBERG

PRONTI PER L'IMPRESA. CREDERE NEL POSSIBILE.

CHI HA GRANDI PROGETTI VIENE DA NOI.

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

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

UN ANNO DI **M**MAGAZINE **Leasing**

LOCAZIONE FINANZIARIA e NOLEGGIO A LUNGO TERMINE

.2018



MMAGAZINE
Leasing
LOCAZIONE FINANZIARIA e NOLEGGIO A LUNGO TERMINE

ANNO I N.2
MAGGIO-GIUGNO 2018 **M**MAGAZINE
Leasing
LOCAZIONE FINANZIARIA e NOLEGGIO A LUNGO TERMINE

ANNO I N.3
LUGLIO-AGOSTO 2018 **M**MAGAZINE
Leasing
LOCAZIONE FINANZIARIA e NOLEGGIO A LUNGO TERMINE

ANNO I N.4
SETTEMBRE-OTTOBRE 2018 **M**MAGAZINE
Leasing
LOCAZIONE FINANZIARIA e NOLEGGIO A LUNGO TERMINE

ANNO I N.5
NOVEMBRE-DICEMBRE 2018 **M**MAGAZINE
Leasing
LOCAZIONE FINANZIARIA e NOLEGGIO A LUNGO TERMINE

marzo
aprile

Dopo la pubblicazione sulla Gazzetta ufficiale, il nuovo Codice della Nautica è entrato in vigore dal 13 febbraio 2018. «Il lavoro di riforma giuridica fortemente voluto dall'associazione di categoria insieme ad Assilea, Assomarinas, Assonat, Confarca e Federazione Vela è sostanzialmente completato» ha spiegato la presidente di **UCINA Confindustria Nautica, Carla Demaria**. «Alcune norme hanno efficacia diretta e sono già applicabili, per altre sono previsti degli strumenti attuativi, ma anche in quest'ultimo



caso il Codice già ne individua le linee. Il confronto con l'Amministrazione è comunque già iniziato».

a 1.451,8 milioni di euro, in aumento del 5% rispetto ai 1.382,5 milioni di euro del 2016.

Il 12 marzo 2018 si è riunito sotto la presidenza di **Luigi Roth** il Consiglio di Amministrazione di **Alba Leasing**, primario operatore indipendente nel settore del leasing, che ha approvato il bilancio al 31 dicembre 2017. L'esercizio si chiude con un utile al lordo delle imposte di 8,1 milioni di euro, in crescita del 32,5% rispetto al 2016, che genera un utile netto pari a 1,6 milioni di euro. Sull'utile lordo hanno effetto svalutazioni straordinarie (avviamenti) pari a 10 milioni di euro. Sul fronte dell'attività commerciale, Alba Leasing ha chiuso il 2017 con uno stipulato pari

La prima edizione di **Lease 2018**, il Salone del Leasing e del Noleggio, che si è svolta il 20 e 21 marzo 2018 presso la sede del **Sole 24Ore** a Milano, si è rivelata una intensa due giorni che si è aperta con dati di mercato decisamente positivi per entrambi i comparti. «Lease 2018 nasce come uno strumento di rafforzamento del Leasing e del Noleggio a lungo termine nell'ambito della crescita economica del Paese» ha spiegato **Enrico Duranti, Assilea**, «per questo abbiamo voluto aprire la prima edizione del Salone sul tema di Impresa 4.0». Il 22,4% del leasing finanziario

EDITORIALE



L'evoluzione della specie

Un editore giovane e con un background di qualità, uno staff di redazione collaudato: questi sono gli ingredienti della nuova rivista che state sfogliando, sulla carta e in rete.

Del progetto è parte integrante anche la Biblioteca Leasing Magazine che, durante la prima giornata di Lease 2018 (vedi a pagina 22), ha presentato il primo titolo, la nuova edizione aggiornata e ampliata de "IL LEASING IN ITALIA Una storia significativa".

Leasing Magazine nasce per essere un ponte tra le società che erogano il credito specializzato e la clientela che vuole utilizzare la locazione finanziaria e il noleggio a medio/lungo termine ed essere informata sulle novità e le agevolazio-

ni commerciali e normative, tra gli operatori e i fornitori di beni e di servizi alla filiera; tra gli operatori delle banche e le società collegate, partecipate o convenzionate; tra le reti di agenti e mediatori e il resto del mondo del leasing.

Siamo lieti di presentare in copertina un'opera del maestro Benvenuti (vedi anche a pagina 48) con la visione di un'automobile affascinante e in tema con i contenuti d'esordio.

Con questa testata vogliamo proporre un'informazione corretta, registrare le novità, raccontare i protagonisti, commentare i numeri e siamo intenzionati a farlo sempre meglio.

Fausto Batella

strumentale del 2017, poco meno di 7,4 miliardi di euro in totale, è stato relativo proprio agli investimenti 4.0.

A Lease 2018 è stata presentata la nuova edizione ampliata e aggiornata del libro "IL LEASING IN ITALIA", che rappresenta anche la prima uscita della *Biblioteca di Leasing Magazine*.



*Gianluca De Candia
e Fausto Batella
presentano "Il
Leasing in Italia"
a Lease 2018*

Banca IFIS ha reso noto che, a seguito dell'autorizzazione ricevuta da Banca d'Italia, ha depositato il progetto di fusione per incorporazione di **IFIS Leasing S.p.A.** in Banca IFIS S.p.A. Il perfezionamento della fusione avverrà a maggio 2018.

285 fleet e mobility manager presenti, in un totale di circa 700 partecipanti, 31 brand automobilistici protagonisti con numerose anteprime nazionali, 1.823 test drive effettuati e oltre 140 test di sistemi ADAS e prove di frenata sul bagnato. Sono questi i numeri registrati dalla quarta edizione del **Fleet Motor Day**, l'evento annuale dedicato ai gestori delle flotte aziendali promosso presso l'autodromo di Vallelunga.

maggio
giugno

Cos'è **Albaville**? È il luogo dove è possibile trovare opportunità di business e informazioni sul prodotto leasing per imprese e professionisti. Con questo nome è nata la newsletter digitale di Alba Leasing che fornisce periodicamente tutti gli approfondimenti necessari su novità normative e fiscali, prospettive di mercato e proposte di finanza agevolata. Per iscriversi alla newsletter è sufficiente andare sul sito web di Alba Leasing (www.albaleasing.eu) o direttamente nella sezione Albaville (www.albaleasing.eu/albaville/).

Compie due anni **Arval Mid Term**, il prodotto di noleggio da 1 a 24 mesi di Arval Italia e festeggia la ricorrenza con

un traguardo importante: il superamento del tetto dei 4.000 veicoli di flotta circolante. Arval Mid Term è nato per rispondere alle sempre più frequenti esigenze di mobilità temporanea provenienti dal mercato, ad esempio per personale ad interim coinvolto in progetti stagionali o picchi di lavoro, per periodi di prova di nuovi dipendenti o per le esigenze di un'attività in start-up, per trasferte personali o in attesa dei veicoli in noleggio a lungo termine.

LeasePlan Italia vuole contribuire, grazie a un modello predittivo, a suggerire ai suoi clienti e driver comportamenti virtuosi. Grazie ai big data delle flotte LeasePlan Italia è stato possibile elaborare un indice che fotografa la situa-



Simone Pasquini

zione degli incidenti stradali in Italia, sia dal punto di vista territoriale che stagionale, che coinvolgono veicoli aziendali in circolazione. In un anno in Italia avvengono 74 sinistri ogni 100 veicoli in circolazione per motivi di lavoro. Questo dato emerge da un'elaborazione condotta da ricercatori del dipartimento di Economia dell'Università di Bologna, in collaborazione con Econometrica, sui big data registrati dalla flotta di LeasePlan Italia e forniti in via anonima.

Simone Pasquini, 55 anni, è il nuovo direttore generale di **MPS Leasing & Factoring**. Prende il posto di Enzo Nicoli, che va in pensione. Pasquini, già vicedirettore vicario e responsabile direzione crediti della società, ha maturato tutta la propria esperienza professionale all'interno del



Massimiliano Archiapatti

Gruppo Montepaschi, ricoprendo vari incarichi in MPS Capital Services.

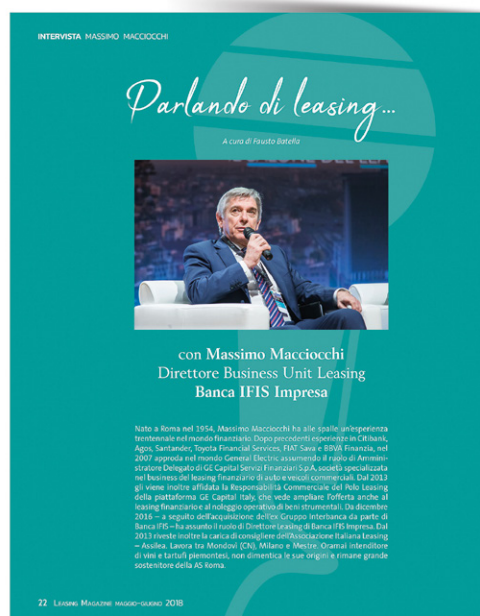
Il 14 giugno 2018 **Leasys** ha presentato Clickar.it, il nuovo portale pensato esclusivamente per i privati che desiderano acquistare un'auto e sono già orientati al mercato dell'usato. Clickar è il brand di Leasys per la vendita delle vetture giunte al termine del contratto di noleggio e il nuovo sito per la clientela privata si affianca al già collaudato Clickar.biz, uno tra i più importanti marketplace online dei veicoli usati dedicato ai professionisti del settore.

Massimiliano Archiapatti, direttore generale e AD di **Hertz Italiana**, è il nuovo presidente di **ANIASA**, l'Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio e Servizi Au-

tomobilistici, che all'interno di Confindustria rappresenta il settore dei servizi di mobilità (noleggio veicoli a lungo termine, rent-a-car, car sharing, fleet management e servizi di infomobilità e assistenza nell'automotive).

Con il secondo numero di *Leasing Magazine* prende avvio la rubrica "Parlando di leasing con...", uno spazio dedicato alle interviste con i protagonisti della filiera; la prima ha coinvolto **Massimo Macciocchi** Direttore Business Unit Leasing **Banca IFIS Impresa**.

È stato presentato a Milano, nell'ambito dell'assemblea





annuale di **Assilea**, “To Lease”, il Rapporto sui numeri del leasing e del noleggio nel 2017 e le prospettive per l’anno 2018. Il fatturato leasing 2017 cresce del 12,9% e l’incremento degli investimenti in Italia supera la media dell’area euro – con lo stipulato nel leasing mobiliare che segna +6 punti (16%) rispetto ai Paesi dell’Unione – superando ampiamente i livelli pre-crisi. I soli investimenti destinati alle imprese del settore privato vedono l’incidenza del leasing raggiungere il 19%. Il leasing si conferma anche come la seconda forma di finanziamento più utilizzata dalle PMI dopo lo scoperto bancario. Boom del **leasing strumentale**, che segna un

+18,5% e cresce poco meno del 35% nello strumentale operativo (ovvero i contratti privi di opzione finale di acquisto particolarmente adatti alle esigenze delle PMI), con un valore finanziato totale di oltre 8,9 miliardi di euro. Significativa la performance anche del settore **auto** (autovetture, veicoli commerciali e veicoli industriali), che segna un +13,2% e sorpassa i 13,37 miliardi di euro. Il segmento autovetture registra un +25,7% nel leasing e un +12,9% nel **noleggio a lungo termine**.

Bene l’**aeronavale e ferroviario** (+59,3%), trainato dal **leasing nautico** che torna a passare il tetto del mezzo miliardo di euro di erogato. L’**immobiliare**

mostra una lieve flessione determinata dal segmento costruito, mentre il segmento immobiliare da costruire registra un +6,1%. Prosegue la flessione dell’**energy**.

I privati stanno cominciando a rinunciare all’acquisto dell’auto avvicinandosi gradualmente alle nuove forme di condivisione, dal car sharing al noleggio a lungo termine. Oggi sono già 30.000 gli automobilisti che hanno abbandonato la vettura di proprietà per affidarsi alla formula del noleggio “tutto incluso” a fronte di un costo fisso. Un italiano su quattro conosce la formula del noleggio a lungo termine e il 40% si dichiara pronto a sperimen-

Classifica per stipulato leasing al 31.12.2017: Top 10

N.	Associate	Numero contratti	Valore bene in migliaia di euro
1	SGEF Leasing	69.509	2.104.263
2	BNP Paribas Lease Group	47.310	1.966.095
3	UniCredit Leasing	6.460	1.475.224
4	Alba Leasing	13.539	1.451.818
5	Mediocredito Italiano - Gruppo ISP	3.519	1.410.132
6	Gruppo Iccrea Bancalmpresa	19.005	1.158.834
7	DLL Group	19.959	821.202
8	Credemleasing	4.072	787.872
9	UBI Leasing	4.923	765.542
10	Gruppo IFIS Leasing	29.788	713.633



tarlo. Sono queste le principali evidenze che emergono dalla ricerca “Noleggio a lungo termine ai privati – La nuova frontiera dell’auto”, condotta da ANIASA e dalla società di consulenza strategica Bain & Company e diffusa il 29 maggio a Milano in occasione della presentazione del **17° Rapporto ANIASA**.

Grande interesse per il convegno “Fonti di finanzia-

mento alternative al credito bancario: Invoice Trading e P2P Lending” organizzato da **ConCredito**, in collaborazione con **Lendix** e **Workinvoice**, per le aziende che hanno necessità di accompagnare con finanziamenti il loro processo produttivo e commerciale. L’evento, svoltosi al Grand Hotel Principe di Piemonte di Viareggio con la partecipazione di numerosi imprenditori e operatori del credito, si è aperto con un’interessante introduzione ai lavori di **Gianfranco Antognoli**, fondatore dello studio ConCredito, e del Prof. **Roberto Caparvi**, direttore emerito in Economia presso la Scuola Superiore Sant’Anna.

Il mercato immobiliare non residenziale continua il suo periodo di espansione. Per il secondo anno consecutivo, nel 2017 la crescita riguarda

tutti e tre i comparti: il mercato degli uffici cresce del 6,5%, quello di negozi e laboratori del 6,9% e quello produttivo del 7,6%. Lieve flessione per i contratti di leasing, che però aumentano del 7,2% nel primo quadrimestre 2018. È quanto emerge dal Rapporto Immobiliare non residenziale realizzato dall’Osservatorio del Mercato Immobiliare dell’Agenzia delle Entrate, a cui ha collaborato Assilea sul tema della dinamica del leasing immobiliare.



Affluenza importante e grande interesse degli operatori per **Fiera del Credito**, il primo expo del settore, tenutosi il 13 e 14 giugno all’auditorium de *Il Sole24Ore* a Milano e organizzato e sostenuto da **Cosimo Cordaro** e **Marco Recchi** con lo staff di **StopSecret Magazine**; *Leasing Magazine* ha avuto il privilegio di essere una delle due testate media partner.

I relatori del convegno “Fonti di finanziamento alternative al credito bancario”



Qualche numero: duemila partecipanti, trentaquattro espositori, due congressi e dodici workshop, con focus sui temi più interessanti del momento. Due intense giornate per aziende, manager, professionisti e istituzioni che hanno fatto il punto su attualità e futuro, presentando tecnologie e servizi di ultima generazione, legati alla valutazione, alla concessione, alla gestione, alla cessione e al recupero dei crediti.

luglio
agosto

La crescita del leasing e del noleggio nel primo semestre 2018 si attesta al +9%: 15,6 mld di euro di investimenti sono stati finanziati attraverso 413 mila nuovi contratti, con una variazione rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente rispettivamente pari al +9,0% e +8,7%. Dei 15,6 mld stipulati, circa l'85% ha riguardato i comparti mobiliari dell'Auto e dello Strumentale. Quest'ultimo comparto conferma una crescita a due cifre, con un +13,9% nel numero delle nuove stipule e un +15,4% nel valore finanziato; la dinamica positiva sui volumi

L'AD di Hypo Vorarlberg Leasing Michael Meyer (a destra) e il direttore commerciale Christian Fischnaller



del comparto è trainata dal segmento dello strumentale finanziario che rappresenta l'83,3% dei volumi, ma si osserva una crescita ancora più alta nel numero delle stipule di contratti di leasing operativo senza opzione finale d'acquisto (+15,5%).

Esaminando la struttura di mercato del noleggio auto, dopo cinque mesi con aumenti a doppia cifra, si vede una forte flessione, dovuta comunque al confronto con la forte spinta di giugno 2017 (+17,1%). La recente riduzione dell'11% è determinata da un brusco calo di quasi il 35% del breve termine, mentre è sempre vivace il **noleggio a lungo termine** (+5,2%).

A chiusura del primo semestre il noleggio, registra una crescita in volume del 5,8%,

grazie all'andamento del **lungo termine** (+10,3%), mentre flette il breve termine (-7,4% nei sei mesi).

Hypo Vorarlberg Leasing S.p.A., società italiana di leasing controllata da Hypo Vorarlberg Bank AG, ha completato la cartolarizzazione di crediti da leasing per ulteriori 108 milioni di euro, portando così il volume complessivo delle cartolarizzazioni a 490 milioni.

UCINA e **Assilea** hanno presentato all'Agenzia delle Entrate le proposte operative per l'applicazione del regime di non imponibilità IVA alle unità da diporto commerciali; presso gli uffici centrali dell'Agenzia hanno incontrato il direttore della Direzione Coordinamento Normativo,

Giovanni Spalletta, proponendo all'approvazione la modulistica per l'effettuazione della "Dichiarazione della navigazione in Altomare", ai fini dell'applicazione del regime di non imponibilità IVA alle unità da diporto.

Consel incrementa i servizi che mette a disposizione della propria clientela, aggiungendo il noleggio auto a lungo termine. La partnership con **ALD Automotive**, divisione del gruppo bancario francese Société Générale specializzata nei servizi di mobilità, noleggio a lungo termine e fleet management, consente alla rete distributiva della società



BMW Concept iX3
e BMW i Vision
Dynamics

del Gruppo Sella di offrire il servizio di noleggio a lungo termine di un'ampia gamma di veicoli.

I clienti di **Alphabet** possono ora beneficiare di una più vasta serie di veicoli sulla piattaforma AlphaCity. Questo miglioramento soddisfa le esigenze di mobilità individuale del cliente, poiché il prodotto è ora multi-marca con una piattaforma di prenotazione completamente ridisegnata. Fino a questo momento, AlphaCity era presente esclusivamente con i veicoli BMW e MINI.

Banca Mediocredito Friuli Venezia Giulia è ufficialmente nel perimetro del **Gruppo bancario Iccrea**. A conclusione di un iter che aveva visto, nel mese precedente, l'arrivo delle autorizzazioni da parte delle Autorità di Vigilanza (Banca

Centrale Europea e Banca d'Italia), è stato perfezionato il closing.

Il CdA di **Crédit Agricole Leasing Italia** ha nominato **Vincenzo Aloe** direttore generale della società, di cui era già vice direttore dal 2014, con responsabilità diretta dell'attività commerciale, della pianificazione e marketing. Aloe, nato a Formia nel 1963, è sposato e ha due figli.

L'intervista di "Parlando di leasing operativo con..." ha come protagonista **Marco Biagi**, consigliere delegato di **BCC Lease**.

Yamaha lancia in Italia "YOU Yamaha Motor RENT", un servizio di noleggio a lungo termine di moto/scooter, grazie alla partnership con **ALD Automotive**.

INTERVISTA PIERO BIAGI

Parlando di leasing operativo...

di Carlo di Nicola De Rosa

con Piero Biagi
Consigliere Delegato
BCC Lease

64 anni, coniugato, due figli, origine "sapermercato" (alla Mugello), laureato in Economia e Commercio a Roma, la prima esperienza significativa di lavoro maturata in un istituto di credito di mercato, dove segue ricerche e studi per primi clienti (Pirelli, Ruffini, Maffei & Roberti, Volvo, Sesto e altri). Nel 1983 entra in Carif (gruppo del settore Marketing, distribuzione immobiliare). Successivamente diventa responsabile dell'Area Marketing e Organizzazione e assumendo la responsabilità del gruppo di sviluppo BCC del 2009 viene nominato Direttore Generale di BCC Lease, diventando responsabile dell'area di vendita della società. Nei primi mesi del 2004 viene nominato Direttore Centrale Ricerche e gli viene affidata la responsabilità del progetto di fusione/consolidamento in Banca di credito leasing, seguito fino alla conclusione, nel luglio 2006. Nel settembre dello stesso anno viene nominato Direttore Generale di BCC Lease (BCC Lease, società a partecipazione paritetica del gruppo Iccrea, controllata da Banca di Credito Leasing e Iccrea Banca). Da sempre partecipa attivamente alla vita dell'Iccrea. È stato presidente di commissione in Unileasing. Attualmente oltre a essere Consigliere Delegato di BCC Lease è anche Consigliere del BCC Credito al Consumo ed è stato Consigliere di Carif fino a giugno 2018.

LEASING MAGAZINE (MAGGIO-NOVEMBRE 2018) 23

Semplicità, immediatezza e velocità: sono queste le tre parole chiave della novità introdotta da **brumbrum**, il primo rivenditore diretto di auto online d'Italia. Grazie all'accordo con **Findomestic** sarà possibile sottoscrivere interamente online un finanziamento per l'acquisto di un'auto usata tramite firma digitale, una soluzione sicura, rapida e gratuita per aderire alla proposta contrattuale.

Hertz Europe, parte di Hertz Global Holdings, Inc., nell'ambito delle celebrazioni per il suo centesimo anniversario, ha stretto una partnership

con **Maserati** per presentare un'edizione limitata speciale di Maserati Levante, da inserire nella sua flotta europea.

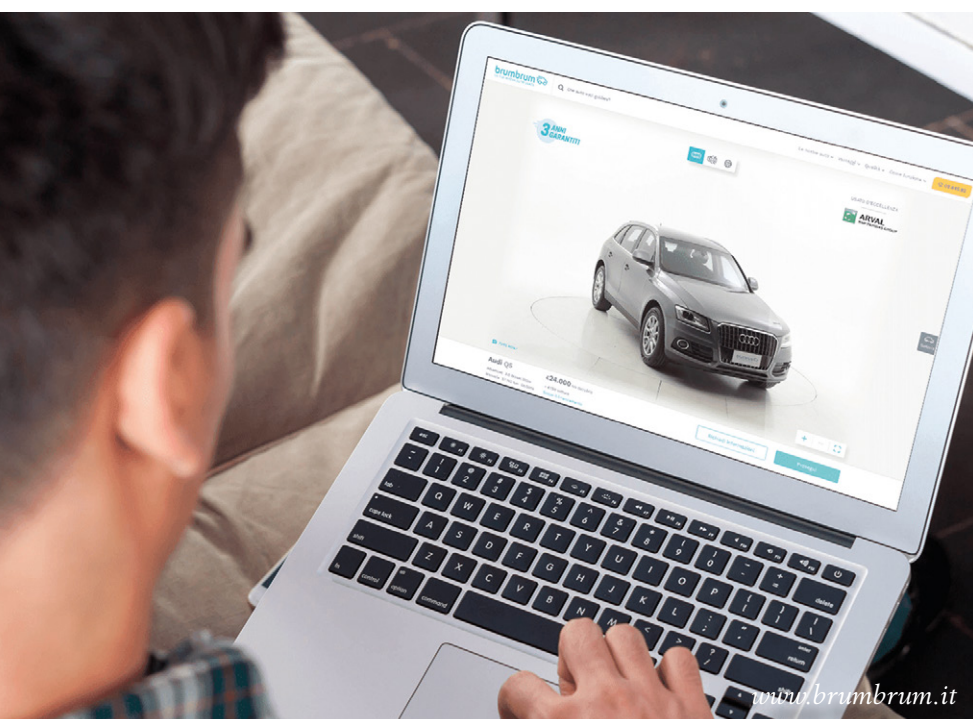
Al giro di boa del 2018, il mercato dei veicoli commerciali si attesta sui livelli dello scorso anno; in ripresa quello dei veicoli industriali: il semestre chiude a +14,9%; tiene il mercato dei veicoli rimorchiati: +3,5%. Dinamica particolarmente positiva per il leasing e il NLT.

A partire dal 17 luglio 2018 sono entrati in vigore i decreti del Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti (MiT) con

una serie di contributi per l'autotrasporto merci. Gli incentivi supportano le imprese di autotrasporto di merci per conto di terzi per acquisti anche in **leasing finanziario** finalizzati al rinnovo del parco veicolare e all'acquisizione di beni strumentali per il trasporto intermodale.

Parlando di leasing con... ospita **Enrico Verdoscia**, AD di **UniCredit Leasing**.

Martin Bryggs, vicepresidente Thematic Research di Bank of America Merrill Lynch, intervenuto a **Citytech 2018** ha fotografato i trend della mobilità a livello internazionale. Il mercato della mobilità



vale 7 trilioni di dollari e si sta trasformando su quattro driver che guidano i più grossi investimenti mondiali: connettività, elettrificazione, mobilità condivisa e guida autonoma. Tra i media partner dell'evento anche *Leasing Magazine*.

Nel corso della quinta giornata del 58° Salone di Genova, all'interno del programma dei workshop e convegni del Forum UCINA, si è svolto il Leasing Forum: presenti le quattro società che hanno partecipato al salone con i loro stand (**BPER Leasing**, **Sardaleasing**, **Credemleasing**, **Crédit Agricole Leasing Italia**, **Selmabipiemme Leasing**) oltre ad **Assilea**.



Nei primidieci mesi del 2018, grazie al sostegno della Sabatini ter (con le agevolazioni per l'acquisto di beni strumentali) sono stati prenotati investimenti in nuovi beni strumentali per circa 4,5 miliardi di euro; di questi, oltre il 70% è stato finanziato in leasing, che quindi rappresenta anche il migliore strumento di analisi dell'andamento dello sforzo di innovazione tecnologica delle aziende italiane.

«Questi numeri fotografano il Paese che innova, investe, compete sui mercati globali e crea posti di lavoro» ha spiegato **Enrico Duranti** «e per questo esprimiamo

serie preoccupazioni per il paventato mancato rifinanziamento della Sabatini ter (le cui risorse sono agli sgoccioli) e l'esclusione del Super ammortamento dalla manovra di Bilancio 2019».

Nonostante il boom registrato quest'anno (+150% nei primi 10 mesi dell'anno sul mercato dell'auto), le soluzioni di **mobilità elettrica** scontano ancora oggi significativi limiti nella percezione di aziende e driver: autonomia insufficiente per le percorrenze medie giornaliere, carenza delle infrastrutture di ricarica e disponibilità ancora limitata di modelli sul mercato. L'ibrido continua a diffondersi anche in ambito





aziendale, dove è percepito come soluzione affidabile ed efficace per muoversi dentro e fuori l'ambito cittadino. Nel solo **noleggio a lungo termine** questa tecnologia ha registrato nei primi sei mesi dell'anno un +155% con 7.634 veicoli contro i 2.990 immatricolati nello stesso periodo dello scorso anno (fonte ANIASA).

Leasys, società di mobilità e noleggio a lungo termine di FCA Bank, ha annunciato l'acquisizione di **WinRent**, primaria società italiana di autonoleggio a breve termine.

Iccrea BancaImpresa è capofila di un finanziamento record,

sia sul profilo dell'importo – 50 milioni di euro – sia per il numero di BCC coinvolte nel pool: 49. Destinataria del maxi finanziamento è **Car Server**, la prima società di noleggio a lungo termine a capitale interamente italiano.

Alba Leasing e CreditAgri Italia, intermediario finanziario vigilato presente in modo capillare su tutto il territorio nazionale, hanno sottoscritto un accordo di partnership, offrendo alle imprese associate la possibilità di beneficiare di finanziamenti concessi sotto forma di leasing finanziario o locazione operativa, eventualmente assistiti dalla garanzia del Confidi.

In questo numero il protagonista di *Parlando di leasing con...* è **Stefano Corti**, Vice direttore generale di **Alba Leasing**.

Massimo Carboniero, presidente **UCIMU-Sistemi per produrre**: «Se, come affermano le autorità di governo, sono le PMI al centro dell'agenda economica, allora la manovra deve considerare anche l'aggiornamento dei coefficienti

di ammortamento per i macchinari, il mantenimento del credito di imposta al 50% sul valore incrementale degli investimenti fatti dalle imprese in R&S e la Formazione 4.0».

Il “Barometro delle Flotte Aziendali 2018” curato da **Arval** conferma il trend positivo per le flotte italiane. Il tessuto industriale italiano risulta caratterizzato da numerose PMI più che nel resto d'Europa. In particolare, le piccole aziende, con flotte inferiori ai dieci veicoli, rappresentano il 66% delle imprese, rispetto al 57% d'Europa. Negli ultimi anni si nota però un incremento del numero di aziende con più di 99 veicoli in flotta. <



Parlando di leasing...



con **Giancarlo Bartoletti** Responsabile Direzione Crediti Problematici **Alba Leasing**

Giancarlo Bartoletti ha consolidato oltre 25 anni di esperienza nel settore bancario e leasing. Dopo essersi laureato in giurisprudenza a Roma Università La Sapienza nel 1991, con tesi di laurea in diritto penale, Giancarlo ha iniziato la sua carriera con esperienze professionali in Rolo Banca, UniCredit Banca d'Impresa e successivamente Banca Italease. A partire dal 2010, sin dalla sua costituzione, è parte di Alba Leasing dove, dal 2013, si occupa di NPL ed attualmente è il Responsabile della Direzione Crediti Problematici, cui riferiscono le strutture del Recupero Crediti, Contenzioso e Remarketing.

Ci descrive le aree d'intervento della Direzione Crediti Problematici in Alba Leasing?

La strategia di ingaggio di Alba Leasing è volta a mantenere tutte le attività di recupero ed i processi correlati all'interno della medesima catena del valore. Come dire, dal primo insoluto alle attività di post vendita del bene, vige un costante dialogo proattivo privo di interruzioni funzionali.

Per questa ragione, tutti i processi finalizzati al recupero del credito e al recupero del bene oggetto del contratto di leasing ricadono sotto la "governance" della Direzione Crediti Problematici, cui riferiscono appunto la Struttura del Recupero Crediti, quella del Contenzioso e, per ultima ma non ultima, quella del Remarketing. La Struttura del Recupero Crediti, nello specifico, provvede alla gestione delle posizioni che presentano insolvenze, con l'obiettivo di conseguirne il ritorno in bonis e comunque

garantire la qualificazione del credito in coerenza del profilo di rischio della controparte.

Si prevede un approccio differenziato per dimensione del rischio in corso in capo al Cliente allo scopo di armonizzare il presidio del valore economico del credito con i costi economici delle iniziative di recupero del bene. Inoltre, al fine di perseguire obiettivi di efficienza ed efficacia, trova applicazione un modello di portafogliazione delle posizioni gestite, che prevede la presenza di gestori dedicati, organizzati sulla base di un sistema a matrice qualificato per dimensione del rischio e tipologia del finanziamento.

La Struttura del Contenzioso gestisce e coordina le azioni legali per il recupero del credito e/o del bene, sia nei confronti dell'utilizzatore che dei garanti, avvalendosi di Studi Legali convenzionati. Essa coordina, inoltre, le attività e gli adempimenti previsti nei confronti delle Procedure Concorsuali.

In entrambe le fasi del Recupero Crediti e del Contenzioso, la Direzione Crediti Problematici con le due strutture preposte provvede inoltre a verificare la possibilità di definire accordi transattivi con i debitori, finalizzati al rientro del debito ed al recupero del bene.

Nel 2018 in Alba, l'incidenza dei crediti deteriorati era inferiore rispetto alla media del mercato del leasing. In questa prima parte dell'anno la tendenza si riconferma?

I processi di governo degli NPL sono oggetto di una costante attenzione da parte di Alba Leasing, per cui certamente anche in questi mesi il trend che ci contraddistingue risulta assolutamente virtuoso.

Per quanto la nostra Società, in quanto ex art. 106 del TUB, non sia destinataria degli indirizzi normativi emanati da Banca d'Italia all'inizio del 2018, si è ritenuto opportuno predisporre un piano di gestione dei crediti non performing in modo da allinearsi alle best practice di mercato: si è deciso di valutare quantitativamente gli impatti delle attuali politiche di gestione dei

NPL e di valutare l'implementazione di interventi organizzativi, di processo e straordinari, in modo da proseguire e rafforzare la riduzione dello stock di crediti deteriorati.

Nell'ambito dell'attività di gestione di crediti NPL, nel mese di giugno 2018 Alba Leasing ha finalizzato la cessione di un portafoglio di mutui non performing per un valore iniziale lordo di circa 100 milioni di euro. Per Alba Leasing è stata la prima operazione strutturata di cessione di NPL, e grazie a questa la Società ha compiuto un ulteriore miglioramento nell'attività di gestione dei crediti non performing riducendo la loro incidenza sui crediti complessivi.

Quali dovrebbero essere, a suo giudizio, le principali direttrici da seguire per migliorare ulteriormente questa fase della vita contrattuale?

Nella catena del valore nelle attività di recupero crediti, i fattori determinanti sono, da un lato, la conoscenza del portafoglio e, dall'altro, la gestione proattiva delle attività di contenzioso. Quando il contratto si risolve, nel caso del leasing diventa molto importante anticipare

quelli che sono gli effetti delle attività di contenzioso. Dovendo gestire contratti per tipologia e per importo molto diversi, per una società di leasing diventa fondamentale suddividere e segmentare tali portafogli arrivando a costruire cluster omogenei per prodotto, per tipologia, per cornice giuridica e ovviamente per legale: questo dovrebbe produrre dei benefici, soprattutto nella capacità di essere più imprenditori che non gestori di non-performing loan.

Come si previene il rischio? E come si cura l'eventuale patologia del credito?

Le azioni di prevenzione sono fondamentali, e Alba Leasing non ne trascura nessuna: la parcelazione dei contratti, il contenimento dei valori finanziati, l'attenzione ai beni acquistati. Nel momento in cui il cliente comincia a segnalare ritardi nel pagamento delle rate, lo sforzo che produciamo è quello di avviare con il cliente un rapporto di verifica e comprensione delle ragioni dell'inadempimento, al fine di valutare possibili soluzioni prima di dover risolvere il contratto. Infatti, se i presupposti per il "recupero",

purtroppo, non dovessero esserci, l'alternativa evidentemente è la tutela delle ragioni di credito mediante, in primis, il recupero del bene; attività, queste, che vengono svolte in sinergia dal contenzioso e dal remarketing in previsione della rivendita del bene.

Nella fase di rivendita, cosa si deve prediligere?

Dipende tutto dalla natura del bene finanziato: i beni strumentali possono avere curve di degrado che rapidamente deteriorano, e quindi è molto importante essere tempestivi nell'avviare le attività di recupero. Il cosiddetto mercato "secondario" dei beni strumentali può offrire occasioni di ricolloco di assoluto interesse. Il mercato è maturo e l'imprenditore che decide di investire è in grado di selezionare con cura quelle che possono essere le migliori offerte. In ogni caso, la valorizzazione della vendita presuppone la conoscenza approfondita dei beni che vengono reimmessi sul mercato anche attraverso il sito web di Alba dove principalmente i beni immobili vengono commercializzati con il corredo delle principali informazioni disponibili. 15.4.2019

LOTTI COMMERCIALE

Srl

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

tel. 0761.399006 • 336.773618

lottisrl@libero.it



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

L'innovazione a Lease 2019

Si è chiuso l'appuntamento con il salone del leasing e del noleggio, voluto da Assilea e organizzato con Newton



uto senza conducente, edifici autosufficienti, mobili interconnessi, processori neuromorfici in grado di imitare i processi cognitivi del cervello, ampio ricorso alla robotica nella produzione: stanno cambiando i beni, la loro percezione di valore e anche le modalità di utilizzo» ha detto il vice-presidente di **Assilea**, **Maurizio Giglioli** in apertura. «Comprendere queste innovazioni è necessario per capire come le nostre associate vi possono interagire. Anche perché il lease a livello europeo rappresenta la seconda fonte di finanziamento delle PMI, con il 21,6% del mercato, dopo la linea di credito/scoperto (35%)».

La tavola rotonda di apertura è stata dedicata all'Internet of Things, dove sono intervenuti **IBM Italia**, **Vodafone Automotive**, **STMicroelectronics**, **Engineering.mo** e **Trebi General-Consult**. La tavola rotonda

sulla Blockchain è stata aperta dal direttore generale di Assilea, **Luigi Macchiola**, che ha presentato il progetto per la realizzazione di una piattaforma dedicata al leasing. Per **Stefano Esposito**, **BPER Leasing Sardaleasing**, «questo è un universo ancora da definire compiutamente, ma sicuramente in grado di offrire grandi opportunità di condivisione delle attività per le nostre società».

Nella seconda giornata, fra i temi affrontati ci si è concentrati sull'impatto dell'intelligenza artificiale per le professioni connesse al





*Il direttore Assilea
Luigi Macchiola*

ha spiegato **Enrico Maria Sironi**, del consiglio nazionale dei Notai «e stiamo cavalcando una blockchain chiusa, con nodi qualificati, sostanzialmente notai, per dare maggiore sicurezza a situazioni non regolamentate».

A margine della due giorni di lavori sono stati divulgati i dati del comparto. Il peso del leasing e del noleggio a lungo termine sugli inve-

stimenti oggi rappresenta l'1,7% del PIL. Sono effettuati in leasing e NLT oltre il 20% delle immatricolazioni di autovetture e più del 10% degli investimenti in tutti i beni strumentali, con una penetrazione che arriva al 70% negli investimenti incentivati dalla Nuova Sabatini e Tecno Sabatini. Ma ciò che più forse conta è il supporto che il leasing e il noleggio fanno dare alla piccole e medie imprese, cui destinano il 75% dei 30 miliardi di euro erogati nel 2018. <

leasing. Queste soluzioni stanno entrando con forza negli studi di tutto il mondo, Italia inclusa. I sistemi automatici iniziano a ridurre le mansioni routinarie, non solo snellendo le pratiche di avvocati, commercialisti, notai e consulenti. «Aprendo nuove prospettive» ha sottolineato **Massimo Miani**, presidente del consiglio nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili «la digitalizzazione degli adempimenti fiscali ci consente di fare delle profilazioni, offrire nuovi servizi, come ad esempio l'analisi delle possibilità di successo nei contenziosi».

Si aprono anche prospettive di affiancamento tecnologico, oltre che di sostituzione. «Abbiamo da sempre attenzione allo sviluppo tecnologico, da otto anni facciamo atti pubblici senza carta»

stimenti oggi rappresenta l'1,7% del PIL. Sono effettuati in leasing e NLT oltre il 20% delle immatricolazioni di autovetture e più del 10% degli investimenti in tutti i beni strumentali, con una penetrazione che arriva al 70% negli investimenti incentivati dalla Nuova Sabatini e Tecno Sabatini. Ma ciò che più forse conta è il supporto che il leasing e il noleggio fanno dare alla piccole e medie imprese, cui destinano il 75% dei 30 miliardi di euro erogati nel 2018. <



*Lo staff
di Assilea*

L'importanza del rating come strumento di autovalutazione e di allerta precoce



S

Si è svolto venerdì 12 aprile, presso il Grand Hotel Principe di Piemonte, l'evento organizzato da **ConCredito** di Viareggio in collaborazione con **FiveSixty** sui temi che riguardano il processo di accesso al credito utilizzato dalle banche, che risulta sempre più formale, strutturato e

selettivo. Tra i relatori, grandi personaggi che hanno ricoperto ruoli di dirigenza in primari istituti di credito, e che oggi svolgono il ruolo di consulenti: **Massimo Minolfi**, **Eraldo Stefano Menconi** e **Gianni Coriani** di FiveSixty, **Gianfranco Antognoli** e **Stefano Vannucci** di ConCredito.



Il rating rappresenta la principale misura del rischio di credito utilizzata dalle banche, in adeguata alle attuali regole della Vigilanza Europea. Questa valutazione influenza in misura significativa, e spesso anche assoluta, il tasso d'interesse, la quantità di fido, la sostenibilità e il mantenimento del prestito. Conoscere e monitorare il proprio rating significa acquisire piena consapevolezza del proprio posizionamento, dei propri punti di forza e dell'eventuale presenza di indicatori di "allarme", rispetto ai modelli di valutazione del merito di credito attualmente in vigore. Tra i temi affrontati si è discusso del sistema bancario, delle regole che governano l'attività del credito e dei modelli di comunicazione

da utilizzare nella relazione con gli istituti di credito. Particolare attenzione è stata poi riservata all'analisi delle componenti che formano il costo e il prezzo di un finanziamento bancario e delle regole dei modelli di rating utilizzati dalle principali banche. Il convegno aveva l'obiettivo di responsabilizzare le aziende verso un modello di gestione attivo del proprio rating, anche in funzione dell'analisi di possibili sistemi di allerta e di prevenzione della crisi aziendale. A conclusione del convegno, che ha visto la partecipazione di un pubblico vivace e qualificato, una tavola rotonda a cui hanno partecipato **Luigi Pino**, presidente Confapi Pisa e gli imprenditori **Lido Cei** ed **Emanuele Ricciardi**. <

Roy Lichtenstein.

Multiple Visions

MUDEC Milano

1 maggio – 8 settembre

www.mudec.it

Roy Lichtenstein, Crying girl, 1963 Litografia offset su carta leggera biancastra liscia, 46.5 x 61.8 cm Collezione privata, Courtesy Sonnabend Gallery, New York © Estate of Roy Lichtenstein



I MUDEC presenta il grande maestro americano Roy Lichtenstein, una figura tra le più importanti nell'arte del ventesimo secolo. La mostra è curata da Gianni Mercurio, promossa dal Comune di Milano-Cultura e da 24 ORE Cultura, per l'ideazione di MADEINART. Siamo di fronte al genio della pop art, che ha influenzato generazioni di creativi, pittori, pubblicitari e fotografi, incidendo in modo indelebile sulla cultura visiva contemporanea. In mostra circa 100 opere tra prints anche di grande formato, sculture, arazzi,

un'ampia selezione di editions provenienti da prestigiosi musei, istituzioni e collezioni private europee e americane, oltre a video e fotografie. Tra le opere si segnalano *A Cherokee Brave* (1952), *Reverie* (1965), *Sunset* (1966), *Red Lamps* (1990) e *The Oval Room* (1992).

La mostra è organizzata in un percorso tematico sui temi e i generi dell'arte di Roy Lichtenstein, con gli elementi delle diverse culture elaborate in chiave pop, che evidenzia l'evoluzione del suo lavoro verso la riproducibilità meccanica dell'opera d'arte.

Leasing

MAGAZINE
LOCAZIONE FINANZIARIA e NOLEGGIO A LUNGO TERMINE

bimestrale ANNO II N. 2
MARZO-APRILE 2019

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

Direttore responsabile: Fausto Batella

Progetto grafico: Alessio Batella

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

Sede Comitato:
55049 Viareggio (LU) - Via Scirocco 53

Fotografie: Adobe Stock, Aniasa, Archivio
Indigobild, Assilea, BMW Group PressClub,
Federico Moschietto, Newton, Volkswagen

La testata "Leasing Magazine" è di proprietà di
INDIGOBILD di Batella Alessio
P.IVA ITO2201190564

Sede, direzione e redazione:
01027 Montefiascone (VT) - Via Bastiglia, 35

Comunicati stampa: redazione@leasingmagazine.it

Pubblicità: adv@leasingmagazine.it

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

Pubblicazione bimestrale.
Reg. presso il Tribunale di Viterbo
al n. 2/18 Registro Stampa
Iscrizione al R.O.C. - Registro degli
Operatori della Comunicazione n. 31413

© 2019 indigobild

Sito internet: www.leasingmagazine.it

2W Solutions, 19, 20

Agenzia delle Entrate, 34, 35
AIF, 25

Alba Leasing, 14, 15, 30, 31, 39,
40, 41, 42, 43

ALD Automotive, 8, 19, 36

Aloe Vincenzo, 36

Alphabet, 8, 36

ANCMA, 21

ANIASA, 8, 11, 26, 32, 34, 39

Antognoli Gianfranco, 34, 47

Archiapatti Massimiliano, 8, 32

Arval, 8, 25, 26, 27, 31, 39

Assilea, 20, 21, 30, 33, 34, 35,
38, 45, 46

Assolombarda, 23

Assomarinas, 30

Assonat, 30

Ausitra, 11

Autoscout, 17

Bain&Company, 9, 34

Banca Centrale Europea, 36

Banca d'Italia, 31, 36

Banca Europea

per gli Investimenti, 17, 18

Banca IFIS, 27, 31, 32

Banca Italease, 40

Banca Mediocredito Friuli

Venezia Giulia, 36

Banca Monte dei

Paschi di Siena, 16

Banco BPM, 25

Bancopass, 23

Bank of America

Merrill Lynch, 37

Barbieri Giovanni, 27

Barilese Giancarlo, 22

Bartoletti Giancarlo, 40, 41,
42, 43

Batella Fausto, 4, 5, 31

BCC Lease, 27, 36

BelN Sports France, 15

Biagi Marco, 36

BMW, 36

Borin Daniele, 27

BPER Banca, 23

BPER Leasing

Sardaleasing, 38, 45

brumbrum, 37

Bryggs Martin, 37

Campanelli Roberta, 27

Caparvi Roberto, 34

Car Server, 17, 39

Carboniero Massimo, 39

Cattaneo Antonio, 21

Cei Lido, 47

Chové Grégoire, 27

Cityscoot, 27

Citytech, 37

ConCredito, 34, 47

Confarca, 30

Confindustria, 11, 32

Consel, 36

Cordaro Cosimo, 34

Coriani Gianni, 47

Corti Stefano, 39

Credemleasing, 27, 38

Crédit Agricole

Leasing, 36, 38

Credit Management

& Collection Awards, 27

CreditAgri Italia, 39
Credito Fondiario, 25

DCM Deloitte

Private Leader, 21

De Candia Gianluca, 31

Deloitte, 21

Demaria Carla, 21, 30

Di Puma Salvatore, 16

Di Tanno Alberto, 26

Diess Herbert, 24

DiliTrust, 19

Duranti Enrico, 30, 38

Econometrica, 32

Engineering.mo, 45

ES Mobility, 8

Eposito Stefano, 45

FCA Bank, 39

Federazione Vela, 30

FederlegnoArredo, 21

Ferraris Massimo, 26

Fiera del Credito, 34

Findomestic, 37

Fischnaller Christian, 35

FISE, 11

FiveSixty, 47

Fleet Motor Day, 31

Fondazione Costruiamo

Il Futuro, 21

Fondazione Edison, 21

Fort Sabino, 23

Galiano Angela Maria, 19

Gallotti Fabrizio, 19

Galluccio Gianni, 27

Giglioli Maurizio, 45

Giubergia Paola, 27

Hertz Europe, 37

Hertz Global Holdings, 37

Hertz Italiana, 32

Hypo Vorarlberg Bank, 35

Hypo Vorarlberg Leasing, 35

Iachettini Paolo, 16

IBM Italia, 45

Iccrea, 36, 39

ICE Agenzia, 21

ICOMIA, 21

IFIS Leasing, 31

Illimity Bank, 25

Intergea, 26

Iozzelli Paolo, 16

Lanzillo Ernesto, 21

Lease 2018, 30, 31

Lease 2019, 45, 46

LeasePlan, 8, 27, 31, 32

Leasys, 8, 32, 39

Lendix, 34

Lim TJ, 18

Locauto, 15

Lojacono Domenico, 19

Luigi Roth, 14, 15, 30

Lupi Maurizio, 21

Macchiola Luigi, 20, 45, 46

Macciocchi Massimo, 32

Martorelli Gianfranco, 22

Maserati, 37

Mediaset, 15

Menconi Eraldo Stefano, 47

Meyer Michael, 35

Miani Massimo, 46

MINI, 36

Ministero delle Infrastrutture

e dei Trasporti, 21, 37

Minolfi Massimo, 47

MPS Capital Services, 32

MPS Leasing & Factoring, 15,

16, 17, 32

Mudec, 48

Musso Sebastiano, 18

Netskills, 25

Newton, 45

Nicoli Enzo, 32

Olivetti Adriano, 25

Pasquini Simone, 16, 32

Pedrotti Barbara, 15

Peugeot Motorcycles, 19, 20

Piccola Industria

Confindustria, 23

Pino Luigi, 47

Quaglia Manolo, 20

Rai, 15, 22

Recchi Marco, 34

Ricciardi Emanuele, 47

Rolo Banca, 40

Salone Nautico

Genova, 21, 22, 38

Sapienza, 40

Sella, 36

Sella Leasing, 27

Selmabipiemme Leasing, 38

SIFÀ, 8, 23, 24

Sironi Enrico Maria, 46

Sky, 15

Société Générale, 36

Sole24Ore, 30, 34

Spalletta Giovanni, 36

STMicrolronics, 45

StopSecret Magazine, 27, 34

Tavazza Raffaella, 15

Teofilatto Pietro, 11, 12, 13

Top Thousand, 22

Trebi GeneralConsult, 45

UCIMU-Sistemi

per produrre, 39

UCINA, 20, 21, 22, 30, 35

UniCredit, 17, 18, 40

UniCredit Leased

Asset Management, 18, 19

UniCredit Leasing, 17, 18, 19, 37

Università di Bologna, 32

Vannucci Stefano, 47

Verdoscia Enrico, 19, 37

Viano Alberto, 27

Vodafone Automotive, 45

Volkswagen, 24

WindTre, 22

WinRent, 39

Workinvoice, 34

Yamaha, 36

Yoused, 17

La prima edizione ha
riunito il gruppo.

Ora lo trasformeremo in
una grande squadra.

PRESSO LA SEDE DEL
GRUPPO 24 ORE
MILANO

EVENTO ORGANIZZATO DA

StopSecret
MAGAZINE • TV • EVENTI

WWW.STOPSECRET.IT



EXPO SPONSOR

 **MB CREDIT
SOLUTIONS**

**FIERA DEL
CREDIT**

**12^e 13 GIUGNO
MILANO 2019**
SOSTENIBILITÀ



WWW.FIERADELCREDITO.IT

BPER:

Leasing

SARDALEASING

**Al tuo fianco
per crescere
e sognare**

www.bperleasing.it