



FOCUS

Indicatori macroeconici,
uno sguardo al 2026

SPECIALE LEASE 2025

L'industria del leasing
a confronto con le istituzioni

MATTARELLA

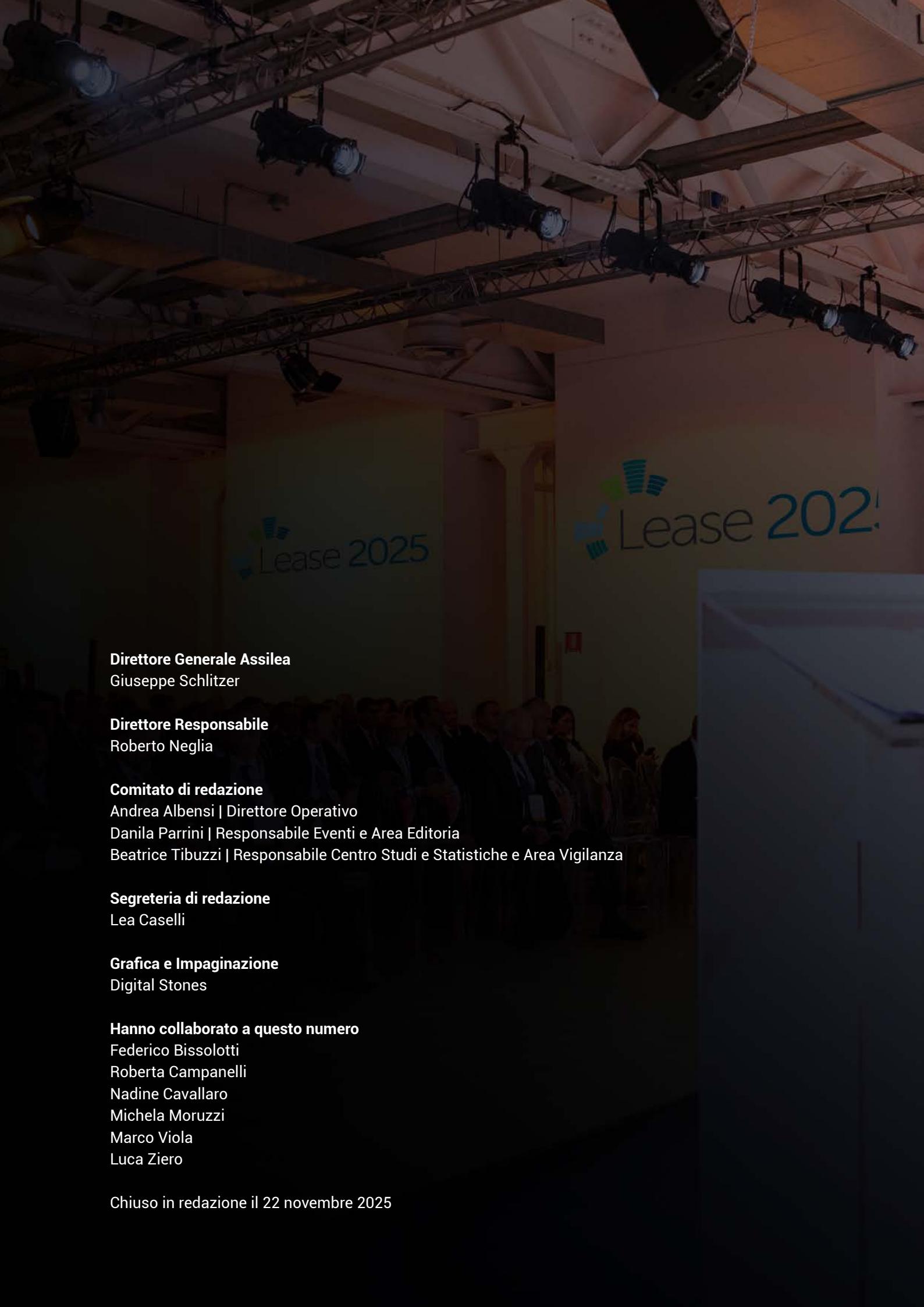
Locazione finanziaria
strumento di grande valore

MANOVRA

L'analisi di Assilea

MERCATO

Il leasing UE supera gli USA



Direttore Generale Assilea
Giuseppe Schlitzer

Direttore Responsabile
Roberto Neglia

Comitato di redazione
Andrea Albensi | Direttore Operativo
Danila Parrini | Responsabile Eventi e Area Editoria
Beatrice Tibuzzi | Responsabile Centro Studi e Statistiche e Area Vigilanza

Segreteria di redazione
Lea Caselli

Grafica e Impaginazione
Digital Stones

Hanno collaborato a questo numero
Federico Bissolotti
Roberta Campanelli
Nadine Cavallaro
Michela Moruzzi
Marco Viola
Luca Ziero

Chiuso in redazione il 22 novembre 2025

INDICE

AUTO ELETTRICA, IN EUROPA LA SOLUZIONE È IL SOCIAL LEASING?	4
Luca Ziero	
<hr/>	
INDICATORI MACROECONOMICI: IL 2026 IN LINEA CON IL 2025	6
Nadine Cavallaro	
<hr/>	
SPECIALE SALONE DEL LEASING	
- TRASFORMARSI PER CRESCERE: IL RUOLO STRATEGICO DI BANCHE E LEASING NELL'ERA DELL'INCERTEZZA	14
Michela Moruzzi	
- IL FUTURO DEL LEASING? INVESTIRE SUI GIOVANI TALENTI	18
Michela Moruzzi	
- MA L'A.I. GENERATIVA TRASFORMERÀ IL CONCETTO STESSO DI OPERATORE FINANZIARIO?	20
Roberto Neglia	
COME L'AI CAMBIERÀ IL MONDO DEL CREDITO E DEI SERVIZI FINANZIARI	21
Intervista di Roberto Neglia a Federico Bissolotti	
- LA COMPETITIVITÀ INDUSTRIALE IN EUROPA, COME AFFRONTARLA?	24
Danila Parrini	
- IL FUTURO DEL LEASING NELLA UE	24
Beatrice Tibuzzi	
- VEICOLI, CORO UNANIME: RIPENSARE LE MODALITÀ DEGLI OBIETTIVI UE	29
Roberto Neglia	
AUTO, SCONTIAMO I RITARDI DEL SISTEMA PAESE	30
Intervista di Roberto Neglia a Roberta Campanelli	
<hr/>	
MANOVRA 2026: LE IPOTESI SUL TAVOLO	34
Marco Viola	
<hr/>	
IL MERCATO DEL LEASING IN EUROPA SUPERA GLI USA	37
Beatrice Tibuzzi	
<hr/>	
ARBITRO ASSICURATIVO: AL VIA IL NUOVO SISTEMA DI TUTELA DEI CONSUMATORI	42
Elvira Manfreda	

Il punto di Assilea

AUTO ELETTRICA, IN EUROPA LA SOLUZIONE È IL SOCIAL LEASING?

Prosegue il confronto in Europa sulla proposta di creare un programma di social leasing per incrementare l'acquisto di vetture a batteria a prezzi accessibili a famiglie e imprese.



Luca Ziero
già Direttore Generale
Assilea

È un dato di fatto: le auto elettriche messe sul mercato dai produttori europei, con rare eccezioni, si caratterizzano per le grandi dimensioni ed il prezzo elevato, tanto per ragioni tecnologiche quanto per la ricerca di margini di profitto elevati da parte dei produttori, necessari per assorbire i forti investimenti richiesti dalla transizione. Di conseguenza, le vendite di questi veicoli non sono in realtà mai decollate nel nostro Paese.

Nel suo recente discorso sullo Stato dell'Unione, la presidente della Commissione Europea Von der Leyen ha annunciato una prossima "iniziativa per le piccole auto a prezzi accessibili", creando una nuova categoria di "E-car", mirata a veicoli economici, leggeri e puliti.

In questo contesto, anche all'interno dell'Europarlamento, si moltiplicano le posizioni di coloro che intendono promuovere una più ampia domanda di auto elettriche, favorendo la produzione europea, attraverso la realizzazione di un piano europeo di social leasing.

Il social leasing non è una novità. È stato già sperimentato in Francia, alcuni anni or sono, e sempre in Francia è stato recentemente reintrodotto. In passato una famiglia di reddito medio-basso poteva ricevere un contributo annuale di 13 mila euro, per tre anni, finalizzato al noleggio di un'auto elettrica. Non era prevista infatti l'opzione di riscatto tipica del leasing. Nella nuova versione il contributo è ridotto a 95 euro mensili, sempre per tre anni, a causa della più limitata dotazione finanziaria che accompagna la misura voluta dall'Eliseo. L'obiettivo è tuttavia ambizioso: sostenere economicamente il noleggio di almeno 50.000 autovetture elettriche.

Quindi, nel dibattito a livello europeo, quando si parla di social leasing si intende in realtà il noleggio e si pensa ad uno strumento capace di rendere i veicoli elettrici accessibili principalmente alle famiglie attraverso il pagamento di un modesto canone mensile.

Naturalmente, per essere idonee, le auto elettriche dovrebbero rispettare i più alti standard sociali e ambientali, oltre che specifiche regole sulla conservazione dei dati. Solo i veicoli prodotti nell'UE sarebbero in questo modo ammessi. In tal modo, oltre a sostenere i propri cittadini, l'Europa contribuirebbe anche a rafforzare la propria industria.

Ma dove troveranno l'UE o gli Stati membri i soldi per finanziare il social leasing?

In Italia nel 2024 il Ministero delle Imprese e del Made in Italy propose una dotazione di importo molto limitato, di soli 50 milioni di euro, per una formula di noleggio sociale che peraltro non ha mai visto la luce per le difficoltà operative incontrate nel delineare processi e attori operativi per far funzionare la misura.

In Europa poi, c'è chi ha proposto di utilizzare il Fondo sociale per il clima (FSC), uno strumento di finanza pubblica che sarà attivo dal 2026 fino al 2032, e le entrate generate dall'estensione del sistema di scambio di quota di emissione dell'UE ai settori del trasporto su strada e dell'edilizia (il cosiddetto ETS2), che dovrebbe entrare in vigore dal primo gennaio 2027, generando futuri rincari nei prezzi di energia e carburanti.

In sostanza, l'incremento dei costi energetici indotto dallo stesso ETS2, impiegato per finanziare il social leasing andrebbe a mitigare l'impatto di questi aumenti sulle fasce più vulnerabili della popolazione.

Fermo restando quindi che il tema della disponibilità di fondi europei e nazionali da destinare al social leasing risulta chiaramente dirimente ai fini del successo di qualsiasi iniziativa si voglia adottare in questo campo, Assilea ritiene che il social leasing possa effettivamente contribuire ad aiutare privati e aziende a ottenere l'uso di veicoli elettrici nuovi a cui altrimenti non avrebbero accesso, visti gli attuali prezzi di vendita. Il perimetro di azione della misura potrebbe essere inoltre anche esteso al noleggio di veicoli elettrici usati dove, finito l'ammortamento elevato nei primi anni di vita del mezzo, sarebbero necessari sussidi relativamente modesti per sostenere la locazione di veicoli elettrici usati da parte delle famiglie a basso reddito.

Lo sblocco del mercato dei veicoli elettrici usati sosterebbe indirettamente anche le vendite di auto

nuove attraverso valori residui un po' più elevati. Il leasing sociale potrebbe inoltre essere rilevante non solo per le famiglie ma anche per le microimprese per esempio includendo nella misura i furgoni elettrici usati. Sarà fondamentale, naturalmente, per qualsiasi programma di social leasing si intenda lanciare, analizzare attentamente aspetti come il trattamento IVA, della gestione del rischio del valore residuo e del suo collegamento alle norme prudenziali e del trattamento contabile.

Ciò detto, riteniamo che il social leasing, seppur utile, non possa essere considerato come la soluzione per risollevare le sorti delle vendite di auto elettriche in Italia ed in Europa.

La posizione di Assilea sul tema dei veicoli elettrici è sempre stata quella di affrontare con un approccio estremamente strutturato la gestione di tutte le condizioni abilitanti per la domanda di questi veicoli, tra cui certamente il prezzo (nuovo e usato), ma anche la facilità d'utilizzo, l'autonomia di percorso, la disponibilità dell'infrastruttura di ricarica ed anche naturalmente il trattamento fiscale per le aziende. Proseguirà quindi nei prossimi mesi l'impegno proattivo di Assilea, sia sul piano nazionale che internazionale, per trovare soluzioni pragmatiche e non ideologiche che consentano di attivare la domanda di mercato di veicoli elettrici. Il leasing continuerà ad essere protagonista mostrando la propria grande capacità di sostenere gli investimenti alle imprese e di accompagnare finanziariamente la trasformazione green del settore automotive.

L'approfondimento sulle analisi di Banca d'Italia

INDICATORI MACROECONOMICI: IL 2026 IN LINEA CON IL 2025

Moderata crescita dei consumi, favoriti dalla ripresa del reddito reale, e aumento degli investimenti, che beneficeranno delle misure del PNRR e della discesa dei costi di finanziamento, fanno stimare un +0,6%.



Nadine Cavallaro

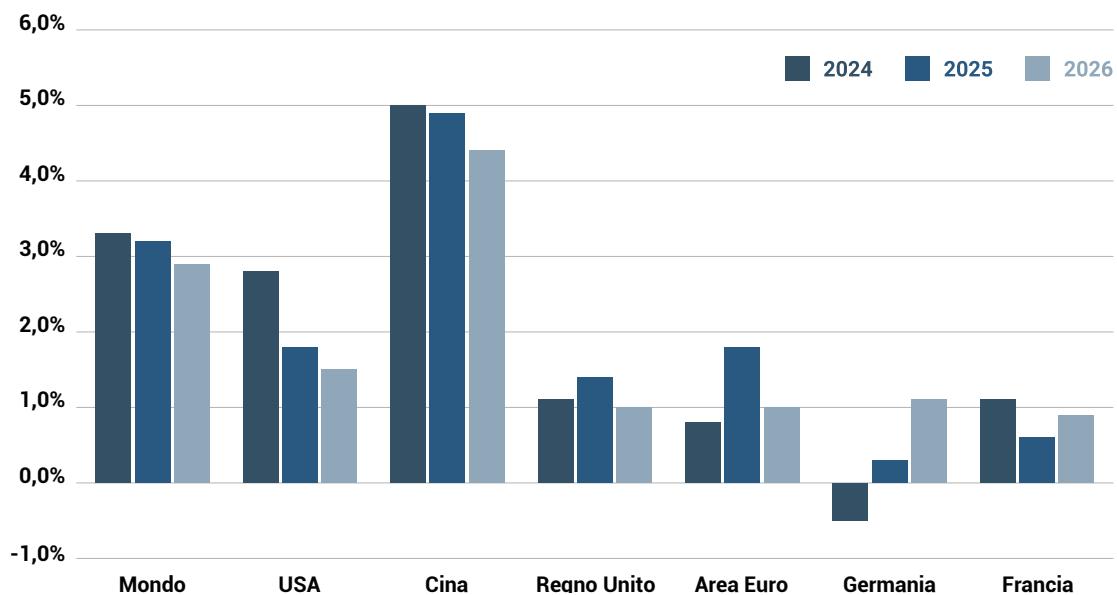
Centro Studi
e Statistiche
e Area Vigilanza
Assilea

Nel 2026 è previsto un lieve rallentamento della crescita mondiale. L'OCSE stima che la dinamica

del Prodotto Interno Lordo passerà dal +3,3% del 2024, al +3,2% del 2025 e al +2,9% del 2026 (fig. 1), per effetto della decelerazione degli investimenti e dell'interscambio commerciale, dovuti all'incremento dei dazi e all'incertezza sulla politica internazionale.

Ci si attende un rallentamento importante della crescita economica degli Stati Uniti, dal +2,8% del 2024, all'1,8% del 2025 e all'1,5% nel 2026, sul quale influiranno - oltre ai nuovi dazi - anche le misure intraprese per limitare l'immigrazione e i tagli al personale statale. Anche la Cina vedrà una notevole decelerazione della crescita, dal +5,0% del 2024 e +4,9% del 2025, al +4,4% nel 2026. Questo per effetto dell'allentamento del fenomeno di "front-loading" (acquisto anticipato di beni esteri per evitare l'imposizione di tariffe

Figura 1 – Dinamica e previsioni della crescita del PIL a livello internazionale (var. %)



Fonte: dati OCSE, settembre 2025

doganali più elevate) e della diminuzione degli incentivi fiscali.

L'area euro manterrà ritmi di crescita più stabili, ma più contenuti. L'incremento del Pil era stato del +0,8% nel 2024 e si stima essere pari al +1,2% nel 2025. Si prevede un nuovo lieve rallentamento della crescita, con un +1,0% nel 2026, per effetto dei maggiori "attriti" nel commercio internazionale e del perdurare dell'incertezza geopolitica; tali fenomeni saranno solo in parte controbilanciati da investimenti pubblici più consistenti e migliori condizioni del credito.

Per il nostro Paese, le proiezioni macroeconomiche pubblicate da Banca d'Italia indicano una crescita del Pil del +0,6% nel 2026 (tab. 1), in linea con quella stimata per il 2025, che a sua volta è di poco superiore a quanto registrato nel 2024 (+0,5%). Tale dinamica sarà sostenuta da una moderata crescita dei consumi (+0,9%), favoriti dalla ripresa del reddito disponibile reale, e dall'aumento degli investimenti (+1,6%), che beneficeranno delle misure del PNRR e della discesa dei costi di finanziamento.

Le esportazioni nel 2026 (+0,4%) risentiranno degli effetti dell'inasprimento delle politiche commerciali e della perdita di competitività associata all'apprezzamento dell'euro. Le importazioni aumenteranno di più (+1,5%), sospinte principalmente dalla domanda di beni strumentali. Si stima, pertanto, un contributo negativo della domanda estera netta alla crescita del prodotto interno lordo, sia nel 2025 che nel prossimo anno.

In questo scenario, è ancora elevata l'incertezza connessa all'evoluzione del contesto internazionale, il cui deteriorarsi potrebbe incidere negativamente su esportazioni e investimenti. Per contro, un orientamento più espansivo della politica di bilancio a livello europeo, anche in connessione con gli annunci di incremento delle spese per la difesa, potrebbe avere un impatto positivo sulla crescita.

L'inflazione è attesa in discesa (dall'1,7% stimato per il 2025, all'1,5% nel 2026) e potrebbe risentire di ulteriori pressioni al ribasso connesse a un maggiore apprezzamento del tasso di cambio. Per contro, le tensioni commerciali e geopolitiche potrebbero dar luogo a rincari delle materie prime e strozzature nelle catene di fornitura globali e riflettersi in un'inflazione più elevata.

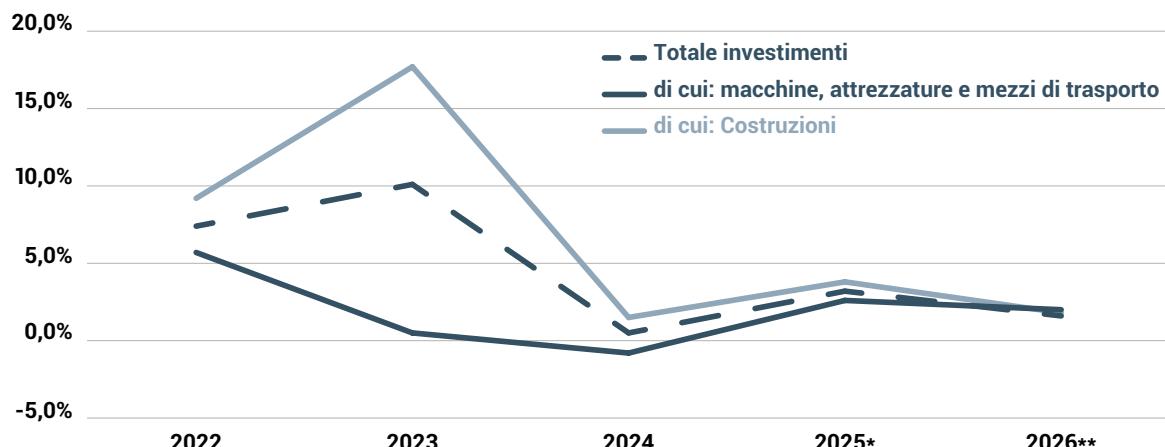
La variazione degli investimenti è l'indicatore macroeconomico a cui più strettamente è legata la dinamica del leasing; si stima una variazione complessiva del +3,2% degli investimenti fissi lordi nel 2025 ed un proseguimento della crescita anche nel 2026, con un incremento più contenuto del +1,6% rispetto all'anno precedente (fig. 2).

Sul differenziale tra i due tassi di crescita previsti per il 2025 e il 2026, incide la diversa dinamica attesa per il comparto mobiliare e per quello degli investimenti immobiliari. Per gli investimenti in costruzioni è stimato un +3,8% nel 2025 (le stime ANCE prevedono una dinamica migliore nel com-

Tabella 1 – Italia: stime e previsioni dei maggiori indicatori macroeconomici (var. % a prezzi costanti, ove non diversamente indicato)

	2024	Stima 2025	Previsione 2026
Prodotto interno lordo	+0,5	+0,6	+0,6
Consumi	+0,6	+0,6	+0,9
Investimenti	+0,0	+3,2	+1,6
Esportazioni	-0,6	+0,0	+0,4
Importazioni	-1,1	+2,7	+1,5
Disoccupazione (incidenza %)	6,6	6,1	5,9
Inflazione	+1,1	+1,7	+1,5

Fonte: Istat e Banca d'Italia, ottobre 2025

Figura 2 – Investimenti fissi lordi: dinamica e previsioni di crescita (var. % a prezzi costanti)

(*) Stime, (**) Previsioni • Fonte: Istat e Banca d'Italia, novembre 2025

parto non residenziale rispetto al residenziale) ed un più contenuto +1,0% nel 2026. Sulla componente investimenti in macchine, attrezzature e mezzi di trasporto, l'incremento stimato è pari al +2,6% per il 2025 e a un +2,0% nel 2026. Tale dinamica risente positivamente della riconferma degli incentivi fiscali alle imprese.

Alla luce di questi indicatori, gli operatori stimano una sensibile crescita dei volumi dei nuovi contratti di leasing ("stipulato") sia nel 2025 che nel 2026 (tab. 2). I risultati della survey Assilea condotta a ottobre su "previsioni, canali di vendita e fattori di sviluppo del mercato" indicano per i nuovi contratti di leasing stipulati nel 2025 il raggiungimento di un volume complessivo di 34,4 miliardi (+3,0% rispetto al 2024) ed una crescita lievemente mag-

giore nel 2026, fino a quota 35,6 miliardi di nuovo business (+3,5% rispetto al 2025).

Sul comparto auto ci si attende una ripresa nel 2026 (+1,5%). Dopo la flessione delle immatricolazioni che si è registrata nel 2025, che porta ad aspettative negative da parte degli operatori sulla chiusura dell'anno nel comparto (-3,5%), nuovi incentivi sull'acquisizione di auto elettriche potrebbero favorire la crescita di quel segmento, dove leasing e noleggio a lungo termine detengono una penetrazione importante (42,3% del totale immatricolazioni a ottobre 2025).

Positive le aspettative anche nel comparto strumentale, per il quale si prevede un +6,1% nel 2026, dopo un 2025 che potrebbe chiudersi con un +15,7%, in

Tabella 2 – Previsioni sullo stipulato leasing (valori in migliaia di euro)

(Val. €/1.000)	2024	2025	2026	Valori assoluti	Var. % 2025/24	Var. % 2026/25
				Var. % 2025/24		
Auto	20.500.483	9.788.667	20.090.670	-3,5%	1,5%	
Strumentale	9.163.444	10.563.666	11.212.674	15,3%	6,1%	
Aeronavale e ferroviario	567.668	657.056	624.525	15,7%	-5,0%	
Immobiliare	3.032.671	3.251.303	3.452.788	7,2%	6,2%	
Energie rinnovabili	131.293	140.520	211.369	7,0%	50,4%	
TOTALE GENERALE	33.395.559	34.401.213	35.592.025	3,0%	3,5%	

Fonte: Risultati survey Assilea, ottobre 2025

linea con il forte incremento registrato nei primi 10 mesi dell'anno. Il leasing continua a distinguersi come strumento di finanziamento preferito dalle PMI negli investimenti in beni strumentali e il rifinanziamento degli incentivi governativi, quali Nuova Sabatini, Industria 4.0 e Industria 5.0 ne favorirà la crescita.

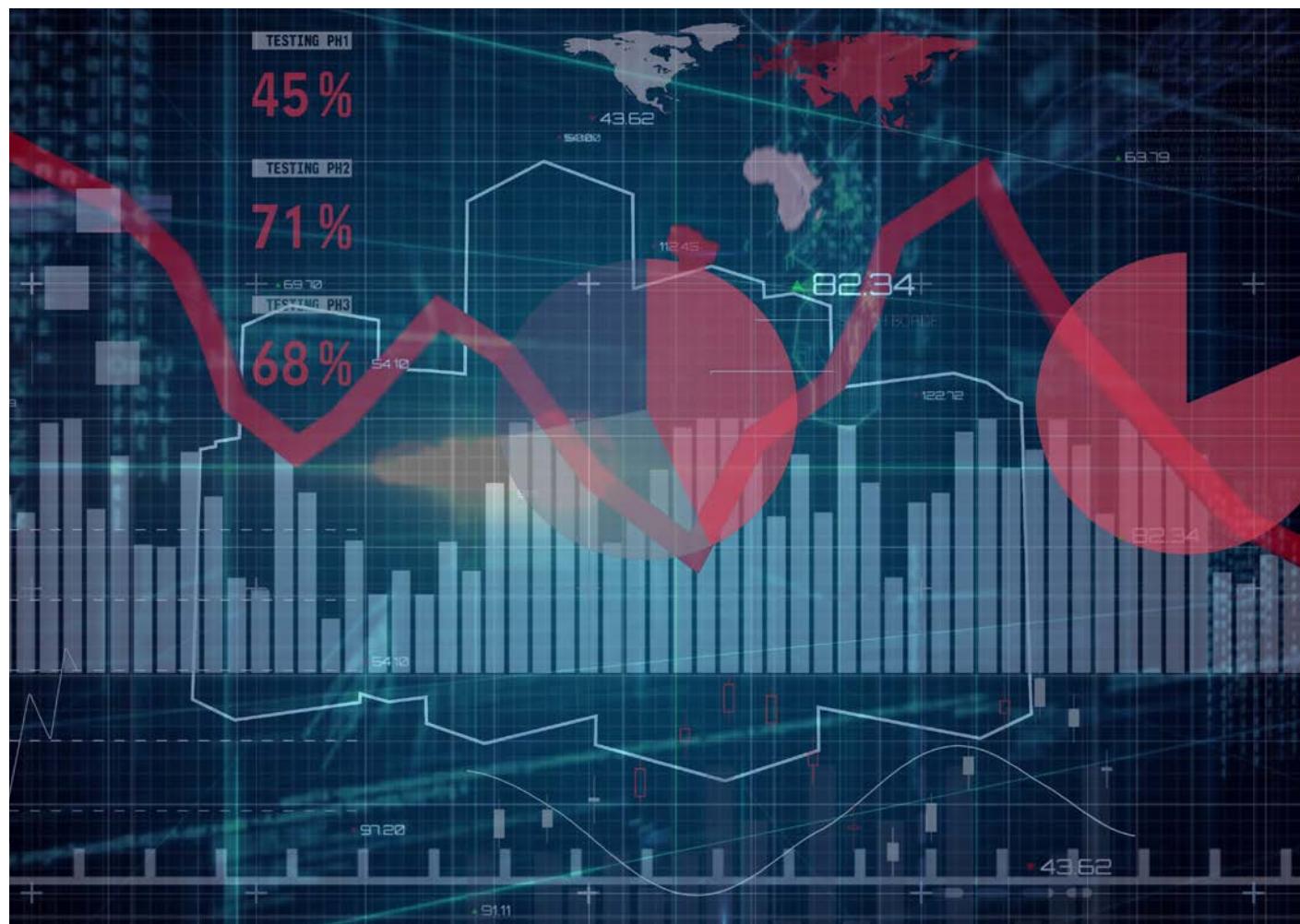
In aumento il leasing immobiliare, per il quale si prevede un +6,2% nel 2026. Tali aspettative sono in linea con la dinamica 2025 (+7,2% previsto a fine anno) e con le previsioni della Commissione Europea (database AMECO) che segnalano un +8,0% nella dinamica degli investimenti in immobili non residenziali in Italia nel 2026, che seguirà un +12,0% previsto a chiusura 2025.

Altalenante la dinamica del comparto del leasing aeronavale e ferroviario, per il quale si prevede una flessione del -5,0% nel 2026, dopo il +15,7% stimato per il 2025. Il segmento più importante in questo comparto del leasing è quello della nautica da diporto. I dati di una recente indagine condotta da Deloitte con Confindustria segnalano, tra i fattori critici per il futuro del settore della nautica da diporto,

l'incertezza dei dazi, che avrà impatto su domanda e marginalità, e la crescente attenzione verso la sostenibilità del prodotto e del ciclo produttivo che comporterà ingenti investimenti nel settore.

In sensibile ripresa il comparto del leasing per la produzione di energia da fonti rinnovabili, per il quale si prevede un incremento del +50,4% nel 2026, che seguirà il +7,0% previsto per il 2025. Su questa dinamica influirà positivamente l'inclusione del leasing di pannelli solari per la produzione di energia sostenibile all'interno degli incentivi di cui al Piano 5.0.

Tra i settori di clientela verso i quali si prevede la crescita maggiore dei nuovi contratti di leasing, troviamo al primo posto il manifatturiero, la cui domanda di nuovi investimenti sarà mirata al rinnovamento e la digitalizzazione dei beni strumentali; seguono: il comparto del trasporto merci su strada, che attualmente presenta un parco di veicoli in circolazione con età media molto elevata, e il settore della logistica, un settore in continua espansione ed evoluzione, in cui si concentra una quota importante di investimenti finanziati in leasing.





Multiply

Tech

DRIVING DIGITAL INNOVATION FOR FINANCE AND MOBILITY

Dal 1980 leadership, competenza, flessibilità, innovazione

www.multiplytech.com



SPECIALE IL SALONE DEL LEASING

Con lo speciale dedicato al Salone del leasing raccontiamo alcuni momenti dell'evento che ha riunito protagonisti, idee e soluzioni per il futuro della finanza alle imprese.

Un'edizione di successo, aperta con il messaggio di saluto del Presidente Mattarella, e premiata da una crescita della partecipazione. Riportiamo e approfondiamo alcuni dei principali temi trattati.

Il **Salone del Leasing 2025**, che si è svolto il 22 e 23 ottobre scorsi, ha mostrato la solidità e l'interesse che circonda questo settore. Assilea ha registrato un'**ampia e significativa** presenza, con una crescita del 20% rispetto alla scorsa edizione e oltre 1.000 collegati in streaming, una forte partecipazione delle istituzioni e un importante riscontro della stampa, che attestano la vitalità della manifestazione e la coesione dell'intero comparto.

Il messaggio di saluto del Presidente **Sergio Mattarella**, gli interventi di **relatori di alto profilo**, tra cui, per la prima volta, il Ministro dell'Economia **Giancarlo Giorgetti** e il Vice Presidente UE **Raffaele Fitto**, del Presidente ABI **Antonio Patuelli** e del Sottosegretario al MIMIT **Massimo Bitonci**, hanno sottolineato la rilevanza strategica del leasing quale leva per gli investimenti e la crescita del Paese.

L'adesione diffusa non è stata solo un dato numerico, ma riflette un forte senso di appartenenza e la condivisione di una rinnovata identità associativa, che si è respirata nella due giorni. I partecipanti – dagli operatori agli stakeholder, fino agli sponsor – hanno mostrato di riconoscersi pienamente nei temi proposti, nel format e nei messaggi che delineano le prospettive future del settore.

Il Salone ha messo in luce un principio fondamentale: l'inclusività. L'Associazione che rappresenta il leasing si conferma un luogo di confronto aperto, dove ogni attore, in presenza o da remoto, si sente parte attiva e co-responsabile del percorso di innovazione. Assilea, forte di questa unità di intenti, consolida il suo ruolo di servizio e di rappresentanza del settore, consapevole che la forza dell'identità risiede nella coesione dei suoi membri.

Guardiamo al futuro, insieme.



Il Presidente della Repubblica

TELEGRAMMA

ASSILEA - ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING
VIA D'AZEGLIO, 33
00184 ROMA

LA LOCAZIONE FINANZIARIA E OPERATIVA RAPPRESENTA UNO STRUMENTO DI GRANDE VALORE PER IL FINANZIAMENTO DELLE ATTIVITÀ ECONOMICHE, IN PARTICOLARE DEL SISTEMA DELLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE ITALIANE, COSTITUENDO UN MOLTIPLICATORE E UN ACCELERATORE A SOSTEGNO DEGLI INVESTIMENTI DELLE AZIENDE PER INNOVARE E CRESCERE, SOSTENENDO LA TRASFORMAZIONE DEL TESSUTO PRODUTTIVO VERSO STANDARD DI EFFICIENZA E SOSTENIBILITÀ PIÙ ELEVATI.

IN OCCASIONE DELLA NUOVA EDIZIONE DEL SALONE DEL LEASING MI È GRATOSO ESPRIMERE A OPERATORI E PARTECIPANTI I MIGLIORI AUGURI DI BUON LAVORO PER UN SEMPRE MAGGIOR CONTRIBUTO ALLA CRESCITA DELL'ECONOMIA ITALIANA.

SERGIO MATTARELLA

Antonio Patuelli e Paolo Guzzetti a confronto

TRASFORMARSI PER CRESCERE: IL RUOLO STRATEGICO DI BANCHE E LEASING NELL'ERA DELL'INCERTEZZA

Il confronto tra ABI e Assilea si è confermato un appuntamento di riferimento per il Salone del leasing, per tracciare la rotta del sistema finanziario italiano.



Michela Moruzzi

Responsabile Area
Comunicazione
Assilea

La tavola rotonda "Trasformarsi per crescere: banche e intermediari finanziari nell'era dell'incertezza globale" è stata l'occasione per fare luce sulle attuali dinamiche economiche e finanziarie italiane, concentrando sull'impatto della manovra finanziaria, il settore del credito e le sfide dell'innovazione tecnologica.

Il talk ha visto protagonisti **Antonio Patuelli**, Presidente di ABI e **Paolo Guzzetti**, neo Presidente di Assilea, e si è confermato l'appuntamento di riferimento per tracciare la rotta del sistema finanziario italiano. Dal dibattito è emersa, chiara, la necessità di una sinergia tra il credito bancario tradizionale e lo strumento specializzato del leasing per sostenere l'economia reale.

Paolo Guzzetti ha aperto il panel presentando un quadro di grande vitalità per il leasing, un segnale evidente della sua resilienza e della sua capacità di adattamento alle esigenze mutevoli delle imprese. Nei primi nove mesi dell'anno, il settore ha sfiora-

to i **26 miliardi di euro** di nuovi finanziamenti, registrando una crescita del **+5,2%** (crescita confermata anche dai dati di ottobre che riportano una crescita a/a del +5,7% - NdR).

Guzzetti ha espresso un giudizio positivo sulla bozza della manovra finanziaria, evidenziando tre misure cruciali, tra loro cumulabili, per il sostegno alle imprese, in particolare le PMI:

- **Super ammortamento**: un provvedimento con una dotazione economica rilevante (circa 4 miliardi di euro) e una modalità di utilizzo che si auspica sia semplice e chiara per le imprese;
- **Credito d'imposta ZES**: il rinnovo per gli anni 2026, 2027 e 2028 con stanziamenti superiori ai 4 miliardi è considerato una scelta strategica per stimolare lo sviluppo delle aree svantaggiate del Paese;
- **Nuova Sabatini**: l'incremento delle risorse, con 200 milioni aggiuntivi per il 2026 e 450 milioni per il 2027, è apprezzato dalle piccole e medie imprese per il sostegno agli investimenti in beni strumentali.

Ha inoltre espresso l'auspicio che venga confermato anche l'impianto delle **garanzie MCC** per il 2027, strumento ritenuto un importante moltiplicatore per l'accesso al credito.

Patuelli ha inquadrato la situazione del credito, notando che vi è più offerta da parte delle banche che richiesta e che le famiglie sono avanti nella domanda, avendo colto la riduzione dei tassi. Le imprese, pur in ripresa di richieste, risentono di una congiuntura complessa, influenzata dal differen-



ziale negativo con gli Stati Uniti e dall'impatto dei dazi sulle esportazioni.

Sulle garanzie pubbliche, **Patuelli** ha invitato a una riflessione "con animo freddo e pacato", distinguendo l'esperienza emergenziale della pandemia dalla necessità di uno strumento aggiornato per il futuro: "lo strumento delle garanzie, ben aggiornato e privo della emergenzialità della pandemia, è uno strumento importante e utile per lo sviluppo delle imprese e quindi della società tutta".

Riguardo al leasing, **Patuelli** ne ha apprezzato molto l'azione, sottolineando come sia "uno strumento molto importante per lo sviluppo" ed evidenziando la crescita del settore nel 2025 rispetto all'anno precedente.

Proprio su questo punto, il Presidente **Guzzetti** ha, poi, indicato tre ambiti d'intervento per favorire lo sviluppo strumento finanziario:

- **Normativa prudenziale (Basilea 3):** è fondamentale applicare il principio "a rischi uguali corrispondano ponderazioni uguali" e non penalizzare il leasing, soprattutto intervenendo sul fattore di ponderazione del 150% per le esposizioni garantite da immobili non residenziali da costruire.
- **Ammissibilità del leasing nei bandi:** è necessario introdurre sistematicamente un riferimento alla locazione finanziaria nei bandi pubblici per non escludere il leasing.
- **Transizione ecologica:** sono da preferire incentivi fiscali armonizzati e investimenti infrastrutturali all'imposizione di obblighi rigidi, come per i veicoli elettrici nelle flotte aziendali.

Il Presidente **Patuelli** ha, successivamente, aperto una riflessione sul 2026 come a un anno di "molte complessità", in cui si prevedono tassi più bassi in Europa e l'incidenza dei dazi con gli Stati Uniti fin dal primo gennaio, che può portare a un **incremento**

to delle crisi d'impresa e un conseguente impatto sulle banche. Ha sottolineato che il margine di interesse bancario inevitabilmente calerà.

Entrambi hanno affrontato il tema dell'innovazione tecnologica. Per **Guzzetti**, la digitalizzazione e l'AI offrono grandi opportunità per semplificare le procedure e migliorare la valutazione del rischio di credito, affermando che "l'utilizzo dell'intelligenza artificiale e del machine learning... stanno dimostrando di migliorare in modo significativo la capacità di valutare il rischio di credito rispetto ai modelli tradizionali". Tuttavia, ciò comporta l'aumento dei rischi informatici e la necessità di rafforzare la sicurezza e investire nella formazione per la trasformazione delle competenze poiché l'innovazione non è solo tecnologica ma anche culturale e organizzativa.

Per **Patuelli**, le banche devono prepararsi alla crescita dei crediti deteriorati, ma i bilanci sono

più solidi grazie al rafforzamento patrimoniale. La tecnologia, con le nuove valute e i circuiti di pagamento digitali (come l'euro digitale), introduce un crescente rischio di liquidità, rendendo la liquidità un elemento fondamentale al pari della solidità patrimoniale. "Semplificare le regole è indispensabile, utilizzare le nuove tecnologie è indispensabile, ma le regole prudenziali decise dalla BCE e dalla Banca d'Italia sono assolutamente fondamentali".

La sintesi emersa dalla tavola rotonda è netta: per crescere nell'attuale era globale, il sistema finanziario deve operare come un corpo unico. La banca offre solidità e liquidità; il leasing fornisce la snellezza e la specificità necessarie per tradurre le necessità industriali in investimenti immediati. Questo messaggio di unità di intenti è probabilmente tra i più importanti che il Salone del Leasing 2025 potesse dare al mondo dell'impresa italiana.

**INQUADRA IL QR CODE
PER VEDERE LA REGISTRAZIONE
INTEGRALE DELLA TAVOLA
ROTONDA**





FOLLOW YOUR DATA. FIND YOUR VALUE.



Soluzioni informatiche per il Leasing

SADAS è il punto di riferimento per l'innovazione tech nel mercato degli operatori finanziari e delle società di Leasing: da anni sviluppiamo **soluzioni innovative per il supporto alle decisioni e per i sistemi di controllo** utilizzando una **tecnologia proprietaria** capace di lavorare qualsiasi volume di dati. Sadas, inoltre, dispone di una suite completa di prodotti dedicati all'**Antiriciclaggio** e **Compliance**.

UNA TECNOLOGIA IN CONTINUA EVOLUZIONE

La **gestione di grandi volumi di dati** è il core business di SADAS e il punto di partenza per lo sviluppo di progetti d'avanguardia che utilizzano l'**Intelligenza Artificiale** e impiegano tecniche di **Machine Learning**, con lo scopo di efficientare processi e operatività grazie ad analisi predittive e all'adozione di un approccio data driven.



Business
Intelligence

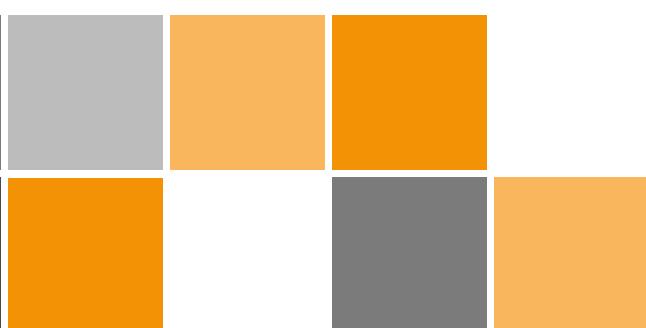
Machine
Learning

Information
Management

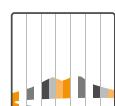
Data
Governance

Leasing Score Prediction

Sadas è partner tecnologico del servizio **LSP Leasing Score Prediction**, un **sistema di Intelligenza Artificiale e Machine Learning** che valuta la rischiosità delle operazioni in fase di origination.



MILANO
Direzione Generale
Via L. Mascheroni, 5
20123 Milano (MI)
Tel. +39 02 29017449



NAPOLI
Sede Legale
Via Napoli 159
80013 Casalnuovo di Napoli (NA)
Tel. +39 081 17861214

Contatti

sadas.com

sales@sadas.com



La sfida con gli altri settori

IL FUTURO DEL LEASING? INVESTIRE SUI GIOVANI TALENTI

Contributo al cambiamento, valori, flessibilità, crescita orizzontale gli attrattori per le nuove generazioni, tra high-tech e green.



Michela Moruzzi

Responsabile Area
Comunicazione
Assilea

Il **Salone del Leasing 2025** si è concluso con una tavola rotonda di grande ispirazione dedicata a quello che è il vero motore del settore, le persone, con una particolare attenzione ai **giovani talenti**. Sotto il titolo "Il futuro de leasing: la crescita dei talenti tra rivoluzioni high-tech e green", i relatori hanno evidenziato come il futuro dell'industria, anche oltre il leasing, non si gioca solo sui bilanci, ma anche sulla capacità di **ispirare** la nuova generazione.

Il dibattito ha coinvolto **Christian Fischnaller**, Vicepresidente Assilea e Direttore Commerciale di Hypo Vorarlberg, **Stefano Schiavi**, Vicepresidente Assilea e Direttore Generale di BNP Paribas Leasing Solutions, e **Massimo Tripuzzi**, Vicepresidente Assilea e Direttore Generale di Crédit Agricole Leasing Italia, tutti concordi su un punto: per attrarre e trattenere i migliori, oggi bisogna offrire molto più di un semplice lavoro.

L'ispirazione per il panel è arrivata dalla celebre frase di Saint-Exupéry: "Se vuoi costruire una nave, non

radunare uomini solo per raccogliere il legno... ma insegnare loro la nostalgia del mare, ampio e infinito". Un invito a far percepire l'importanza e la visione del lavoro, superando il compito puramente esecutivo.

Questa visione si è riflessa nelle testimonianze video di giovani colleghi e colleghe che, nel raccontare il loro percorso professionale, hanno sottolineato il legame tra il leasing e le loro passioni personali.

La prima sfida messa a fuoco dal panel è quella di **attrarre i giovani talenti** nel mondo del leasing, in qualche modo in concorrenza con altri settori. Per rispondere a tale necessità i relatori hanno identificato alcune leve fondamentali:

- **Contributo al cambiamento:** i giovani sono attratti da quei settori (come high-tech, startup, fintech) che sono percepiti come maggiormente stimolanti, dove si ha la sensazione di incidere in modo concreto nello sviluppo dell'economia reale e nei cambiamenti. Non basta quindi parlare di finanza, bisogna evidenziare come nel concreto il leasing sia un vero e proprio volano per l'imprenditoria, la digitalizzazione e la transizione verde.
- **Valori:** le aziende devono essere capaci di offrire un allineamento tra la purpose aziendale e i valori personali, e capacità di mantenere le promesse fatte in termini di valori aziendali per non rendere vuoti gli statement.
- **Flessibilità:** modelli organizzativi fluidi, dinamici e con una forte propensione al supporto individuale attraverso iniziative di **coaching** e **mentoring** (anche **cross-country**)
- **Innovazione:** un ambiente di lavoro piacevole, supportato anche dall'accesso a tecnologie all'avanguardia.

Come ha ricordato **Stefano Schiavi**, l'offerta di valore per il dipendente (EVP) deve essere solida, trasparente e coerente con la realtà aziendale.

Massimo Tripuzzi ha aggiunto che bisogna essere presenti nei luoghi dei giovani, dalle startup alle università, parlando la loro lingua.

Una volta che il talento è stato portato "a bordo", la sfida si sposta sulla **crescita**. L'obiettivo è riuscire a trattenere i talenti attraverso un loro costante *engagement*, offrendo:

- **Visione completa**: in realtà aziendali più agili, si promuovono **percorsi di rotazione** per far conoscere ai nuovi assunti l'intera vita di un contratto di leasing e il valore del lavoro degli altri colleghi, ha sottolineato **Christian Fischnaller**.
- **Crescita orizzontale**: quando la crescita verticale è più lenta, si punta sullo sviluppo orizzontale, coinvolgendo i giovani in progetti locali e internazionali ad alta visibilità che nei grandi Gruppi si concretizzano anche attraverso dei programmi strutturati in base alle diverse categorie di seniority.

• **Approccio intergenerazionale**: per affrontare le rivoluzioni dell'**Intelligenza Artificiale** e del **green**, la chiave è sicuramente quella dell'**approccio intergenerazionale**. Creando **gruppi di lavoro misti** il collega più esperto porta la solidità delle competenze storiche e il giovane agisce da stimolo per l'adozione rapida degli strumenti digitali. In questo modo, l'azienda evita di lasciare indietro qualsiasi risorsa, valorizzando l'enorme potenziale di chi ha molta esperienza, così come di chi è appena arrivato.

In conclusione, la tavola rotonda ha lanciato un messaggio chiaro: per trattenere e sviluppare i talenti, è essenziale chiedere loro sempre qualcosa in più, offrire **sfide** e favorire l'**innovazione**, per evitare che i dipendenti diventino rigidi e poco inclini al cambiamento in un mondo in rapida trasformazione. Solo così si può costruire una "nave" destinata a navigare nel futuro.

INQUADRA IL QR CODE PER VEDERE:

LA REGISTRAZIONE INTEGRALE DELLA TAVOLA ROTONDA



STORIE DI LEASING PARTE 1



STORIE DI LEASING PARTE 2



**Probabilmente non avremo la sostituzione dell'uomo,
piuttosto sistemi cooperativi intelligenti**

MA L'A.I. GENERATIVA TRASFORMERÀ IL CONCETTO STESSO DI OPERATORE FINANZIARIO?

L'analisi dell'applicazione al mondo del credito ha portato alla riflessione che in futuro le banche potrebbero dover diventare esse stesse organizzazioni di intelligenza artificiale.



Roberto Neglia

giornalista,
Direttore Responsabile
Lease News

Alessandro Barardi, Head of Analytics & Artificial intelligence UniCredit Group, **Federico Bissolotti**, Technology Sales Leader IBM Italia, e **Uljan Sharka**, CEO Domyn, hanno portato al Salone del leasing i temi dall'A.I., uno dei temi più attesi e partecipati. Per quanto riguarda l'intelligenza artificiale "tradizionale", **Bissolotti** ha ricordato come nelle banche ci sono da tempo modelli addestrati su serie storiche da cui sono state realizzate analisi predittive sulle probabilità di *default*, sui costi dei servizi o di un prodotto. Ma per essere implementati questi modelli richiedono competenze statistico-matematiche e linguaggi di programmazione.

"Il cambiamento enorme, verificatosi dalla fine del 2022, si è verificato con modelli addestrati su una grandissima quantità di dati, testi, immagini, video, con l'A.I. cosiddetta generativa che consente l'interazione attraverso il linguaggio naturale, apprendo la porta a tantissimi utenti per generare

contenuti, sviluppare analisi, senza più bisogno del data scientist. In questo caso non è solo un cambio tecnologico, ma un cambio culturale che impatta anche sulle persone, che vanno 'riskillate', sulla sicurezza, sulla trasparenza, sull'etica", temi che approfondiamo con una intervista dedicata.

Negli anni questo ha permesso di differenziare meglio il cliente dal punto di vista del rischio, con un monitoraggio proattivo. *"In Unicredit abbiamo diverse decine di modelli in questo senso"* - ha commentato **Barardi** - *"abbiamo introdotto l'A.I. in particolare nella generazione di report che possono aiutare a raccogliere più velocemente le informazioni e procedere altrettanto velocemente alla decisione. Anche nel caso dell'Agentic A.I., la forma di intelligenza artificiale che può operare in modo autonomo al fine di raggiungere obiettivi complessi, non abbiamo la sostituzione dell'uomo, ma piuttosto sistemi cooperativi intelligenti".*

Per **Uljan Sharka** è stata ben descritta la multidimensionalità che la tecnologia introduce in un settore regolamentato come quello bancario. *"La nostra visione"* - ha spiegato - *"è quella di personalizzare i vari modelli in modo da essere sempre vicini alle regole, ma che attivano anche una certa indipendenza tecnologica. Il tema del futuro sarà quello della proprietà intellettuale dell'intelligenza artificiale da parte dell'impresa, poiché risulta impossibile dividere l'informazione acquisita dallo strumento tecnologico che è impiegato. Crediamo che ci saranno dunque diverse A.I., alcune riguar-*

dano la processazione dei dati, ad esempio la ricerca su internet. Quando abbiamo invece a che fare con dati dei clienti o strategie di credito, l'analisi del pricing o comunque abbiamo informazioni confidenziali che richiedono la proprietà della stessa,

in questo caso gli operatori finanziari dovranno diventare organizzazioni di intelligenza artificiale".

**CLICCA QUI PER VEDERE
L'INTERVENTO COMPLETO**

La frontiera tecnologica

COME L'AI CAMBIERÀ IL MONDO DEL CREDITO E DEI SERVIZI FINANZIARI

L'86% delle aziende del settore si appresta ad andare in produzione con Le nuove tecnologie. Per capire con quale approccio abbiamo approfondito il tema con Federico Bissolotti, Technology Sales Manager di IBM Italia.

Intervista di Roberto Neglia

Il primo numero emerso a Lease2025 è che l'86% delle aziende del settore dei servizi finanziari si appresta ad andare in produzione con queste nuove tecnologie. **Federico Bissolotti, Technology Sales Leader IBM Italia, lei ha definito questo un approccio tattico, per differenziarlo da quell'8% che sta abbracciando l'intelligenza artificiale in maniera più strategica.**

Dal nostro osservatorio emerge che le imprese che stanno adottando tecnologie e soluzioni di

intelligenza artificiale hanno tipicamente individuato all'interno delle proprie organizzazioni uno o più casi d'uso su cui avviare delle sperimentazioni che, in caso di esito positivo, passano direttamente in produzione, appunto sugli ambiti selezionati

E nel caso di quella che definisce una scelta strategica?

Le imprese che invece hanno un approccio strategico all'adozione dell'AI, non si fermano sulla scelta della tecnologia in quanto tale, per valutare anche aspetti di processo e organizzativi dell'in-





Federico Bissolotti, Technology Sales Manager di IBM Italia

teria azienda, coinvolgendo anche sicurezza, etica, formazione, cultura delle persone e compliance.

Come ho avuto modo di raccontare nel mio intervento al Salone del leasing, in IBM abbiamo adottato questo approccio strategico al nostro interno, diventando il "*Client Zero*". Il nostro CEO Arvind Krishna ha avuto la visione di inserire la tecnologia di intelligenza artificiale generativa di IBM, watsonx, all'interno dei nostri processi e coinvolgendo le persone per proporre al mercato i nostri esempi di applicazione sia come casi d'uso che come benchmark di KPI raggiungibili. Si tratta di casi d'uso che riguardano processi di HR, di Marketing, di sviluppo software, fino al servizio clienti e al procurement.

L'approccio strategico è fondamentale per procedere con un'adozione scalabile e standardizzata della tecnologia scelta, che non può avvenire con successo senza il coinvolgimento delle funzioni promotrici all'interno dell'azienda di questi cambiamenti con i conseguenti impatti su ruoli, responsabilità e, quindi, organizzazione. Per rendere tutti partecipi di questo approccio all'interno di IBM ab-

biamo adottato con cadenza annuale una *watsonx challenge* su tutta la popolazione worldwide, con una serie di gruppi eterogenei invitati a discutere dei problemi contingenti che riguardano i nostri processi. I casi emersi sono stati portati all'attenzione di un comitato che è andato a selezionare quelli che avevano un più alto impatto e che producevano un ritorno maggiore. In questo modo tutti hanno contribuito con le proprie idee allo sviluppo di casi d'uso specifici, mirati e quindi si sono poi sentiti parte attiva del cambiamento. Un approccio strategico che non è solo top-down, ma anche bottom up.

L'altro tema sul quale noi puntiamo moltissimo è governare quelli che saranno i nuovi modelli, e le loro applicazioni a 360° all'interno dell'azienda, per evitare che ci sia una proliferazione non controllata di applicazione nei diversi processi e ambiti organizzativi. Infine, prestiamo grande attenzione anche ai temi trasversali della sicurezza, della proprietà intellettuale e della trasparenza per capire come i modelli di AI sono stati addestrati e se sono rispettosi dei principi etici di riferimento per l'organizzazione.

Facciamo un esempio operativo?

È fondamentale capire come il modello ha portato a un determinato risultato, sia perché ce lo chiede l'ente regolatore e quindi dobbiamo essere in grado di certificare i passaggi che ci sono stati, sia per verificare che non contenga dei bias.

Se addestro un modello per fare una pratica di mutuo, ad esempio, devo accertare che non compori discriminazioni verso determinate categorie di clienti. Quindi, quando parlavo di approccio strategico, intendeva dire proprio questo, di pensare non in un modo verticale, per singola attività o funzione, ma a 360°, andando a toccare tutte le possibili implicazioni.

Un tema molto avvertito è quello della sostituzione del lavoro umano da parte dell'AI. È soprattutto in questi aspetti di verifica, controllo e comprensione di come l'intelligenza artificiale è stata impostata, addestrata e nella valutazione dei risultati che dobbiamo collocare le nuove professioni che bilanceranno i ruoli sostituiti dalla tecnologia?

Ognuno di noi, nelle attività quotidiane, fa ormai utilizzo dell'intelligenza artificiale di tipo generalista e da questo utilizzo capiamo come l'AI ci può liberare da attività routinarie permettendo di dedicare il nostro tempo ad altre a maggior valore, o a diversi modi di operare con i nostri interlocutori, interni ed esterni.

Scendiamo anche qui sul pratico.

Nell'ambito del credito, una volta erogato a un'azienda, potrei avere un agente AI che, 24 per 7, va a monitorare se ci sono eventi, negativi o positivi, che possono impattare su di lui: un cambio di rating, o cause di diversa natura.

Questo permette ai consulenti di essere maggiormente proattivi e in tempi molto rapidi, quasi in tempo reale, permettendo loro di portare alla propria funzione e al cliente un valore mirato e tempestivo, per esempio andando a chiedere garanzie aggiuntive, a rinegoziare il contratto, oppure a proporre un nuovo prodotto. Questo è un tipico esempio in cui l'AI, all'interno del settore del credito, può portare un vantaggio differenziante ai consulenti, risparmiando attività ripetitive, manuali e a basso valore aggiunto.

Lei ha citato un livello elementare e più disponibile al grande pubblico, dove però almeno su impieghi nel business rimane un ampio livello di errore.

Occorre distinguere tra l'impiego generalista degli end-user con quello relativo al business. L'intelligenza artificiale di IBM, watsonx, riguarda il mondo delle imprese in quanto noi operiamo nel mercato B2B e non nel mercato consumer. Per questo la nostra AI ha caratteristiche di trasparenza, sicurezza, etica, rispetto dell'IP e interoperabilità che nel mondo delle imprese di oggi sono fondamentali e non negoziabili. Inoltre, la nostra è un'AI aperta, che permette di integrare modelli non solo di IBM come Granite ma anche altri modelli terzi permettendo la scelta di utilizzo dei modelli addestrati per usi specifici, con dati specifici che, per questo, offrono una maggiore affidabilità ed efficacia del risultato, non comparabile con quella fornita da strumenti generalisti.

Venendo a un tema prioritario per Assilea, quello di un aggiornamento di Basilea3 non penalizzante per il leasing, l'IA, con la sua capacità di analisi in qualche modo mina il peso dello strumento regolatorio. Non credo, perché anche nel DNA di IBM c'è il rispetto dei nostri principi aziendali, delle norme nazionali e dei diversi regolamenti di settore: le nostre soluzioni sono dunque pensate per rispettare strutture regolatorie. L'AI può offrire strumenti per valutare il giusto trade-off tra quadro regolatorio e possibilità di sviluppo.

Siamo di fronte a una trasformazione importante, che comporta tanti possibili casi d'uso, nuove applicazioni che emergono giorno dopo giorno che rendono veramente difficile prevedere cosa accadrà in futuro. Questo, se vogliamo, è anche il motivo per cui l'uomo comunque deve rimanere al centro di questa trasformazione. Pensando al settore del credito, significa che sarà sempre l'uomo a decidere se attenersi a quell' *insight* emerso, piuttosto che muoversi in maniera differente, senza dimenticare che ci sono anche fattori che solo l'uomo, e non l'algoritmo, sarà in grado di valutare.

Al centro dell'Agenda Draghi

LA COMPETITIVITÀ INDUSTRIALE IN EUROPA, COME AFFRONTARLA?

Il Direttore Generale di Assonime, il capo economista di Intesa Sanpaolo e il Capo del Dipartimento delle Politiche per le Imprese Ministero delle imprese e del Made in Italy a confronto sul perché l'ex Presidente della UE sia stato così deciso nel chiedere uno sforzo all'Unione.



Danila Parrini
Responsabile Area
Editoria ed Eventi
Assilea

L'Unione ha un modello di crescita essenzialmente basato sull'export e l'ex Presidente Draghi sta dicendo da tempo al Parlamento, alla Commissione, al Consiglio europeo e ai governi, che è necessario raddoppiare i propri sforzi di investimento nei settori strategici. Si tratta di quelli che creano maggior valore aggiunto e dove l'Europa oggi ha accumulato un ritardo rispetto non solo agli Stati Uniti, ma anche alla Cina. Nel suo rapporto lo afferma chiaramente: o l'Europa decide in grande e in fretta, oppure gli altri decideranno per noi.

La tavola rotonda dedicata al tema della nuova competitività industriale europea parte da qui, con un confronto tra il Direttore Generale di Assonime, **Stefano Firpo**, il capo economista di Intesa Sanpaolo, **Gregorio De Felice**, e il Capo del Dipartimento delle Politiche per le Imprese Ministero delle imprese e del Made in Italy, **Marco Calabò**.

"Draghi parla di un fabbisogno di 800 miliardi di euro all'anno, cifra che deriva dalla sommatoria dei rapporti fatti dalla Commissione europea che riguardano i temi della difesa, della transizione digitale e della transizione verde", commenta **De Felice**. "Dall'altro non possiamo non notare come la stessa Europa ogni anno risparmia 500 miliardi di euro rispetto a quanto investe, l'Italia circa 50 miliardi". Dunque, i fondi ci sono, il problema è individuare la maniera corretta per attivarli e attrarre investimenti.

"Se l'obiettivo è questo", aggiunge **Firpo**, "occorrono due cose: i progetti e i capitali. I progetti per essere stimolati e sostenuti hanno bisogno dei capitali e l'Europa sconta alcune difficoltà importanti". Anche il Direttore Generale di Assonime rileva che in Italia esiste un'enorme quantità di risparmio che è ferma nei conti correnti o nelle polizze assicurative e nei fondi pensione e ritiene che sia necessario "canalizzare quel risparmio verso investimenti più produttivi, per aumentare l'efficienza del risparmio nazionale".

Dal dibattito emerge anche che l'attuale contesto regolamentare è troppo frammentato e come sia necessario un sistema di supervisione che garantisca l'applicazione delle regole in maniera omogenea su tutti i mercati e non ci sia diaformità competitiva nelle prassi di vigilanza.

Una battuta Firpo l'ha riservata anche ai servizi bancari che toccano il mercato dei capitali, Investment Bank, equity capital market e debt capital market, oggi in mano a operatori non europei. "Quasi tutti sono su piattaforme e se non si crea un'unione bancaria consolidata si farà sempre

fatica ad offrire alle imprese servizi ancillari alla costruzione della Capital Market Union di livello e capaci di essere europei".

Nella visione di **Calabò** affinché l'Europa torni a generare campioni industriali e essere protagonista, dobbiamo intervenire su un altro aspetto, oltre le regole, che oggi effettivamente frenano la competitività delle imprese: le politiche nazionali che servono a stimolare la realizzazione dei progetti.

"Roma e Bruxelles si devono muovere insieme, con pragmatismo, per mettere in sicurezza le eccellenze

italiane, con realismo e tempi certi. Le politiche italiane vanno verso la semplificazione delle regole e, parlando di incentivi, stiamo attuando modifiche normative che diano maggiori certezze, stabilità e velocità di risposta". Sulla Legge di bilancio possiamo essere molto soddisfatti del rifinanziamento della Nuova Sabatini, per 650 milioni complessivi tra il 2026 e 2027, garantendo così la continuità della misura, e del Piano 5.0, anche se con regole diverse, orientato verso digitalizzazione ed efficientamento energetico.

**CLICCA QUI PER VEDERE
L'INTERVENTO COMPLETO**

IL MESSAGGIO DEL SOTTOSEGRETARIO MIMIT MASSIMO BITONCI

Il leasing è uno strumento fondamentale per sostenere gli investimenti delle imprese, soprattutto piccole e medie, che rappresentano la spina dorsale della nostra economia. Grazie alla flessibilità, il leasing permette alle aziende di innovare il proprio parco tecnologico, di accompagnare la transizione digitale ed ecologica.

Parliamo di un settore che nel 2024 ha inciso per circa l'1,5% del prodotto interno lordo.

Il comparto auto resta ovviamente il più importante e anche nel 2025 continua a crescere con oltre il 60% delle nuove immatricolazioni in leasing o in noleggio a lungo termine.

Come Ministero stiamo lavorando per rafforzare le politiche di sostegno alle imprese e al settore, semplificando gli strumenti finanziari e favorire un migliore accesso al credito.

Tra le misure più significative voglio ricordare il Piano Transizione 5.0, gli incentivi per gli investimenti in tecnologia digitale e all'efficientamento energetico.

A ottobre le imprese hanno già prenotato oltre 2,3 miliardi di euro dei fondi a disposizione, un segnale concreto dell'interesse a questo strumento.

Stiamo lavorando a una rimodulazione del Piano Transizione 5.0 perché diventi uno strumento di carattere strutturale cercando di prendere dall'esperienza Industria 4.0 gli aspetti positivi e da quelli di Transizione 5.0, che ovviamente è maggiormente rivolto a quelle che sono le politiche di efficientamento energetico e di transizione dal punto di vista digitale e tecnologico.

Un altro pilastro fondamentale, importante, di cui ho anche delega diretta, è il Fondo di Garanzia PMI che continua a sostenere l'accesso al credito anche attraverso il leasing. In questa settimana sono in corso interlocuzioni con il Ministero dell'Economia e quindi anche noi del Mimit per definire il regolamento del Fondo del 2026, così da garantire continuità e maggiore efficacia delle misure.

Il nostro ministero ha già chiesto la proroga integrale delle misure dell'anno 2025 anche nel 2026, quindi senza toccare la percentuale di liquidità che attualmente è al 50% e quella agli investimenti che è all'80% e cercando di potenziare invece tutto il sistema dei Confidi e dei Fidi artigiani.

Seguo personalmente l'iter di due provvedimenti chiave, il disegno di legge sulle piccole e medie imprese che prevede nuovi incentivi per le Reti di impresa; la lotta alle false recensioni, la delega per il riordino dei Confidi e il decreto legislativo del Codice degli incentivi che permetterà alle imprese di individuare, consultare e monitorare in modo semplice e immediato tutte le misure di sostegno disponibili.

Il leasing deve restare una leva strategica per accompagnare la trasformazione del nostro sistema produttivo, sostenendo l'adozione di tecnologie avanzate, la sostenibilità energetica e la mobilità del futuro.

Vi ringrazio per il lavoro che svolgete ogni giorno, per le interlocuzioni che abbiamo avuto molto spesso, per il contributo che date alla crescita del nostro Paese.

Grazie e buon lavoro a tutti.

Dinamiche e sfide del mercato europeo

IL FUTURO DEL LEASING NELLA UE

Come affrontare le trasformazioni legate alle politiche comunitarie di investimento, alla transizione energetica del settore automotive e alle nuove regole bancarie



Beatrice Tibuzzi

Responsabile Centro
Studi e Statistiche
e Area Vigilanza
Assilea

L'inclusione del leasing nei fondi di finanziamento europei, la transizione energetica del settore automotive e l'evoluzione della normativa bancaria sono le maggiori sfide che dovrà affrontare il settore del leasing in Europa nei prossimi anni. Al Salone del Leasing 2025, il futuro di questo prodotto finanziario e i fattori chiave del suo successo sono stati il focus di una tavola rotonda moderata da Luca Ziero, già Direttore Generale Assilea, alla quale hanno partecipato: **Richard Knubben**, Segretario Generale di Leaseurope, **Solène Lepage**, Segretario Generale dell'ASF (Associazione francese delle società di leasing, credito al consumo e factoring), **Enrico Giancoli**, Vice Presidente Assilea e membro del Board di Leaseurope.

I dati presentati da **Knubben** fotografano una crescita del leasing in Europa nel 2024 che, seppur positiva, è stata meno brillante rispetto a quella degli anni precedenti. Tale crescita si è concentrata soprattutto nel comparto automotive. A fronte di un aumento dei volumi del leasing di veicoli su strada, si osserva una diminuzione negli altri compatti e, in molti mercati nazionali, una contrazione

del numero dei contratti stipulati. Questo implica che parte della crescita potrebbe essere dovuta all'aumento del costo medio di autovetture e macchinari e non ad un reale incremento del mercato.

La redditività del leasing in Europa è comunque cresciuta ed anche se l'attuale incertezza macroeconomica e geopolitica rende difficile fare previsioni, è proprio nei periodi di maggiore incertezza che il leasing riesce a mostrare appieno la propria capacità di supportare gli investimenti.

Sul ruolo e i punti di forza del leasing in Francia ed in Europa si è soffermata Solène **Lepage**. Il leasing è uno strumento estremamente adatto per le imprese. Lo si vede dai numeri: ad esempio, il tasso di penetrazione medio sugli investimenti in Europa è del 28%; in Francia è del 36%. Secondo Lepage, i motivi di questo successo sono chiari: flessibilità contrattuale, aggiornamento tecnologico continuo, benefici fiscali e soprattutto minore assorbimento di liquidità per le imprese. Un mix che rende il leasing lo strumento preferito soprattutto dalle PMI, sempre più sensibili alle opportunità di ammodernamento rapido dei propri asset produttivi.

Un tema particolarmente critico per la futura crescita del leasing è però quello che è stato sollevato da Enrico **Giancoli**: molti programmi di finanziamento europei non includono il leasing tra le forme ammissibili. Questo sembra un paradosso, considerando che il leasing è ritenuto dal 50% delle PMI la soluzione migliore per investire.

I regolatori dovrebbero tenerne conto. Tuttavia, sia nelle leggi europee sia in quelle nazionali ci sono molti fondi e aiuti non accessibili tramite leasing, a causa di aspetti tecnici che devono essere superati. Secondo Giancoli, questa esclusione impedisce

alle PMI di beneficiare pienamente dei fondi europei, limitandone l'efficacia proprio nei processi di transizione tecnologica, digitale ed energetica.

Leaseurope è già al lavoro con la Commissione europea per introdurre, nelle future normative, un principio semplice: ogni volta che è ammissibile un acquisto tramite credito, deve esserlo anche tramite leasing. Una modifica che risolverebbe il problema alla radice, uniformando la prassi in tutti gli Stati membri.

Un'altra importante minaccia per il settore, per la quale Leaseurope è spesso chiamata a sedersi nei tavoli europei è costituita dalla proposta "Greening of Corporate Fleets", che potrebbe obbligare alla sostituzione entro il 2030 di tutti i veicoli che costituiscono le flotte aziendali — acquisiti tramite leasing, noleggio o acquisto diretto — con soli veicoli elettrici.

Tale iniziativa, come sottolinea **Knubben**, continua ad essere portata avanti dalla Commissione europea nonostante la contrarietà della maggioranza

degli Stati membri, la mancanza di consenso nel Parlamento europeo, l'incertezza degli stessi costruttori europei. Il tema è collegato al regolamento CO₂ (lo stop ai motori a combustione nel 2035) e le due iniziative si sostengono a vicenda. Secondo Knubben, il rischio che comporta per il settore del leasing un'accelerata transizione energetica del settore automotive è doppio:

- prudenziale, in quanto la BCE considera molti veicoli elettrici come asset ad alto rischio, a causa del forte deprezzamento delle batterie, con un conseguente impatto molto rilevante per i bilanci delle società di leasing;
- di mercato e sistematico, perché una volta introdotto il principio nel comparto automotive, lo stesso meccanismo potrebbe essere applicato ad altri settori (pompe di calore, macchinari agricoli, sistemi energetici), trasformando una misura settoriale in una regola generale sulle tecnologie "ammissibili".

Non mancano però le prospettive positive per il settore, soprattutto sul piano prudenziale. Come ha spiegato **Lepage**, attualmente il trattamento



prudenziiale del leasing non è soddisfacente in quanto, sotto lo *standard approach* il leasing è trattato come un normale prestito bancario. Nei metodi IRB (basati sui modelli interni) è stato introdotto un meccanismo transitorio per il leasing, che compensa solo in parte l'aggravio dei requisiti patrimoniali introdotti dalla nuova normativa prudenziiale. Tale regolamentazione, tuttavia, (c.d. CRR3) contiene un passaggio cruciale sul leasing: per la prima volta la Commissione europea riconosce formalmente la possibilità che il rischio del leasing sia più basso rispetto ai prestiti tradizionali. L'EBA avvierà a partire da gennaio 2026 una raccolta dati sul leasing e l'analisi che ne deriverà potrebbe portare a una riduzione dei requisiti patrimoniali a fronte del rischio di credito da detenere per le esposizioni in leasing, sia per gli operatori che utilizzano modelli interni, sia per quelli che utilizzano l'approccio standardizzato. Tale riduzione avrebbe impatti notevoli sul capitale assorbito dalle società di leasing, migliorandone la competitività e la capacità di sostenere gli investimenti delle imprese.

Un capitolo a parte riguarda il leasing immobiliare, molto diffuso in Italia e Francia, che rischia di subire un trattamento penalizzante in CRR3. Come ha spiegato **Giancoli**, un approccio prudenziiale più severo non è necessariamente negativo: porta trasparenza e stabilità, che aiutano la bancabilità del settore. Tuttavia, è fondamentale che si com-

prenda cosa sia il leasing immobiliare: non è un finanziamento speculativo, ma si tratta del finanziamento di beni produttivi. Questa deve essere la prospettiva per una corretta interpretazione della normativa.

Quali saranno dunque i fattori critici per il successo del leasing in Europa nell'immediato futuro?

Per **Knubben**, l'elemento decisivo è la collaborazione politica: "L'Europa ha bisogno del leasing per sostenere la transizione dell'economia. Ma i legislatori devono lavorare con noi, non contro di noi."

Per **Lepage**, siamo in un momento positivo, in cui i benefici del leasing sono sempre più riconosciuti dalle istituzioni, si sta proseguendo nella giusta direzione, sia con riferimento al riconoscimento del leasing nei fondi europei sia nella prospettata revisione delle disposizioni prudenziiali.

Per **Giancoli**, servono velocità e conoscenza. Il mercato cambia più in fretta degli operatori e occorre anticipare i bisogni delle PMI per avere successo. Va inoltre valorizzata la relazione: la conoscenza del cliente e la fiducia che ha il cliente nella società di leasing continueranno a fare la differenza.

**CLICCA QUI PER VEDERE
L'INTERVENTO COMPLETO**

Pur emergendo letture diverse

VEICOLI, CORO UNANIME: RIPENSARE LE MODALITÀ DEGLI OBIETTIVI UE

Ma non senza sorprese e Federauto contraria a ogni forma di incentivazione del mercato, "alterano soltanto il ritmo del mercato, ma non il risultato finale".



Roberto Neglia

giornalista,
Direttore Responsabile
Lease News

Non poteva mancare a Lease2025 un approfondimento sul tema auto, espressamente richiesto dal Consiglio Assilea, anche considerato che oltre il 60% dei finanziamenti in leasing riguarda i mezzi di trasporto.

"Nessuno è contrario all'elettrificazione, come trend, è una scelta di mercato che non può rispondere a tutto il mercato", ha ricordato **Massimo Artusi**, Presidente di Federauto, "ma la pianificazione della UE è stata completamente sballata, a partire dall'errore di principio del voler indirizzare tutti verso una tecnologia che non è recepita. Sull'auto, per il costo e la non rispondenza a tante necessità, e per l'industria, che ha dovuto corrirete anche per recuperare un gap di materie prime".

Un po' a sorpresa il Presidente di Federauto si è dichiarato "contrarissimo" a qualsiasi tipo di incentivo, "forse un apparente controsenso per chi vende, ma analizzando le serie storiche degli incentivi riteniamo che alterino soltanto il ritmo del

mercato, ma non il risultato finale. Questo oggi sta paradossalmente spingendo l'utente a mantenere il veicolo che già possiede. Dovrebbero essere invece incentivate le imprese, per far evolvere la tecnologia", ha concluso, sostenendo che al primo posto non deve esserci la spinta all'elettrico, ma al ricambio del parco circolante più vetusto d'Europa.

Diversamente da questa visione, **Roberta Campagnelli**, Diretrice generale di BCC Rent&Lease S.p.A, ha portato l'angolo visuale sui Paesi che comunque sono molto più avanti dell'Italia sia nelle politiche di incentivazione, sia nella penetrazione del prodotto *no carbon*, che approfondiamo per questo a parte con un'intervista.

Andrea Travaglini, Traton Financial Services, ha svolto un focus sui veicoli pesanti, ricordando che gli obiettivi da raggiungere in termini di riduzione delle emissioni nel 2040 hanno impatti economici rilevantissimi. "Oggi siamo finalmente orientati a raggiungere con il regolatore europeo un punto di equilibrio su modalità di avvicinamento più sostenibili. È necessario un principio di maggiore flessibilità, per consentire alle aziende che i grandi investimenti richiesti alle imprese siano i più produttivi possibili".

Come emerso dal dibattito, non possiamo dimenticare che oltre al costruttore e al cliente, va considerato l'ecosistema, costituito innanzitutto dall'infrastruttura e dal provider dell'energia. "Quello che oggi emerge è che per raggiungere gli obiettivi fissati sono necessari 600 miliardi di euro" - ha ricordato Travaglini - che se non c'è un ripensamento rimarranno irraggiungibili".

E se il trasporto privato è più flessibile, per quello merci deve offrire un servizio veloce, efficace ed efficiente anche rispetto alle normali linee di mobilità commerciale, i cui percorsi non si possono deviare a piacimento. Questo al netto di ogni ra-

gionamento sui costi che accomuna i veicoli industriali all'auto.

**CLICCA QUI PER VEDERE
L'INTERVENTO COMPLETO**

Agevolazioni alla decarbonizzazione

AUTO, SCONTIAMO I RITARDI DEL SISTEMA PAESE

L'opinione di Roberta Campanelli, Direttrice Generale BCC Rent&Lease S.p.A., che mette in fila tutti i punti del gap con il Nord Europa, fino alla scelta del no al nucleare. Il confronto con le politiche della Norvegia.

Intervista di Roberto Neglia

Gira l'affermazione che quando Benz ha inventato l'automobile non hanno fatto gli incentivi per abbattere i cavalli e la "macchina" si è imposta da sé sulle carrozze. Invece Roberta Campanelli, Direttrice generale di BCC Rent&Lease S.p.A., al Salone del Leasing ha fatto una riflessione, che è interessante riprendere. **Ci sono Paesi che da tempi non sospetti hanno iniziato a sostenere la decarbonizzazione nell'auto, incentivandola.**

Certo, ad esempio la Norvegia che ha iniziato negli anni '90, cioè ben prima dell'auto elettrica, quando già sostenevano l'acquisto di autoveicoli a minori emissioni. Quindi già dalla fine di quel decennio danno inizio a una politica continuativa e organizzata di incentivazione e di riduzione dell'impatto ambientale del trasporto privato.

Va detto che li c'è una cultura di base orientata in tal senso.

Si, ad esempio sono stati anche i primi a fare il fotovoltaico, e questo vale più in generale in Nord Europa dove troviamo una sensibilità diversa su questi temi. Penso alla Germania, dove certo non tutte le abitazioni hanno il pannello fotovoltaico, ma non ci sono più i termosifoni, sostituiti dalla distribuzione dell'energia termica nei pavimenti.



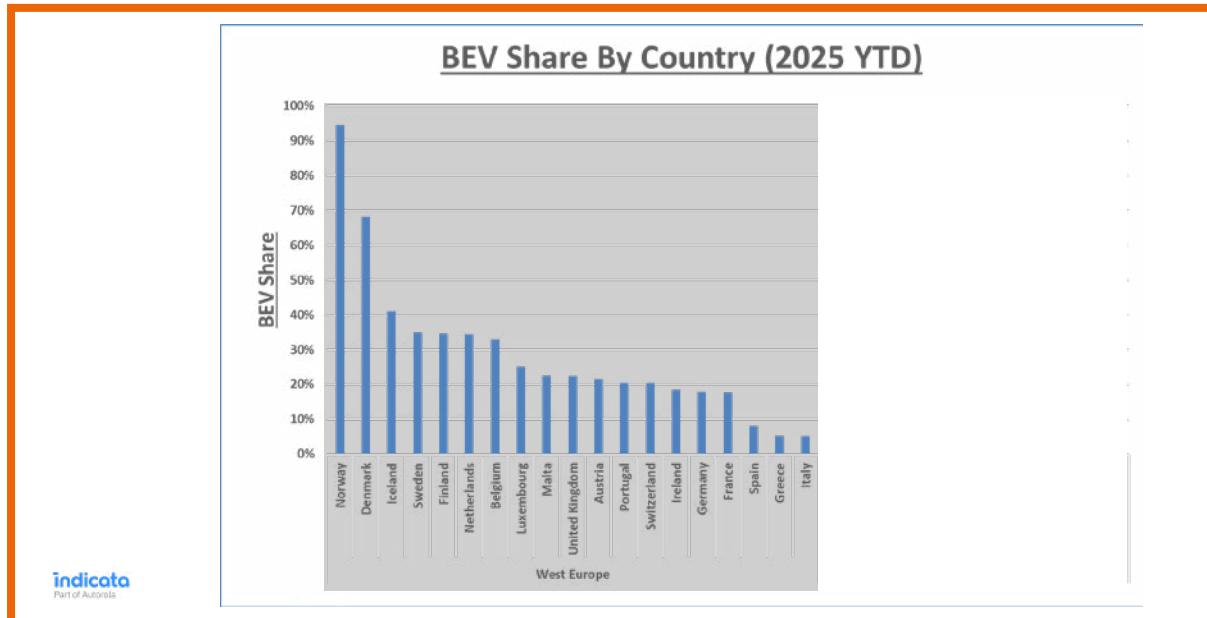
Questa politica della Norvegia che risultati ha prodotto?

È lo Stato UE che ha la flotta più moderna in termini di penetrazione dell'elettrico, intorno al 95%, come rileva un recentissimo studio presentato da Leaseurope, seguita da Danimarca, Islanda, Svezia, Finlandia e Olanda.

E noi?

Quello che dobbiamo rilevare è che l'Italia è il fana-lino di coda, con il 5%.

The trend by country shows marked variation



Ma a suo avviso c'è solo un tema di intensità o anche di continuità delle politiche di incentivazione?

Sicuramente c'è alla base un tema proprio di convinzione e, conseguentemente, di persistenza nel tempo degli interventi, che non possono esser efficaci se occasionali, di breve durata o incentrati ad esempio sul meccanismo del Click Day.

Peraltro questo tema non riguarda solo l'auto.

No, certo, lo vediamo ad esempio con la legge di bilancio, che un anno prevede il superammortamento, l'anno dopo sostituito dal credito d'imposta ecc. La cosiddetta Nuova Sabatini che io ricordi sono vent'anni che si parla di chiuderla, poi però viene rinnovata di anno in anno.

Tornando all'automotive, in Norvegia supportano il processo a 360°, dall'energia per produrre il veicolo, e quindi il fotovoltaico, alle infrastrutture, con le colonnine di ricarica, fino alle politiche di incentivazione all'acquisto. Ma c'è dell'altro.

Cosa?

La costruzione di un "modello" di incentivo, che in Norvegia non riguarda - come da noi - solo l'acquisizione del bene, ma anche i costi del suo utilizzo, per esempio attraverso gli sconti sui pedaggi stradali, la riduzione delle tariffe di traghetti e parcheggi, sul bollo e persino sul carburante.

Ci sono altri elementi di differenza con il Nord Europa?

Sicuramente noi abbiamo delle difficoltà oggettive, con città mediamente molto più grandi e trafficate, con edifici più alti e quindi maggiore densità abitativa. Infine, l'Europa ha consegnato il mercato dell'elettrico nelle mani dei produttori cinesi, quindi i brand che il consumatore conosce e ed è abituato ad acquistare non sono più competitivi.

Oltre al budget di acquisto, lei intravede un aspetto legato all'approccio mentale, che riverbera sull'organizzazione, la continuità delle misure e che arriva fino alla mancanza di risorse energetiche per un Paese come il nostro?

Anche quest'ultimo è un aspetto che complica il nostro percorso, perché, per quanto siamo andati molto forte nell'implementazione del solare e dell'eolico, avendo rinunciato al nucleare non abbiamo quella capacità energetica con cui risolvere il problema della produzione a monte. Tant'è vero che abbiamo aumentato la produzione e il consumo di carbone, cosa che non avveniva, credo, da 10-15 anni.

Anche sui termovalorizzatori siamo stati, consentitemi, degli scellerati, perché ai cittadini sono stati prospettati esempi che li portano ad accomunare questi impianti a un inceneritore. In realtà il termovalorizzatore è quanto di più ecologico possa esistere.

Ora le carte sembrano ulteriormente mescolarsi sul fronte delle regole.

Come dichiarato recentemente da von der Leyen, siamo in vista di una rimodulazione degli obiettivi rispetto a quanto deciso sulle scadenze inerenti la circolazione delle auto termiche

Registrate l'impatto del "tasso" di incertezza?

Certamente, gli utilizzatori stanno tenendo nel proprio parco auto i mezzi che hanno, non solo perché non hanno la possibilità o l'interesse a cambiarla, ma magari semplicemente perché non hanno certezze e chiarezza su quale veicolo acquisire.

Ma in questo il leasing non può essere la soluzione?

Sicuramente il leasing o il noleggio possono essere lo strumento per provare, ad esempio la soluzione *full electric*, tant'è vero che la penetrazione del leasing sulle macchine elettriche è più alta rispetto ai veicoli ad alimentazione tradizionale. Per quanto riguarda le aziende, poi, ci sono gli obiettivi ESG: ai miei dipendenti e ai miei commerciali, prendono auto green in leasing o noleggio per rientrare negli obiettivi individuali.

Per noi società di leasing sta sicuramente emergendo una criticità sui valori residui. Quando proponiamo un piano finanziario a quattro o cinque anni, "scommettiamo" sul valore residuo dell'auto: purtroppo le auto elettriche hanno, come tutte le nuove tecnologie, una rapida obsolescenza, perché la veloce evoluzione del prodotto in termini

prestazionali rende gli usati difficili da ricollocare e ad oggi è un mercato anche molto limitato.

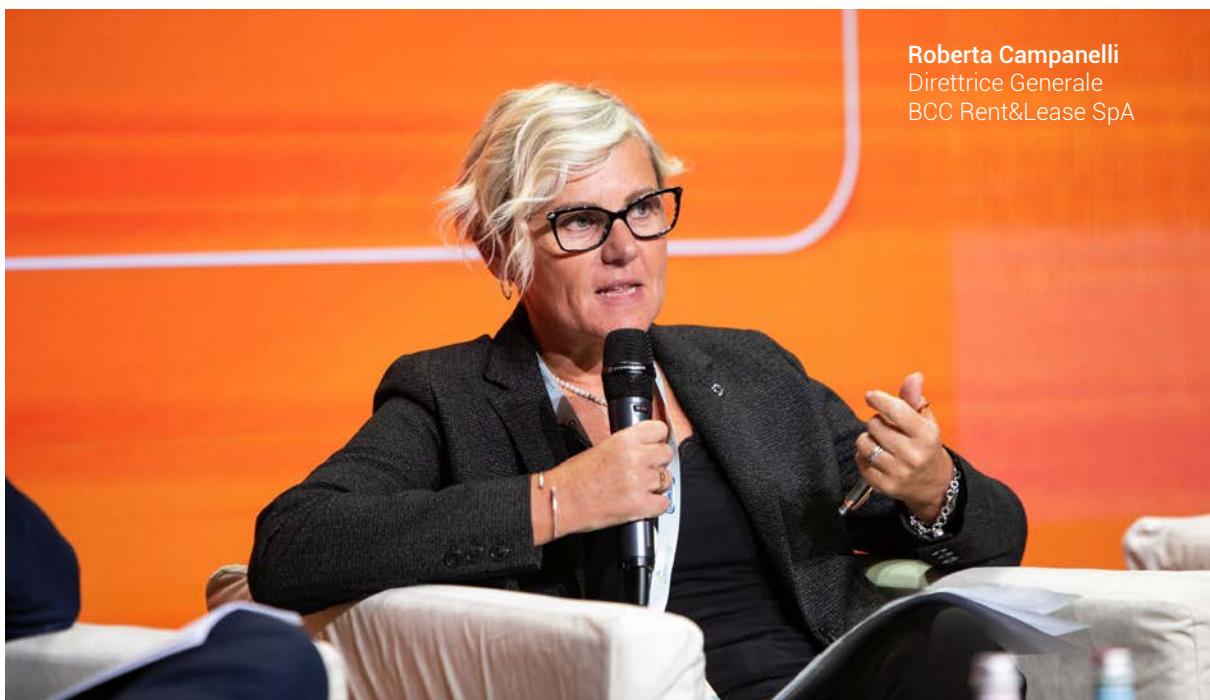
Questa riduzione del valore del bene rientrante sta impattando in maniera significativa?

Ovviamente dipende dalle politiche commerciali e di rischio che si decide di applicare. Per esempio in BCC Rent&Lease stiamo applicando valori residui non troppo elevati, cioè siamo prudenti. Nonostante questo, capita comunque che ci rientrino auto sulle quali subiamo perdite sui valori residui. Quindi su questi contratti insiste un tema di forte incertezza sulla tenuta del valore.

Ma questo rischio può attenuarsi nel tempo?

Teoricamente i modelli nuovi elettrici sono sempre più efficienti e arriveranno a eguagliare la performance che oggi siamo abituati ad avere da un endotermico. Però anche qui, magari nel frattempo si diffonde l'auto ad idrogeno che improvvisamente rende obsoleta la flotta. Questo è tipico dell'innovazione tecnologica, ma il problema oggi sono i tempi rapidi di innovazione, uniti come dicevo all'incertezza normativa.

Paradossalmente abbiamo fatto lo stesso ragionamento sul diesel in vista del bando alla commercializzazione dal 2035, perché ci aspettavamo che perdesse rapidamente valore, invece quello che registriamo ad oggi è che quel tipo di auto le vogliono tutti. Non facciamo in tempo a ritirare una macchina che la rivendiamo. Questo è un po' il paradosso dell'elettrificazione.



Roberta Campanelli
Direttrice Generale
BCC Rent&Lease SpA

Determinati fino alla vetta

Così come ogni persona è fondamentale nell'alpinismo, per Finarc lo è anche nelle strategie di recupero.

Ogni collaboratore è punto cardine di una catena che riesce a portarti in vetta ai risultati sperati.



FINARC SRL - Largo dell'Artigianato, 1 - 23100 Sondrio - Sede Legale: Milano
Tel. +39 0342 1590300 - info@finarc.it - www.finarc.it



Incentivi alle imprese e sostegno agli investimenti

MANOVRA 2026: LE IPOTESI SUL TAVOLO

In attesa del testo definitivo, l'analisi di Assilea sui principali orientamenti del governo.



Marco Viola

Responsabile Area
Contabile e Fiscale
Assilea

La bozza della legge di bilancio 2026 introduce una serie di misure che, se confermate nel testo finale, potrebbero incidere in modo significativo sull'attività delle imprese italiane e anche, conseguentemente, nel finanziamento a sostegno dei beni strumentali. Si tratta ancora di proposte, suscettibili di modifiche nel percorso parlamentare, ma molte di esse delineano un orientamento chiaro: incentivare gli investimenti, sostenere la transizione digitale ed energetica e offrire strumenti che possano favorire la crescita del tessuto produttivo. Assilea ne offre qui una lettura.

Ammortamenti potenziati: un possibile rilancio della trasformazione tecnologica

Al centro della bozza spicca l'ipotesi di una maggiorazione delle quote di ammortamento per chi investe in beni strumentali dell'Industria 4.0 nuovi nel 2026. Se la norma verrà confermata, le imprese che acquisteranno macchinari e software avanzati potrebbero dedurre un costo maggiorato, con percentuali fino al 180% per investimenti entro i 2,5 milioni di euro.

È prevista - sempre in bozza - una maggiorazione ancora più elevata per gli investimenti che contribuiscono alla riduzione dei consumi energetici,

ci, con aliquote che potrebbero arrivare al 220%. Sarebbe, se approvato, un segnale forte a favore dell'efficienza energetica e della sostituzione di impianti ormai obsoleti. Una particolare attenzione è riservata agli impianti per l'autoproduzione di energia rinnovabile. Anche in questo caso, la struttura normativa è definita, ma potrà essere affinata: l'agevolazione si applicherebbe solo a moduli fotovoltaici altamente efficienti e prodotti in Europa, con l'obiettivo di sostenere non solo la transizione ecologica, ma anche la filiera produttiva europea.

ZES e ZLS: proroghe e crediti d'imposta

La bozza di manovra prevede la proroga dei crediti d'imposta per gli investimenti nella ZES unica fino al 2028. Le risorse stanziate appaiono ingenti - oltre due miliardi nel 2025 e nel 2026 - ma sarà il testo definitivo a stabilire tetti, priorità e modalità di accesso. Se la misura sarà approvata, il credito effettivamente fruibile sarà calcolato sulla base delle domande presentate: una logica "a riparto", già vista in altri incentivi, che potrebbe premiare gli investimenti reali.

Rimane però aperto il tema dell'efficienza delle procedure e della rapidità con cui l'Agenzia delle Entrate riuscirà a gestire le comunicazioni previste. Nella stessa ottica, l'estensione del credito d'imposta alle Zone Logistiche Semplificate potrebbe favorire investimenti in aree strategiche legate ai principali snodi di trasporto. Anche qui, però, tutto dipenderà dal testo definitivo e dai decreti attuativi.

Agricoltura, pesca e acquacoltura: un credito d'imposta in attesa di conferma

Previsto in bozza anche un credito d'imposta del 40% per gli investimenti in beni strumentali nuovi nei settori dell'agricoltura, della pesca e dell'acquacoltura. Il tetto massimo sarebbe fissato a un milione di euro per impresa, con un plafond complessivo di 1,4 miliardi nel 2026 e 700 milioni nel 2027.



Questa potrebbe rappresentare una spinta importante per settori che spesso faticano a rinnovarsi, ma bisognerà attendere i decreti attuativi per conoscere nel dettaglio i requisiti e le modalità di accesso.

PMI: conferma della "Nuova Sabatini"

La bozza prevede inoltre il rifinanziamento della Nuova Sabatini, con 200 milioni per il 2026 e 450 milioni per il 2027. Una misura molto utilizzata dalle PMI e che, se confermata, continuerebbe a rappresentare un canale semplice e immediato per favorire l'acquisto di macchinari e attrezzature.

Una manovra che guarda avanti, in attesa della versione definitiva

Nel complesso, la bozza della manovra 2026 trat-

teggia un'impostazione orientata alla crescita e alla modernizzazione del sistema produttivo. Nulla è ancora definitivo: il dibattito parlamentare potrebbe modificare portata e contenuti. Ma se le linee principali verranno confermate, il pacchetto di misure potrebbe offrire opportunità importanti soprattutto per le imprese che intendono investire in innovazione, sostenibilità ed espansione territoriale.

Molto dipenderà dal modo in cui le norme saranno scritte nella loro versione finale e dalla tempestività dei decreti attuativi. Per ora, resta una cornice potenzialmente promettente, che il percorso legislativo potrà consolidare o ridimensionare. Il Paese, in ogni caso, avrebbe bisogno proprio di questo: strumenti chiari e stabili per accompagnare la crescita.

**IL PRESUPPOSTO DI
OGNI OBIETTIVO È
LA DETERMINAZIONE.**



SERVICE CREDIT
collection lab®

WWW.SERVICECREDIT.IT | INFO@SERVICECREDIT.IT

I dati dalla Federazione Europea

IL MERCATO DEL LEASING IN EUROPA SUPERA GLI USA

Il mercato leasing europeo si caratterizza per una forte e crescente incidenza del comparto automotive, che rappresenta oltre il 75% dell'intero stipulato annuo. Italia quarto Paese, dopo Regno Unito, Germania e Francia.



Beatrice Tibuzzi

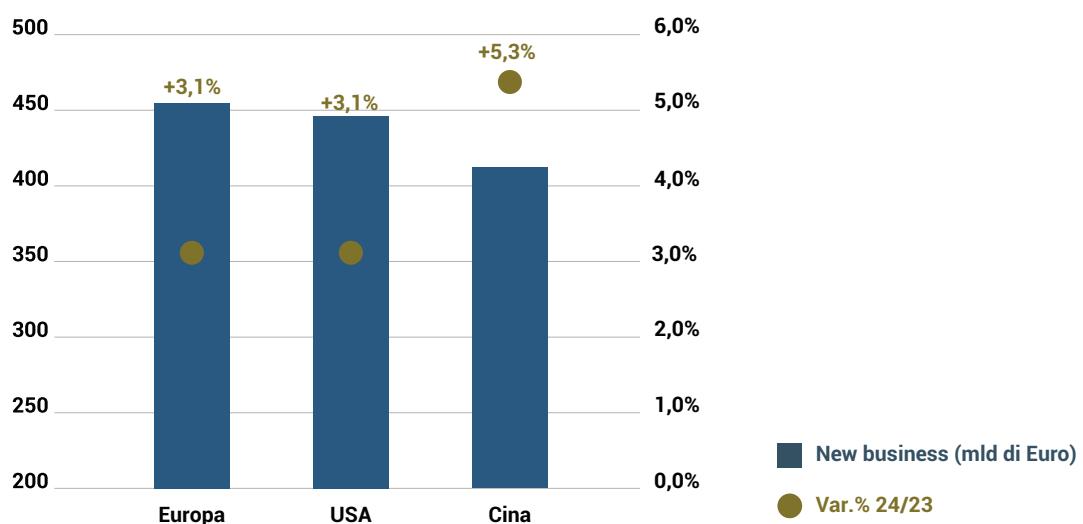
Responsabile Centro
Studi e Statistiche
e Area Vigilanza
Assilea

I dati pubblicati dalla Federazione Europea del Leasing, Leaseurope, mostrano che il leasing in Europa nel 2024 ha superato in termini di *new business* i

maggiori mercati mondiali, con un volume complessivo di nuovi contratti stipulati nell'anno che è stato pari a 454 miliardi di euro, rispetto ai 447 degli Stati Uniti e ai 413 miliardi registrati in Cina (fig. 1). La variazione rispetto all'anno precedente è stata positiva (+3,1%), ma inferiore alle dinamiche osservate in passato (+10,8% nel 2023 e +5,8% nel 2022).

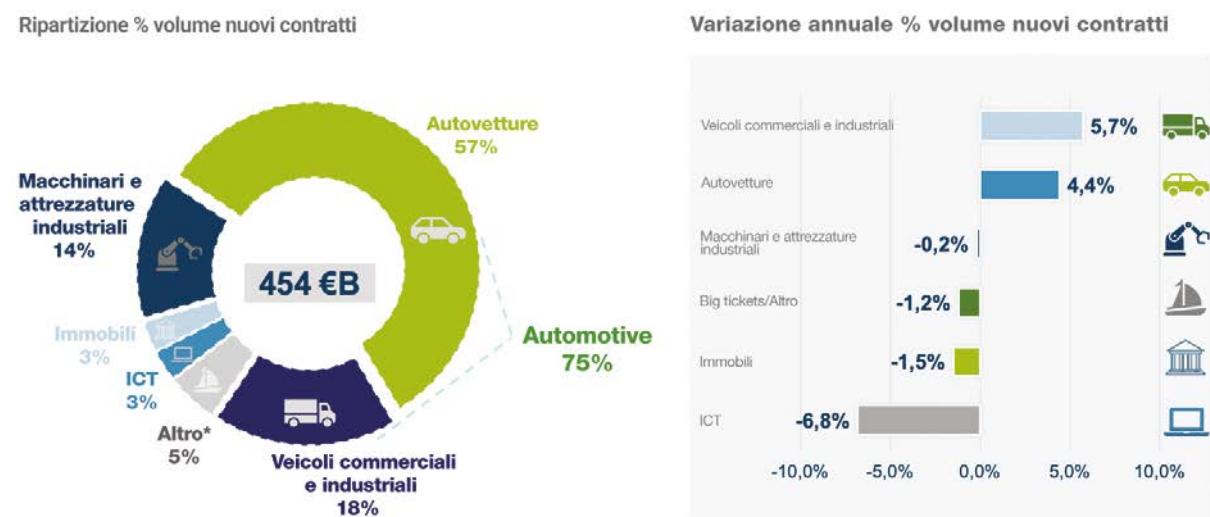
Il mercato leasing europeo si caratterizza per una forte e crescente incidenza del comparto *automotive*, che nel suo complesso (leasing di autovetture più leasing di veicoli commerciali) rappresenta oltre il 75% dell'intero stipulato annuo (fig. 2). La dinamica 2024 è stata trainata proprio da questo comparto, con un incremento del +4,4% del leasing di autovetture e del +5,7% del leasing di veicoli commerciali e industriali. Tale crescita sui volumi riflette, in parte, anche la dinamica al rial-

Figura 1 – New business 2024 nei maggiori mercati mondiali del leasing (mld di euro)



Fonte: Leaseurope

Figura 2 – Composizione stipulato leasing 2024 in Europa e dinamica dei maggiori comparti



(*) Include: leasing di biciclette, impianti per la produzione di energia da fonti rinnovabili, aeronavale e ferroviario

Fonte: Leaseurope, Annual Survey 2024

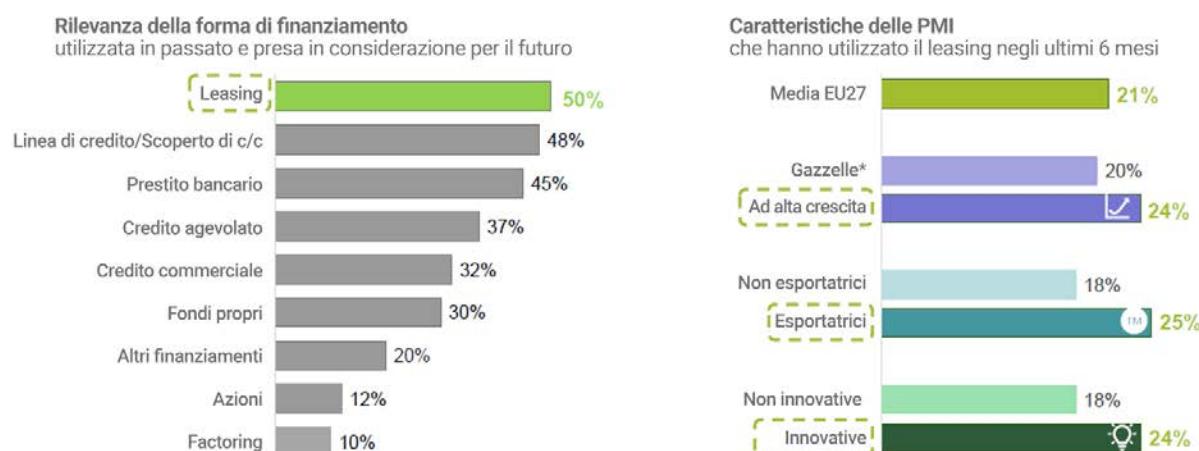
zo dei prezzi medi dei veicoli registrata negli ultimi anni. Variazioni negative, per contro, si sono registrate negli altri principali comparti: attrezzi e macchinari industriali (-0,2%), beni ICT (-6,8%), immobiliare (-1,5%), altri beni (-1,2%).

L'Italia è il quarto Paese in Europa, dopo Regno Unito, Germania e Francia, per stipulato leasing complessivo e mobiliare, mentre è secondo, dopo la Francia, per stipulato leasing immobiliare. Nei quattro Paesi citati si concentra il 60,8% dello stipulato complessivo. Nel 2024 si è avuta una crescita del leasing nel Regno Unito (+3,6%) e in Francia (+3,2%), a fronte della flessione che si è registrata in Germania (-4,4%) ed in Italia (-3,9%).

Nel Regno Unito, dove il leasing si concentra prevalentemente nel comparto mobiliare, si è assistito ad una dinamica positiva sia del leasing auto (+4,0%), che del leasing strumentale (+1,5%), mentre in Francia la crescita ha interessato unicamente il comparto auto (+6,5%), a fronte di una marcatissima flessione, sia del comparto strumentale (-2,5%) che del leasing immobiliare (-11,2%). La diminuzione del leasing in Germania ha riflesso la crisi del settore produttivo ed automotive ed il Paese ha registrato un -0,3% nel leasing auto, un -10,8% nel leasing strumentale, a fronte di un +2,4% del leasing immobiliare. Nel nostro Paese, l'effetto attesa per gli incentivi di cui al Piano 5.0 e la ancora lenta discesa del costo del denaro ha spostato in

avanti le decisioni d'investimento, soprattutto nel comparto dei beni strumentali. Nel 2024 si è così registrato in Italia un -2,5% del leasing auto ed un -9,0% nel leasing strumentale, che abbiamo invece visto crescere sensibilmente nel corso del 2025. Positiva, invece, la dinamica del leasing immobiliare (+5,3%) già nel 2024.

In Europa il leasing si rivolge prevalentemente a imprese (74% del new business), rispetto alla clientela privata (22%), al settore pubblico (2%) e agli altri settori (1%). All'interno della clientela "imprese", si registra un 70% di aziende di piccole e medie imprese a fronte di un 30% di imprese di maggiore dimensione. I risultati dell'indagine SAFE 2024 della Commissione Europea mostrano come le piccole e medie imprese europee preferiscano il leasing rispetto agli altri strumenti finanziari. È risultata infatti più elevata la percentuale di PMI che ha indicato come rilevante la forma di finanziamento del leasing (50%) (fig. 3) rispetto alle percentuali registrate con riferimento alle altre forme tecniche, quali ad esempio le linee di credito bancarie (48%) o i prestiti bancari (45%). La percentuale di imprese che hanno fatto ricorso al leasing nei sei mesi precedenti l'indagine è più elevata della media nel cluster delle imprese ad alta crescita (24% vs. 20%), in quelle ad alta propensione all'esportazione rispetto alla media delle non esportatrici (25% vs. 18%), in quelle maggiormente innovative (24% vs. 18%).

Figura 3 – Rilevanza del leasing in Europa per il finanziamento delle PMI

(*) Sono definite "gazzelle" imprese in crescita con meno di cinque anni

Fonte: elaborazioni Leaseurope su dati della SAFE Survey della Commissione Europea, apr.-sett. 2024 (EU-27)

Il leasing consente di accelerare la transizione verso l'acquisizione di beni più sostenibili ed a minore impatto ambientale in termini di emissioni di CO₂. I dati raccolti da Leaseurope contano:

- un mercato crescente di leasing di biciclette elettriche (3 miliardi di euro di nuovi finanziamenti nel 2024)
- un segmento stabile di leasing di impianti per la produzione di energia da fonti rinnovabili (2 miliardi di euro di nuovi finanziamenti nel 2024)
- una crescente incidenza (26%) delle autovetture elettriche a batteria nelle flotte aziendali in leasing
- una crescita a due cifre (+22%) delle autovetture a batteria finanziate nel 2024 in leasing, con un'incidenza del 23% sul numero delle nuove autovetture finanziate nell'anno.

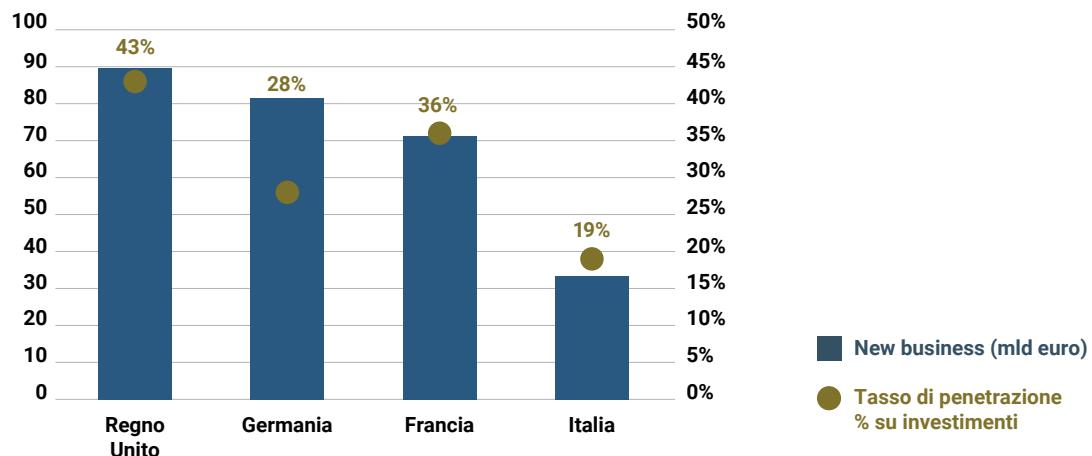
Gli indicatori economici rilevati da Leaseurope (c.d. "Quarterly Leaseurope Index") presso un campione di operatori del settore mostrano che l'industria del leasing negli ultimi due anni ha visto una stabilità in termini di incidenza dei costi sui ricavi operativi (51,1%) e di redditività (con una ROA dell'1,8%), una crescita della profitabilità (dal 40,6% del 2023 al 42,7% del 2024, calcolata come media ponderata del rapporto tra profitto ante-imposte e reddito operativo) ed un incremento del costo del rischio (da 0,20% del 2023 a 0,32% del 2024) per il deteriorarsi del contesto economico di riferimento.

Il leasing in Europa ha registrato negli ultimi due anni una dinamica migliore rispetto agli investimenti fissi lordi mobiliari dell'intera area. Mediamente la penetrazione di questo prodotto è pari al 28% degli investimenti annui. Guardando ai Paesi che presentano i volumi maggiori, la penetrazione raggiunge il suo massimo nel Regno Unito (43%), seguito dalla Francia (36%) e dalla Germania (28%), fig. 4. L'Italia presenta, invece, una penetrazione del leasing notevolmente più contenuta, pari al 19%. Questo dato mostra come il settore del leasing abbia ancora ampi spazi di crescita nel nostro Paese in confronto ad altre realtà europee.

I dati sul new business attualmente disponibili per il 2025 mostrano una crescita del leasing in Italia (+5,7% nei primi 10 mesi dell'anno), con una variazione positiva in tutti i principali comparti e particolarmente brillante nel leasing strumentale (+15,8%). I dati provvisori Leaseurope sulla dinamica del leasing nel primo semestre 2025 indicano un volume di 203 miliardi di euro di nuovi contratti stipulati in Europa, +2,2% rispetto allo stesso periodo del 2024. Cresce, in particolare, il leasing nel Regno Unito (+5,6%) e in Germania (+2,7%), a fronte di una flessione nel mercato francese (-6,0%).

Il Regno Unito registra andamenti positivi sia nel leasing auto (+5,9%) che nel comparto strumentale (+3,9%); in Germania la crescita è trainata soprattutto dalla ripresa del leasing auto (+29,3%) a

Figura 4 – Volumi di stipulato e tasso di penetrazione del leasing sugli investimenti nei principali mercati europei



Fonte: Leaseurope

fronte di un'ulteriore pesante flessione nel leasing strumentale (-37,5%). In Francia si osserva una riduzione sia del leasing auto (-5,6%) che del leasing strumentale (-9,5%), a fronte di una ripresa

del leasing immobiliare (+5,1%), che aveva visto una forte contrazione nell'anno precedente per lo scadere di importanti incentivi che avevano interessato il settore.





Intermediario finanziario
vigilato dalla Banca d'Italia

SERVIZI SPECIALISTICI IN BPO

*Per società di leasing,
istituti bancari,
intermediari finanziari*

Fondo di garanzia



Ministero delle Imprese
e del Made in Italy

ACCESSO, GESTIONE,
MONITORAGGIO, ESCUSSIONE

Garanzia Fondo PMI

SACE



ACCESSO, GESTIONE,
MONITORAGGIO, ESCUSSIONE

Garanzia SACE

Nuova Sabatini
Friuli Venezia Giulia

Beni
Strumentali
Nuova Sabatini

GESTIONE AGEVOLAZIONI

Risoluzione stragiudiziale delle controversie assicurative

ARBITRO ASSICURATIVO: AL VIA IL NUOVO SISTEMA DI TUTELA DEI CONSUMATORI

L'operatività parte il 15 gennaio 2026, secondo le regole fissate con il Provvedimento n. 106122 del 23 maggio 2025 dell'IVASS, e interessa anche le società di leasing.



Elvira Manfreda

Area Consulenza
Legale Compliance
Assilea

Il percorso che porta all'avvio dell'**Arbitro Assicurativo (AAS)** entra nella sua fase decisiva. Con il **Provvedimento n. 106122 del 23 maggio 2025**, l'IVASS ha adottato le *Disposizioni tecniche e attuative* completando così l'architettura regolamentare del nuovo sistema di risoluzione stragiudiziale delle controversie in materia assicurativa tra clienti e imprese di assicurazione/intermediari assicurativi, tra questi ultimi anche le società di leasing.

Adesione e nomina del Collegio: le disposizioni già operative

L'IVASS chiarisce che due sezioni del provvedimento sono **immediatamente applicabili**:

- le disposizioni sull'**Adesione all'Arbitro Assicurativo**,
- le regole relative alla **procedura di selezione e nomina dei componenti del Collegio**.

Tale collegio, organo decisionale dell'Arbitro, è stato formalmente costituito: conta **19 membri**, tra effettivi e supplenti, ed è presieduto dalla **Prof.ssa**

Avv. Concetta Brescia Morra. La durata dell'incarico è di **cinque anni** per il Presidente e di **tre anni** per gli altri componenti. Un ulteriore segnale che la macchina dell'AAS è ormai pronta a partire.

Operatività dal 15 gennaio 2026

In attuazione dei termini fissati dal decreto MIMIT, l'IVASS - con il **Provvedimento n. 160 del 7 ottobre 2025** – ha ufficialmente dichiarato l'avvio dell'operatività dell'Arbitro Assicurativo e fissato la data da cui la clientela potrà presentare ricorso: **15 gennaio 2026**.

Da quel momento, cittadini e imprese potranno attivare la procedura online secondo quanto previsto dal paragrafo 6 delle nuove Disposizioni tecniche: un procedimento integralmente digitale, con tempiistiche snelle e particolare attenzione alla trasparenza e alla qualità delle decisioni.

Le restanti previsioni del provvedimento del 23 maggio 2025 diventeranno pienamente applicabili proprio a partire da questa data.

Verso un mercato più trasparente e una tutela più efficace

Il nuovo sistema mira a migliorare la gestione dei reclami, prevenire conflitti giudiziari e rafforzare il rapporto di fiducia tra clientela e imprese assicurative/intermediari assicurativi. L'AAS potrà occuparsi, ad esempio, di controversie legate a ritardi nel pagamento degli indennizzi, interpretazioni delle clausole contrattuali, gestione dei sinistri e comportamenti ritenuti scorretti da parte degli operatori del settore assicurativo, tra questi anche le società di leasing nel loro ruolo di distributori di prodotti assicurativi.

Il provvedimento rappresenta un passaggio cruciale nel processo di implementazione dell'AAS, strumento pensato per offrire alla clientela una via **rapida, imparziale e accessibile** per gestire eventuali controversie con le compagnie assicurative o con gli intermediari assicurativi, prima di ricorrere ad altri strumenti quali ad esempio il ricorso giurisdizionale. Le decisioni non sono formalmente vincolanti, ma la ***moral suasion*** e la pubblicità degli inadempimenti costituiranno un forte incentivo al rispetto delle pronunce.

In arrivo ulteriori adeguamenti regolamentari

L'IVASS, dopo aver sottoposto a consultazione pubblica (nel settembre scorso) il relativo schema, ha pubblicato anche il provvedimento di modifica dei

Regolamenti 40/2018 e 41/2018. L'obiettivo è adeguare gli obblighi informativi a carico degli intermediari e delle imprese alle nuove previsioni sull'Arbitro Assicurativo, garantendo coerenza del quadro normativo e maggiore tutela per gli utenti.

L'entrata in funzione dell'Arbitro Assicurativo rappresenta dunque un passaggio epocale per il settore, destinato a incidere in modo positivo sui livelli di trasparenza, efficienza e fiducia nei rapporti tra mercato assicurativo e clienti. Un passo avanti significativo lungo un percorso già ben tracciato e che si completa rispetto al quadro generale che già vede in essere l'Arbitro Bancario e Finanziario in ambito Banca d'Italia (istituito nel 2009) e l'Arbitro per le Controversie Finanziarie in ambito Consob (istituito nel 2016).





Associazione Italiana Leasing
Via d'Azeglio, 33 – 00184 Roma Tel. 06 9970361
www.assilea.it – editoria@assileaservizi.it