

LEASE NEWS

FOCUS:

Leasing e investimenti,
segnali positivi

MERCATO:

Data Power
e futuro del credito

NORMATIVA:

Antiriciclaggio,
i nuovi standard

SETTORI:

Cantieristica
da diporto

Direttore Generale Assilea

Giuseppe Schlitzer

Direttore Responsabile

Roberto Neglia

Comitato di redazione

Andrea Albensi | Direttore Operativo

Andrea Beverini | Direttore Commerciale Assilea

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

Stefano Angelini

Francesco Alfani

Nadine Cavallaro

Elvira Manfreda

Angelo Mezzacasa

Chiuso in redazione il 15 settembre 2026

INDICE

EDITORIALE	2
Paolo Guzzetti	

LEASING E INVESTIMENTI: SEGNALI POSITIVI	4
Beatrice Tibuzzi	

DATA POWER E FUTURO DEL CREDITO NEL LEASING	9
Beatrice Tibuzzi	

CREDITO, ESG E MINIBOND: LA SOLIDITÀ DELLE IMPRESE ASSOCIATE AL LEASING	15
Stefano Angelini	

SALONE DEL LEASING 2026	18
Michela Moruzzi, Danila Parrini	

LEASING, GARANZIE E RISCHIO	21
Francesco Alfani	

LEASING, REDDITIVITÀ IN CALO, MIGLIORA LA QUALITÀ DEL CREDITO	25
Nadine Cavallaro	

L'AGENTIC AI PER IL LEASING MODERNO	27
Angelo Mezzacasa	

ANTIRICICLAGGIO: I NUOVI STANDARD TECNICI RIDISEGNANO LA COMPLIANCE	30
Elvira Manfreda	

LA CANTIERISTICA ITALIANA DA DIPORTO SUPERA I 5 MILIARDI	34
Roberto Neglia	

EDITORIALE



Paolo Guzzetti
Presidente Assilea

“Abbiamo bisogno di un sistema bancario impostato sulla crescita e non solo sulla stabilità...”.

Ursula von der Leyen, Presidente della Commissione Europea,
intervento del 16 settembre 2026 al Parlamento Europeo

L'EUROPA E IL DILEMMA TRA STABILITÀ FINANZIARIA E CRESCITA

Tra i molti temi affrontati dalla Presidente della Commissione Europea nel suo recente intervento al Parlamento europeo, quello sopra citato è probabilmente uno dei messaggi più rilevanti per chi, come noi, osserva quotidianamente il rapporto tra finanza, investimenti e sviluppo dell'economia reale.

La competitività dell'Europa dipenderà sempre più dalla sua capacità di sostenere gli investimenti necessari per affrontare le grandi trasformazioni in corso: digitalizzazione, transizione energetica, innovazione tecnologica, rafforzamento delle filiere produttive e autonomia strategica. Tutti ambiti nei quali Stati Uniti, Cina e gran parte dei mercati emergenti stanno dimostrando una dinamicità superiore alla nostra.

In tale contesto il mercato dei capitali gioca un ruolo centrale, ma servono regole capaci di favorire l'efficiente allocazione delle risorse. Non sorprende quindi che la semplificazione sia diventata uno dei temi centrali dell'agenda europea.

Ridurre gli oneri amministrativi, limitare gli effetti della sovra-regolamentazione e assicurare maggiore proporzionalità alle norme non significa ridurre la tutela del sistema finanziario. Significa, al contrario, creare le condizioni affinché il risparmio possa sostenere con maggiore efficacia la crescita, l'innovazione e gli investimenti delle imprese.

In questo contesto il leasing continua a svolgere

un ruolo essenziale. Lo dimostrano anche i dati più recenti del mercato italiano: nei primi sette mesi del 2026 i nuovi contratti hanno registrato una crescita del 4,5%, confermando il contributo del settore al finanziamento dell'economia reale. Dietro questi numeri vi sono imprese che rinnovano impianti e macchinari, investono in nuove tecnologie e rafforzano la propria competitività.

È proprio alla luce di questo ruolo che il dibattito europeo sulla revisione del quadro prudenziale assume un'importanza particolare. Le evidenze disponibili dimostrano come il leasing presenti caratteristiche peculiari sotto il profilo del rischio, grazie anche al valore del bene sottostante e ai meccanismi di recupero che lo contraddistinguono. Un riconoscimento di tali specificità nella normativa prudenziale consentirebbe di liberare risorse da destinare a nuovi investimenti senza compromettere la stabilità del sistema.

La Federazione Europea del Leasing Leaseurope sta portando avanti una proposta di modifica della regolamentazione sui requisiti prudenziali a fronte del rischio di credito - sia nella metodologia standardizzata che nei modelli più avanzati - finalizzata a valorizzare le caratteristiche del leasing e a rafforzarne la capacità di supporto agli investimenti. Si tratta di un contributo concreto al più ampio obiettivo di costruire un sistema finanziario capace di accompagnare la crescita senza rinunciare alla solidità che rappresenta uno dei punti di forza del modello europeo.

Una simulazione realizzata dal Centro Studi Assilea mostra con chiarezza il potenziale che questa misura potrebbe avere per il nostro Paese. Un trattamento prudenziale del leasing più coerente con l'effettiva minore rischiosità del prodotto consentirebbe di liberare 2 miliardi di capitale. In 4 anni (durata media dei contratti di leasing) tali risorse porterebbero ad un incremento del 9% del portafoglio leasing (pari a circa 5 miliardi), con una crescita annua dello stipulato del 10%. Si tratta di risorse che potrebbero essere destinate al finanziamento di nuovi investimenti, all'innovazione tecnologica e al rafforzamento della competitività delle imprese. Assilea partecipa attivamente a questo confronto,

mettendo a disposizione dati, analisi ed evidenze utili a supportare un'evoluzione del quadro regolamentare coerente con le esigenze dell'economia reale.

Oggi più che mai l'Europa ha bisogno di mobilitare risorse private per sostenere innovazione, produttività e competitività. In questo percorso il leasing può offrire un contributo ancora maggiore di quello già garantito negli anni. Per questo è importante che la regolamentazione continui a garantire stabilità, ma sappia anche riconoscere e valorizzare strumenti che hanno dimostrato concretamente la propria capacità di accompagnare gli investimenti delle imprese e la crescita del sistema economico.

L'andamento dei primi sette mesi del 2026

LEASING E INVESTIMENTI: SEGNALI POSITIVI

I nuovi contratti riflettono la dinamica positiva degli investimenti produttivi e un contesto caratterizzato da una crescita economica moderata. L'entrata in vigore differita dell'iper ammortamento ha indotto molte imprese a rinviare le decisioni sullo strumentale.



Beatrice Tibuzzi
Responsabile Centro
Studi e Statistiche
Assilea

Nei primi sette mesi del 2026 il leasing ha registrato una dinamica positiva rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, confermando il proprio ruolo di sostegno agli investimenti delle imprese italiane. Il risultato si inserisce in un contesto caratterizzato da una crescita economica moderata e da una dinamica degli investimenti ancora positiva nonostante le persistenti incertezze del quadro internazionale. L'economia italiana ha mostrato una crescita nella prima metà dell'anno, con un incremento tendenziale del +0,8% nel primo trimestre e del +1,0% nel secondo trimestre. L'Istat ha stimato per il 2026 una crescita acquisita, corretta per gli effetti di calendario, pari al +0,8%. Gli investimenti hanno contribuito positivamente all'incremento del PIL, con una dinamica più vivace nel primo trimestre (+4,7% a prezzi costanti) rispetto al secondo (+3,3%). La debolezza della domanda internazionale, soprattutto da parte di alcuni partner europei (quali Francia e Germania) ha limitato il contributo del settore manifatturiero alla crescita, mentre turismo, com-

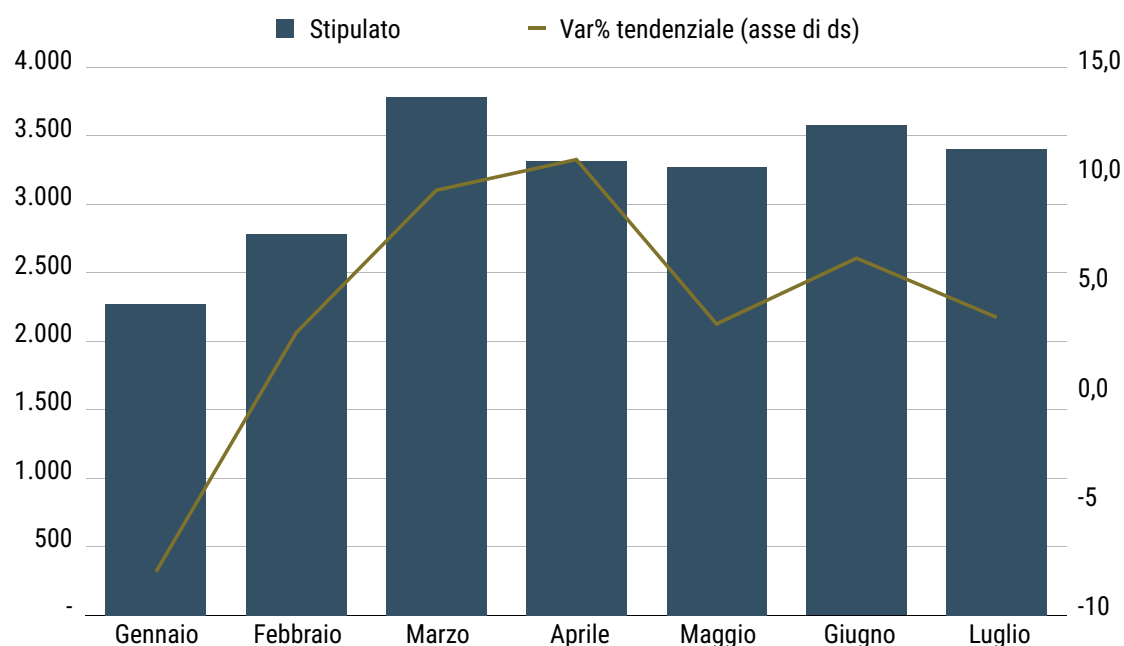
mercio, servizi alle imprese e altre attività terziarie hanno visto una dinamica migliore.

In questo contesto, il settore del leasing ha registrato una crescita del +4,5% nei primi sette mesi del 2026, rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, sostanzialmente in linea con la crescita degli investimenti nella prima parte dell'anno. La dinamica mensile del leasing, dopo la debolezza fisiologica di gennaio, si è mantenuta sistematicamente al di sopra dei livelli del 2025 (**fig. 1**).

Da gennaio a luglio 2026 il valore dei nuovi contratti è aumentato nella maggior parte dei principali comparti del leasing, seppure con intensità differenti (**tab. 1**). La performance più positiva si è registrata nel leasing immobiliare, dove il valore dei nuovi contratti è aumentato del +29,8% rispetto ai primi sette mesi del 2025. Tale andamento rafforza il trend già favorevole degli investimenti in edilizia non residenziale, cresciuti del 6% a prezzi correnti nel primo semestre dell'anno. La crescita del comparto ha interessato tutte le principali tipologie di immobili non residenziali normalmente finanziate in leasing (industriali, commerciali, uso ufficio), con una particolare concentrazione nelle operazioni di maggiore dimensione. I contratti superiori a 2,5 milioni di euro sono aumentati del +76,3% nel "costruito" e del +19,3% nel leasing in costruendo. L'importo medio per operazione è salito a circa 1,3 milioni di euro, in aumento del +18,8% rispetto allo stesso periodo del 2025.

Nel primo semestre 2026, gli investimenti in mezzi di trasporto sono cresciuti del +8,1% e questa dinamica si è riflessa in un incremento del +13,8% sul volume dei nuovi contratti di leasing di veicoli industriali stipulati nel periodo gennaio-luglio 2026 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, a fronte di un rallentamento del comparto dei veicoli commerciali (-4,7% il leasing e -18,0% il noleggio

Fig. 1 – Dinamica mensile dello stipulato leasing (Valori in milioni di euro)



Tab. 1 – Stipulato leasing gen-lug 2026

	Numero	Valore (migliaia di €)	Var % Numero	Var % Valore
Autovetture in leasing*	50.085	3.205.826	5,5%	5,5%
Autovetture NLT*	223.130	6.740.286	-3,1%	0,6%
Veicoli commerciali in leasing*	23.189	1.103.934	-0,3%	-4,7%
Veicoli commerciali NLT*	27.197	771.963	-20,3%	-18,0%
Veicoli Industriali	15.557	2.087.482	12,9%	13,8%
AUTO	339.158	13.909.491	-2,8%	1,7%
Strumentale finanziario	56.890	4.878.918	7,6%	0,3%
Strumentale operativo	70.236	888.336	8,9%	0,4%
STRUMENTALE	127.126	5.767.254	8,3%	0,3%
AERONAVALE E FERROVIARIO	257	567.790	26,0%	60,1%
Immobiliare costruito	1.310	1.391.116	10,9%	39,4%
Immobiliare da costruire	257	687.913	1,2%	13,9%
IMMOBILIARE	1.567	2.079.029	9,2%	29,8%
ENERGIE RINNOVABILI	222	89.555	-28,8%	19,7%
TOTALE GENERALE	468.330	22.413.119	0,0%	4,5%

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

a lungo termine) e di una dinamica più moderata nel segmento delle autovetture. Nel comparto delle autovetture si è, infatti, osservata una crescita del +5,5% nel leasing e una sostanziale stabilità del noleggio a lungo termine (+0,6%).

L'entrata in vigore differita dell'iper ammortamento ha indotto molte imprese a rinviare le decisioni di investimento, producendo un temporaneo effetto atteso nel comparto strumentale. Dopo una prima parte dell'anno debole, il settore ha recuperato ter-

reno, riportandosi in territorio positivo (+0,3% nel periodo gennaio-luglio). Con l'avvio dell'operatività della misura, si prevede che nei mesi successivi la dinamica del leasing strumentale possa attestarsi su incrementi più coerenti con quelli del totale investimenti in macchinari e attrezzature (+4,2%).

In forte crescita il comparto aeronavale e ferroviario, che presenta un incremento superiore al 60% rispetto ai primi sette mesi del 2025; il leasing di impianti per la produzione di energia da fonti rinnovabili è cresciuto del +19,7% rispetto allo stesso periodo dell'anno.

L'analisi per settore evidenzia una parziale ricomposizione della domanda di leasing. Si riduce infatti il peso di comparti tradizionalmente dominanti quali trasporto e magazzinaggio, manifattura, commercio e costruzioni, mentre aumenta il contributo dei servizi alle imprese, dell'agricoltura, della sanità e delle attività di informazione e comunicazione (**fig. 2**).

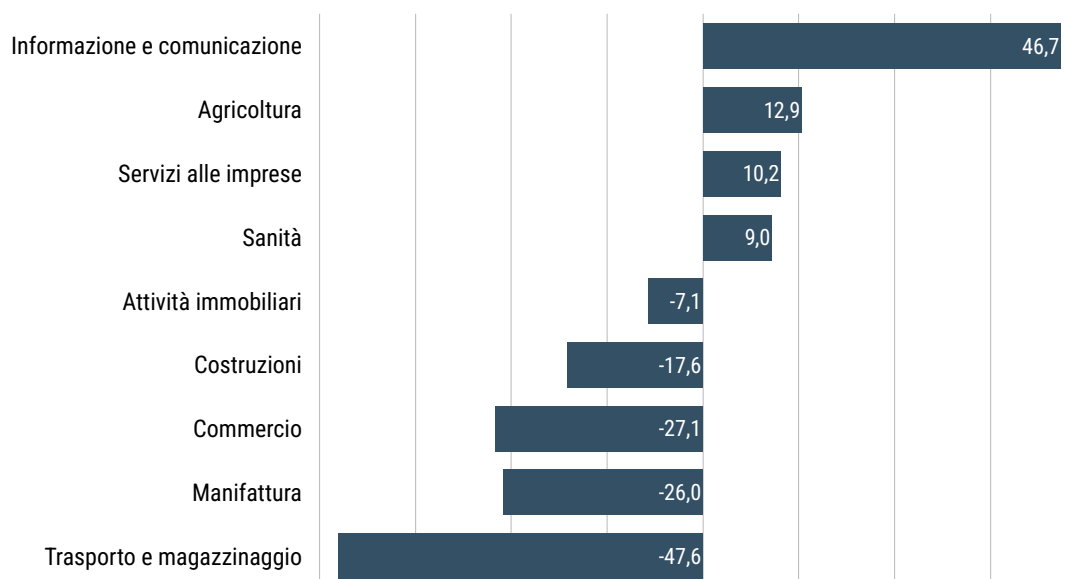
In coerenza con la dinamica degli investimenti, cresce il leasing di macchinari per edilizia (+17,8%) e di apparecchi per il sollevamento (+28,1%), a cui si aggiunge una crescita sostenuta del leasing delle attrezzature aziendali (+30,0%). In forte contrazione, al contrario, il leasing di macchine utensili (-26,1%), di macchinari per la lavorazione di plastica e gomma (-32,2%) e dell'industria poligrafica editoriale (-41,1%), **fig. 3**.

La crescita c.d. "acquisita" dello stipulato leasing nel 2026, quella cioè che si avrebbe ipotizzando una crescita pari a zero nei restanti mesi dell'anno, è pari a +3,0% (**tab. 2**). Lo stipulato che si otterrebbe se nei restanti mesi dell'anno venisse confermato lo stipulato medio mensile registrato nel periodo gennaio-luglio 2026, supererebbe i 38,4 miliardi di euro e sarebbe perfettamente in linea con le previsioni espresse dagli operatori a fine 2025 e riviste con il nuovo modello di previsione Prometeia nella primavera di quest'anno.

In realtà, le dinamiche dei singoli comparti si discostano parzialmente dalle previsioni, in relazione a diversi fattori che possono essere oggetto di approfondimento.

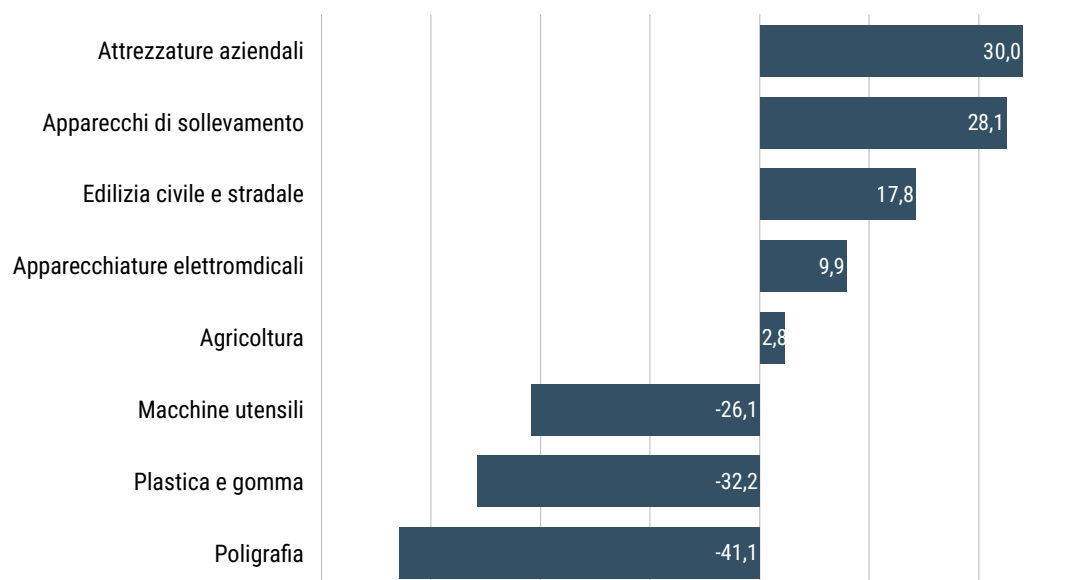
La crescita del comparto auto si è attestata al +1,7% nei primi sette mesi dell'anno, lievemente al di sotto della crescita che era stata prevista su base annua (+2,5%), ma la percentuale risente parzialmente (nel comparto del leasing di autovetture) dell'aggiornamento del campione di rilevazione, senza il quale si registrerebbe un incremento del +3,3% rispetto al dato che si rilevava lo scorso anno su gennaio-luglio 2025. La previsione rivista da Prometeia continua ad essere realistica considerato che il miglioramento del quadro economico e l'effetto positivo che hanno avuto gli incentivi auto hanno indotto gli stessi produttori

Fig. 2 – Dinamica dello stipulato leasing nei principali settori di attività della clientela (var.% gen-lug. 26/25)



Fonte: elaborazioni su BDCR Assilea

Fig. 3 – Dinamica dello stipulato leasing strumentale nei principali sotto-comparti (var.% gen-lug. 26/25)



Fonte: elaborazioni su BDCR Assilea

Tab. 2 – Previsioni stipulato leasing 2026 e variazione acquisita a luglio 2026

	Previsioni 2026 (aprile 2026)	Var.% Prevista 26/25	Stipulato gen-lug '26/25	Var.% gen-lug 26/25	Proiezioni ultimi 5 mesi 2026 a crescita zero	Var.% 2026/25 acquisita a lug. '26	Proiezioni 2026 su stipulato medio primi 7 mesi
Auto	21.998	2,5%	13.909	1,7%	21.832	1,7%	23.844
Strumentale	12.008	13,8%	5.767	0,3%	10.569	0,2%	9.887
Immobiliare	3.361	4,7%	2.079	29,8%	3.687	14,9%	3.564
Aeronavale, ferroviario, energy	1.111	22,0%	658	53,1%	1.138	25,1%	1.127
Totale	38.478	6,4%	22.413	4,5%	37.226	3,0%	38.422

Fonte: previsioni Prometeia (aprile 2026) ed elaborazioni Assilea

a rivedere al rialzo le stime delle nuove immatricolazioni auto per il 2026 (cfr. comunicato UNRAE del 3.8.2026).

Un discorso specifico merita, inoltre, il comparto strumentale, sul quale ha influito il citato "effetto attesa" dell'iper ammortamento; ad esso dovrebbe seguire un'accelerazione dello stipulato nei prossimi mesi, tale da assottigliare il gap tra il lieve incremento registrato nei primi sette mesi dell'anno (+0,3%) e la previsione a due cifre che era stata fatta all'indomani del provvedimento (+13,8%).

Le previsioni che necessitano di una più attenta revisione sono quelle relative ai comparti immobiliare e aeronavale e ferroviario, le cui dinamiche

sono state migliori rispetto alle attese e che partendo da livelli più contenuti mostrano oscillazioni generalmente più marcate. Come abbiamo visto, tali comparti hanno inciso positivamente sulla crescita fin qui registrata e potrebbero ulteriormente contribuire alla crescita nel 2026.

Nel complesso, i dati dei primi sette mesi del 2026 confermano una dinamica favorevole del mercato del leasing e una buona tenuta della propensione agli investimenti delle imprese italiane. Le prospettive per la seconda parte dell'anno rimangono positive, sostenute dall'avvio operativo delle nuove agevolazioni fiscali e dal rafforzamento della dinamica del comparto immobiliare.



Multiply

Tech

DRIVING DIGITAL INNOVATION FOR FINANCE AND MOBILITY

Dal 1980 leadership, competenza, flessibilità, innovazione

www.multiplytech.com



Governare la competitività e qualità del credito

DATA POWER E FUTURO DEL CREDITO NEL LEASING

In un contesto economico caratterizzato da crescente complessità, volatilità e velocità di trasformazione, la capacità di raccogliere, interpretare e utilizzare efficacemente i dati è diventata un fattore strategico per gli operatori del leasing, tanto nella gestione dei rischi quanto nel sostegno alla crescita.



Beatrice Tibuzzi
Responsabile Centro
Studi e Statistiche
Assilea

Trasformare il patrimonio informativo in conoscenza, previsione e, soprattutto, capacità di decisione: è questo il significato del Data Power. Negli anni Assilea ha costruito un ecosistema informativo che integra dati di mercato, rischio di credito e strumenti predittivi a supporto degli operatori. È proprio sul ruolo strategico dei dati nell'analisi dei rischi che si è concentrata la tavola rotonda dedicata al leasing, tenutasi nell'ambito della Credit Week il 10 giugno 2026, che ha visto confrontarsi esponenti del mondo leasing e dell'innovazione tecnologica.

Un tema ripreso e approfondito nell'incontro più tecnico "Scenari economici settoriali: il futuro del credito nel leasing", organizzato da Assilea in collaborazione con Cerved Rating Agency il 9 luglio 2026. Qui dati macroeconomici, analisi settoriali, indicatori di rischio ed esperienza concreta degli operatori hanno contribuito a delineare un quadro comune: in uno scenario in rapido cambiamento,

conoscere il rischio non basta più; occorre riuscire ad anticiparlo. Sintetizziamo di seguito le principali considerazioni emerse nei due incontri.

Nel suo intervento alla Credit Week, **Alessandra Banfi**, Head of Collection Business Processing di BNP Paribas Leasing Solutions, ha evidenziato come il valore del dato emerga quando viene integrato nei processi operativi e decisionali dell'impresa.

"Il Data Power non è semplice disponibilità di informazioni: è la capacità di trasformare il dato in decisioni tempestive, accurate e ad alto impatto lungo l'intera catena del credito. Il vantaggio competitivo nasce quando i dati diventano parte integrante dei processi di origination, monitoraggio e recupero, abilitando una migliore selezione, l'anticipazione del rischio e interventi più mirati in caso di deterioramento. Qualità, governance e sicurezza costituiscono quindi i pilastri imprescindibili di questa trasformazione, sostenuti dalla responsabilità trasversale di tutte le risorse in azienda. In questo scenario, l'AI generativa rappresenta un potente acceleratore decisionale, fungendo da amplificatore della capacità di analisi, prioritizzazione e decisione. La vera sfida sarà tradurre innovazione e patrimonio informativo in risultati concreti e misurabili per il business."

Francesco Lorenzini, Responsabile dell'Ufficio Monitoraggio Credito di Sella Leasing, ha richiamato la stessa esigenza da un'altra prospettiva: trasformare le informazioni in valore di business, mettendole al servizio della crescita, della redditività e della qualità delle decisioni.

"In un contesto caratterizzato da crescente complessità e da una continua evoluzione dei modelli di business, il dato assume un ruolo sempre più centrale come leva strategica per creare valore, migliorare la qualità dei processi decisionali e rafforzare il presidio dei rischi. Per Sella Leasing, investire in dati affidabili, integrati e tempestivi significa sostenere in modo concreto la valutazione del merito creditizio, il monitoraggio del portafoglio, l'efficacia del reporting e una conoscenza più approfondita della clientela. La qualità del credito richiederà sempre più un governo consapevole e strutturato dei dati, fondato su solide pratiche di data governance, controlli efficaci e una diffusa cultura del dato. In questa prospettiva, anche l'utilizzo delle nuove tecnologie, inclusa l'intelligenza artificiale, potrà offrire un contributo significativo, a condizione che resti sempre chiaro il ruolo centrale della responsabilità umana nel guidare, interpretare e governare l'intero processo."

Nel leasing, dati affidabili e governati correttamente sostengono così la valutazione del merito creditizio, il monitoraggio del portafoglio, il reporting e la gestione dei rischi, costituendo anche la base per un impiego efficace dell'intelligenza artificiale. Secondo i partecipanti alla tavola rotonda, l'AI è

destinata ad avere un impatto significativo sulla gestione dei dati nei prossimi anni. Dal punto di vista tecnologico, Sadas vede nel legame tra Data Governance e AI uno dei principali fattori di successo per i progetti futuri. Come sottolinea **Benedetta Rovelli**, Client Manager di Sadas, la qualità dei modelli dipende direttamente dalla qualità dei dati che li alimentano.

"In Sadas riteniamo il 'Data Power' strettamente legato alla Data Governance, oggi indispensabile per garantire dati affidabili, capaci di alimentare in modo efficace algoritmi di AI e Machine Learning. Ne è un esempio concreto la collaborazione con Assilea, che ha portato allo sviluppo di servizi in ambito creditizio come il Leasing Score Prediction e il Leasing Score Prediction Early Warning. Il loro valore è amplificato dalla possibilità di addestrare i modelli su una base dati centralizzata e rappresentativa dell'intero settore, ottenendo così una capacità predittiva significativamente più efficace."

L'incontro organizzato da Assilea il 9 luglio con Cerved Rating Agency ha messo in luce come le analisi integrate sui settori possano consentire di catturare meglio i nuovi rischi che, in uno scenario caratterizzato da shock sempre più rapidi e inter-





connessi, possono trasferirsi rapidamente all'economia reale.

Dai dati Cerved emerge che il rischio di credito atteso per il 2027 è in moderato aumento: la probabilità di default passa dal 4,7% al 5,0% nello scenario base e potrebbe arrivare al 5,7% in uno scenario avverso. L'incremento previsto non è uniforme: manifattura, trasporti e comparti energivori risultano più esposti, mentre farmaceutica, ICT e utilities mostrano maggiore resilienza. Diventa quindi essenziale valutare non solo l'impresa, ma anche il settore, la filiera e la sua capacità di reagire agli shock.

Ed è proprio qui che emerge un elemento di particolare interesse per il leasing: le imprese che vi ricorrono presentano una rischiosità mediamente inferiore rispetto al resto del portafoglio e, dal 2023, una probabilità di default sistematicamente più bassa. Il ricorso al leasing identifica infatti imprese maggiormente orientate agli investimenti e quindi al medio periodo¹. Anche la governance risulta mediamente più solida.

La minore rischiosità della clientela leasing si inserisce così in un quadro nel quale la qualità del credito si accompagna alla necessità di rendere l'analisi sempre più tempestiva e prospettica. La

rapidità con cui un evento geopolitico può oggi trasformarsi in un problema per un'impresa impone infatti di cambiare il modo stesso di fare analisi del credito. Eventi che un tempo producevano effetti sull'economia reale nell'arco di mesi o anni possono oggi generare conseguenze in giorni o settimane. La valutazione del rischio diventa quindi necessariamente forward-looking.

Ilaria Cerruti, CRO di Unicredit Leasing, ha sottolineato proprio questi aspetti.

"Le imprese stanno affrontando una fase particolarmente complessa, caratterizzata da tensioni geopolitiche, evoluzioni tecnologiche sempre più rapide e passaggi generazionali che stanno ridefinendo il tessuto imprenditoriale. In questo contesto, l'analisi del rischio deve essere necessariamente sempre più lungimirante, pur nella difficoltà di interpretare scenari in continua trasformazione. Per il leasing, che opera su orizzonti di medio-lungo termine, la capacità di adattamento si traduce in un monitoraggio costante della clientela, nell'integrazione di indicatori di sce-

¹ Le evidenze sulla minore rischiosità della clientela leasing sono ben evidenziate nell'articolo di **Stefano Angelini**, Head of Macroeconomic research, Cerved Rating Agency pubblicato in questo numero. L'articolo di **Francesco Alfani**, Banca d'Italia, pubblicato anch'esso nel presente numero, mette inoltre in luce la minore rischiosità del leasing rispetto agli altri finanziamenti bancari.

nario e in strategie creditizie che combinano il rischio dell'impresa con quello del bene finanziato. Al tempo stesso, possiamo contare su un punto di osservazione privilegiato: finanziamo aziende che investono e che, proprio per questo, dimostrano generalmente una maggiore resilienza ai cambiamenti del mercato."

Il tema dell'anticipazione del rischio torna anche nell'intervento di **Riccardo Mondani**, CRO MBPS Leasing, che ha posto l'attenzione non tanto sull'aumento degli NPL quanto sulla possibile emersione di posizioni performing più fragili.

"Negli ultimi anni il tema non è stato tanto la crescita degli NPL, anzi siamo ai minimi storici di ratio NPE grazie al lavoro di deleveraging effettuato negli ultimi anni, il punto da tenere sotto controllo è la possibile emersione di posizioni performing più fragili. Anche dietro lo stimolo dei Regulator e post periodo di moratoria per la pandemia, le banche hanno dedicato sempre più risorse al monitoraggio proattivo dei portafogli creditizi e ad una revisione dei propri processi organizzativi. Come si rileva dai dati

Assilea la parte di S2 (n.d.r. Stage 2) rappresenta oltre il 10% del totale impieghi leasing al 31 marzo 2026 (in crescita dell'1% rispetto ai dati di sistema al 31.12.2024). Si conferma quindi il leggero peggioramento del portafoglio negli ultimi 12-18 mesi, anche a seguito dei vari shock macroeconomici che si sono susseguiti dovuti a inflazione, impatto Dazi, e, da ultimo, ai rischi geopolitici. Sicuramente nella nostra esperienza di società di leasing i warning signal più rilevanti sono i mancati pagamenti dal loro primo manifestarsi, essendo un leasing un prodotto tipicamente rateale. Per questo in MBPS Leasing abbiamo impiantato un sistema di rilevazione degli insoluti, che monitora giornalmente il portafoglio e porta a valutare sin da subito le situazioni che mostrano maggiori criticità, per poi procedere o tramite recuperatori esterni, al raggiungimento dei 30 giorni di scaduto, o attraverso una gestione interna, con il contatto diretto con il cliente, al fine di valutare il tipo di difficoltà intervenuta e come potervi porre rimedio, anche attraverso la concessione di misure di forbore, al fine di supportare il cliente e, al contempo, tutelare il nostro credito, l'asset sottostante e prevenire, ove possi-



bile, lo scivolamento della controparte a NPE. A tal fine abbiamo anche stabilito un processo di watch meeting periodico, che prende in esame le pratiche ancora performing, ma che dimostrano un deterioramento del merito di credito, intercettato anche dai nostri modelli di rating, che sono alimentati periodicamente con tutte le fonti dati disponibili. Il framework messo a terra ha notevolmente contribuito al processo di derisking portato avanti dalla Società negli anni."

Nel leasing alla valutazione del rischio del cliente si aggiunge quella del rischio dell'asset e, a questo proposito, gli operatori hanno spiegato che la maggiore complessità del mercato sta portando a modelli di valutazione sempre più granulari. Nell'immobiliare si guarda alla localizzazione e alla capacità dell'asset di preservare il proprio valore; nel targato si è passati dall'analisi per grandi categorie a valutazioni sempre più specifiche, fino al singolo modello; nello strumentale si procede analogamente verso una maggiore disaggregazione delle categorie. La disponibilità crescente di dati permette di affinare queste valutazioni e di calibrare, in funzione della rischiosità del bene, anche il valore di riscatto.

La tavola rotonda ha messo in evidenza anche un'altra caratteristica strutturale del settore: il leasing può essere considerato un vero barometro de-

gli investimenti dell'economia reale e, di fatto, può anche diventare una leva per accompagnare la trasformazione del sistema produttivo. Finanziare la semplice sostituzione di un bene ha un significato diverso dal finanziare un macchinario che modifica il processo produttivo, aumenta l'efficienza, riduce i consumi energetici o abilita la digitalizzazione. In quest'ultimo caso, il leasing diventa una vera leva di trasformazione e competitività.

Negli ultimi anni il leasing ha concentrato una parte significativa dei propri sforzi sulla riduzione degli NPE e sul miglioramento della qualità del credito. I risultati presentati durante l'incontro mostrano che questo processo ha prodotto una forte riduzione dello stock deteriorato e ha contribuito a rafforzare la qualità complessiva del portafoglio.

La prospettiva, però, sembra ora cambiare. Non è più sufficiente gestire e ridurre il rischio già manifestato: occorre utilizzare dati, informazioni settoriali e indicatori anticipatori per comprendere dove potrebbe emergere il rischio futuro. In questa nuova fase, diventa fondamentale l'integrazione dei dati. L'incrocio tra informazioni sul cliente, settore, filiera e bene finanziato permette di intervenire prima che il deterioramento si trasformi in default. L'analisi settoriale, inoltre, può diventare sempre più granulare, fino ad arrivare – in alcuni comparti – al singolo modello di bene. È una trasformazione che interessa non solo il risk management, ma l'intero modo di interpretare il mercato.



IL SALONE DEL LEASING

SCENARI DI CRESCITA
IN UN MONDO COMPLESSO

28-29 OTTOBRE 2026
MONTEROSA 91
MILANO

Le risposte alle nuove sfide globali

CREDITO, ESG E MINIBOND: LA SOLIDITÀ DELLE IMPRESE ASSOCIATE AL LEASING

Secondo le indagini di Cerved Rating Agency, le imprese finanziate dal leasing mostrano maggiore solidità creditizia e una governance in certa misura più evoluta rispetto alla media italiana. I loro bilanci rivelano inoltre un elevato potenziale ancora inespresso di emissione minibond, nonostante uno scenario economico ancora incerto.



Stefano Angelini

Head of Macroeconomic
research,
Cerved Rating Agency

In un contesto internazionale caratterizzato da tensioni geopolitiche, volatilità energetica e crescente incertezza sui mercati, le imprese italiane affrontano una fase di profonda trasformazione. Un dato incoraggiante riguarda però le aziende finanziate dal leasing: queste mostrano una capacità di tenuta superiore alla media e presentano caratteristiche che le rendono particolarmente virtuose in termini di rischiosità, di sostenibilità e accesso potenziale al mercato dei capitali.

È quanto emerge dalle analisi presentate da Cerved Rating Agency nel corso dell'evento **"scenari economici e settoriali: il futuro del credito nel leasing"**, organizzato da ASSILEA a Milano il 9 luglio. Il quadro macroeconomico resta condizionato da una serie di fattori di rischio che continuano a influenzare le prospettive di crescita delle imprese. Tra questi figurano il nuovo shock energetico inne-

scato dalle tensioni in Medio Oriente, la pressione sui prezzi, il rialzo dei tassi e le incertezze legate ai dazi statunitensi. Tuttavia, rispetto alla crisi del 2022, l'Europa affronta questa fase da una posizione più solida. L'efficienza energetica dell'economia europea è migliorata in modo significativo negli ultimi anni e la dipendenza energetica appare meno critica rispetto al passato.

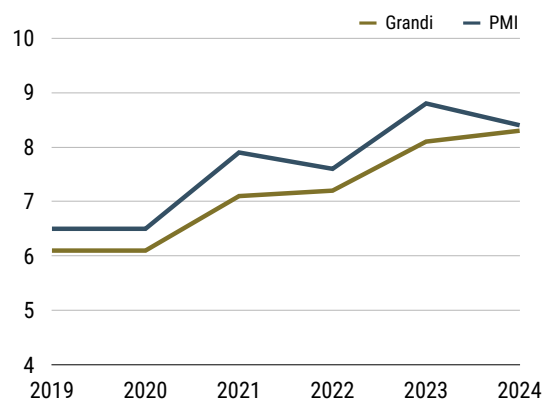
Anche le imprese italiane evidenziano indicatori di bilancio in miglioramento tra il 2019 e il 2024 sia per le grandi imprese sia per le PMI, indicatori di una maggiore capacità di assorbire tensioni esterne (**fig. 1**). Infine, la crescita degli investimenti in difesa e la fase finale del PNRR forniscono un ulteriore elemento di mitigazione del rischio nei prossimi mesi.

Sulla base di questi dati, nel *Credit Outlook 2026 Mid-Year Review* Cerved Rating Agency stima un **moderato aumento del rischio di credito** delle imprese nei prossimi mesi, con probabilità di default che rimarranno comunque ben al di sotto dei livelli massimi registrati negli anni passati. Tale andamento, tuttavia, non interesserà in modo uniforme i diversi comparti.

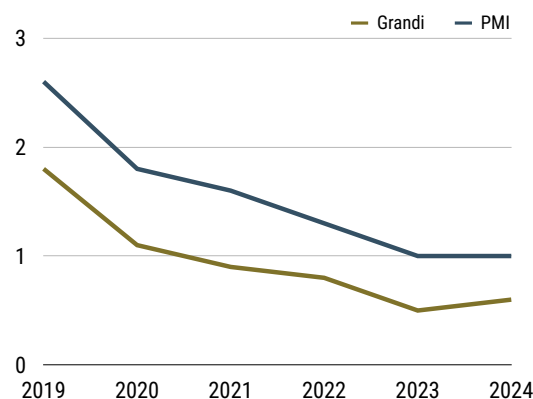
I trasporti si confermano tra i settori maggiormente esposti alle variabili macroeconomiche e geopolitiche, con una probabilità di default prevista in aumento. Anche il settore alimentare e delle bevande mostra un lieve incremento del rischio, mentre l'edilizia mantiene un profilo sostanzialmente stabile. Più favorevole è invece il quadro per il comparto della farmaceutica e delle utilities grazie a flussi di cassa stabili e una maggiore spinta agli investimenti.

Fig. 1 – EBITDA MARGIN e PFN/EBITDA per classe dimensionale – valori medi

EBITDA margin (%)



PFN/EBITDA



Fonte: Cerved Rating Agency

IL FOCUS SULLE IMPRESE LEASING

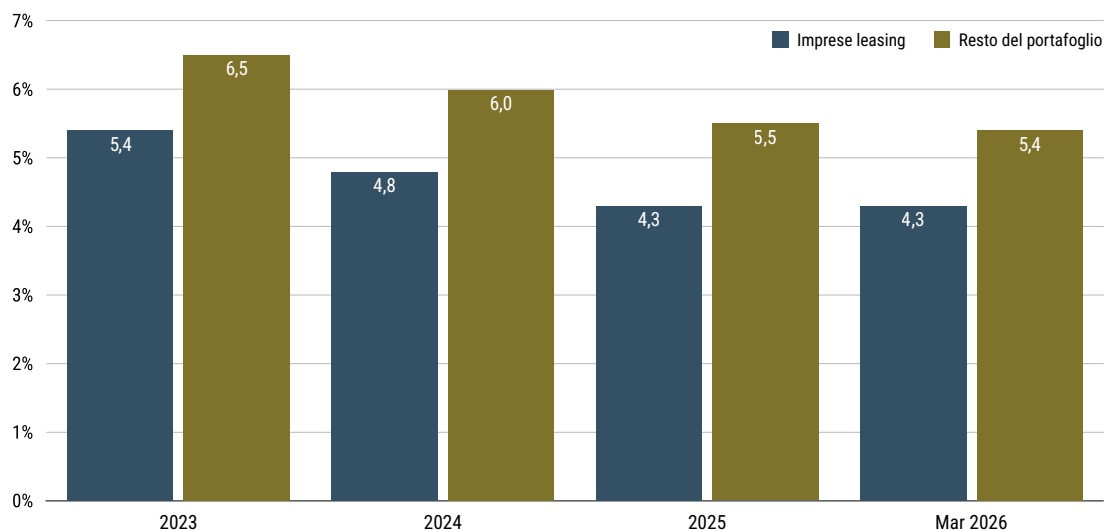
L'analisi sul campione di circa 3.700 imprese associate ad Assilea (indicate da ora in avanti come Imprese leasing) con rating di credito emesso da Cerved Rating Agency restituisce l'immagine di un **comparto mediamente più solido** rispetto al resto del tessuto imprenditoriale nazionale. La distribuzione dei rating creditizi di tali aziende è infatti concentrata nelle classi meno rischiose, e la probabilità di default negli ultimi anni risulta sistematicamente inferiore a quella osservata sul totale delle imprese italiane (fig. 2).

L'evoluzione di questo indicatore è particolarmente significativa. La probabilità di default regolamenta-

re media delle imprese leasing è passata dal 5,4% del 2023 al 4,8% del 2024, per poi attestarsi intorno al 4,3% nel 2025 e nei primi mesi del 2026. Si tratta di un miglioramento costante che segnala una crescente resilienza e la qualità complessiva delle imprese che utilizzano questo strumento finanziario per sostenere investimenti e crescita.

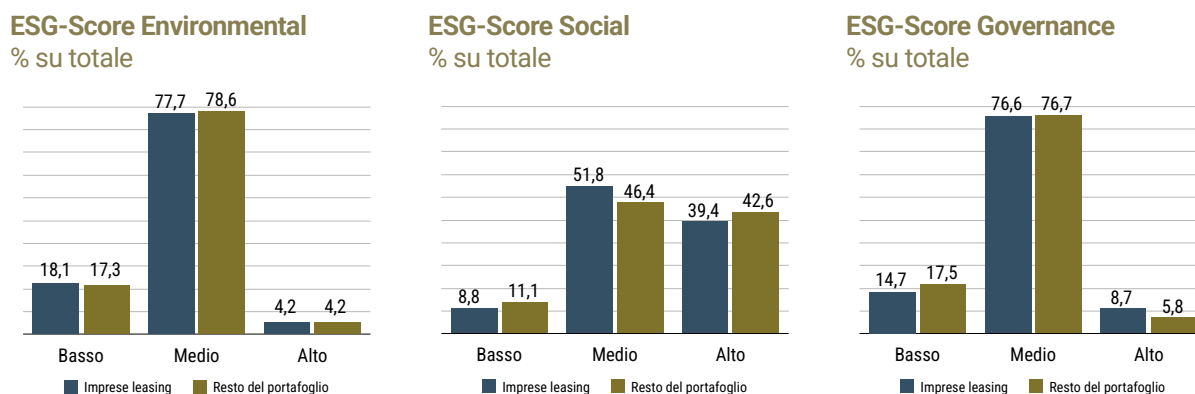
Risultati interessanti emergono anche osservando il profilo ESG. Se sul piano ambientale e sociale le imprese leasing mostrano risultati sostanzialmente in linea con il resto del mercato, sul **fronte della governance le aziende leasing registrano un vantaggio evidente (fig. 3)**. La quota di aziende con performance elevate negli indicatori di governance

Fig. 2 – Probabilità di default, Imprese leasing a vs. Resto del portafoglio Valori medi, 2023-2026



Fonte: Cerved Rating Agency

Fig. 3 – Score Environmental, Social e Governance, % sul totale



Fonte: Cerved Rating Agency

è infatti superiore rispetto al portafoglio complessivo delle imprese italiane, segnale di una maggiore attenzione ai processi decisionali, al controllo dei rischi e alla trasparenza gestionale.

La migliore qualità creditizia osservata nel campione non rileva soltanto ai fini dell'accesso al credito bancario e al leasing. Per le imprese più solide e strutturate può rappresentare anche il presupposto per **diversificare le fonti di finanziamento** attraverso il mercato dei capitali. In questa prospettiva, **i minibond sono uno strumento complementare al leasing**, supportando programmi di crescita più ampi e con scadenze medio-lunghe. Su queste basi, Cerved Rating Agency ha stimato che le im-

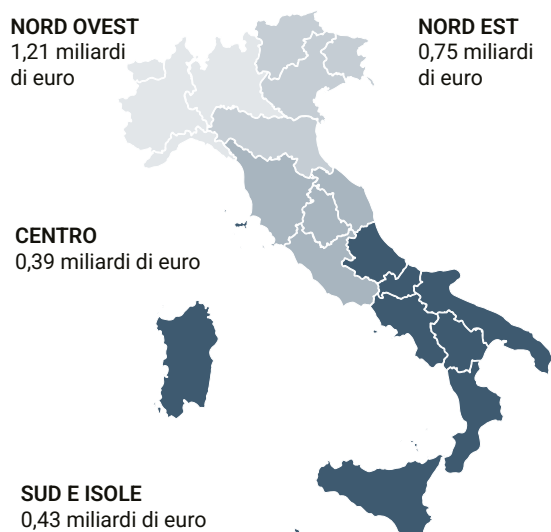
prese associate ASSILEA potrebbero esprimere un **potenziale di emissione minibond prossimo ai 3 miliardi di euro**. La simulazione è stata effettuata considerando aziende con fatturato compreso tra 5 e 500 milioni di euro, dotate di rating investment grade e con risultati economico-finanziari solidi e consistenti nel tempo.

Dal punto di vista territoriale, il potenziale maggiore si concentra nel Nord-Ovest, con circa 1,2 miliardi di euro di emissioni potenziali, seguito dal Nord-Est con 750 milioni. Centro Italia e Sud-Isole contribuiscono rispettivamente con circa 390 e 430 milioni di euro. La prevalenza geografica del Nord conferma il peso delle aree a più alta densità industriale, ma evidenzia anche margini di sviluppo per il mercato dei minibond nelle altre regioni del Paese (**fig. 4**).

In termini settoriali si evidenzia una forte concentrazione di imprese manifatturiere, che rappresentano quasi il 44% del potenziale complessivo, seguita dalle costruzioni e dall'immobiliare, dai servizi e dal commercio.

Nonostante uno scenario internazionale ancora incerto, **il segmento delle imprese che fanno ricorso al leasing continua a distinguersi per qualità creditizia, capacità di adattamento e potenziale di crescita**. La combinazione tra minore rischiosità, maggiore attenzione agli aspetti di governance e la capacità di accedere a strumenti come i minibond crea le condizioni per uno sviluppo sostenibile anche nei prossimi anni. In un mercato in cui la selettività del credito torna a essere centrale, queste caratteristiche potrebbero rappresentare un vantaggio competitivo decisivo per una parte significativa del sistema produttivo italiano.

Fig. 3 – Distribuzione del potenziale di emissione minibond per area geografica



Fonte: Cerved Rating Agency

“Scenari di crescita in un mondo complesso”

SALONE DEL LEASING 2026

Il principale appuntamento pubblico di confronto con le istituzioni e gli operatori del mercato del leasing torna a Milano il 28 e 29 ottobre per la nona edizione, con focus su economia, politica economica, rivoluzione digitale, mercato del leasing, investimenti.



Michela Moruzzi

Responsabile
Comunicazione
Assilea



Danila Parrini

Responsabile Area
Editoria ed Eventi
Assilea

In un'epoca segnata da rapide trasformazioni e sfide globali inedite, le imprese si trovano ad affrontare un contesto macroeconomico complesso e in continua evoluzione. Le nuove dinamiche geopolitiche, l'urgenza della transizione ecologica verso modelli sostenibili e la spinta dirompente dell'intelligenza artificiale stanno ridisegnando i modelli di business tradizionali, richiedendo strumenti finanziari sempre più flessibili e innovativi. In questo scenario di profondi cambiamenti, il leasing si conferma un alleato strategico e un vero e proprio motore per la competitività, capace di finanziare l'innovazione e sostenere lo sviluppo dell'economia reale.

La **nona edizione del Salone del Leasing** prende forma proprio da questa visione ben rappresentata dal titolo “**Scenari di crescita in un mondo complesso**”. Le tavole rotonde saranno dedicate infatti ai macro-trend che stanno ridisegnando i mercati globali – la nuova geoeconomia, la transizione energetica, le applicazioni dell'intelligenza artificiale – e daranno vita a un dibattito su come le aziende del settore devono agire per adattarsi al cambiamento.

Il Salone, che si terrà a Milano il **28 e 29 ottobre 2026** presso lo spazio **Monte Rosa 91**, si conferma anche quest'anno come il **principale appuntamento pubblico di confronto** con le istituzioni e gli operatori del mercato del leasing, una piattaforma strategica per interpretare le trasformazioni in corso e definire le priorità del comparto.

L'agenda prevede interventi di esponenti di rilievo delle istituzioni, dell'industria e della finanza, insieme ai protagonisti del settore. L'ampio spazio espositivo riservato ai partner ha l'obiettivo di favorire il **networking** e la condivisione di esperienze, progetti e nuove opportunità di mercato.

I lavori saranno strutturati in tre sessioni tematiche, pensate per offrire analisi concrete e visioni prospettiche:

28/10/2026 MATTINA

“**La nuova geoeconomia: mercato, credito e investimenti**”. Una disamina delle attuali dinamiche macroeconomiche, focalizzata sui futuri scenari dell'economia e della finanza globale.

28/10/2026 POMERIGGIO

“**Le nuove frontiere del leasing tra regolamentazione e innovazione**”. Un focus sulle sfide determinate dalla regolamentazione e dalle esigenze di rilancio della competitività europea per l'industria del leasing in Italia e in Europa.

29/10/2026 MATTINA

“**Il leasing che abilita il cambiamento**”. Il leasing come abilitatore del cambiamento del sistema produttivo italiano tra mobilità, ruolo della manifattura e del mercato immobiliare.

La partecipazione al Salone è gratuita e modulabile su più sessioni. Per iscriversi e consultare il pro-

gramma aggiornato, è possibile visitare il sito ufficiale **lease2026.it**. Aggiornamenti, video interviste e informazioni sui partner della manifestazione sono disponibili anche sul canale LinkedIn dell'evento.

Per chi fosse interessato a partecipare come sponsor, lo staff Assilea è a disposizione per illustrare le diverse opportunità (**lease2026@assilea.it**).



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



SERVICE CREDIT[®]
collection lab

WWW.SERVICECREDIT.IT | INFO@SERVICECREDIT.IT

Il confronto con il credito bancario

LEASING, GARANZIE E RISCHIO

Il leasing, spesso considerato un sostituto del credito bancario per imprese più rischiose, mostra una rischiosità a breve inferiore o in linea con quella dei prestiti bancari: i tassi di decadimento Assilea risultano infatti pari o più contenuti rispetto ai dati Banca d'Italia per PMI e famiglie produttrici¹.



Francesco Alfani

Banca d'Italia²

Il leasing è considerato da una parte della letteratura economica come un sostituto del credito bancario per le imprese "rischiose"³. Tuttavia, i tassi di decadimento leasing calcolati da Assilea mostrano che negli ultimi anni la rischiosità a breve (misurata come passaggi trimestrali da "bonis" a "contenzioso") dai contratti leasing è stata relativamente minore, o al limite uguale, a quella calcolata in modo comparabile dalla Banca d'Italia per i prestiti bancari a PMI e famiglie produttrici (**fig. 1**). Se si considerano le peculiarità giuridiche dei contratti di leasing per il mercato italiano, si osserva che, quanto meno fino all'introduzione della legge

sul leasing nel 2017, i tempi per il recupero del bene in caso di risoluzione del contratto risultano più rapidi rispetto a quelli per l'esecuzione sui beni posti a garanzia di altre forme di finanziamento bancario⁴. Questa efficienza nel recupero della garanzia è in grado di ridurre, sotto opportune condizioni, l'azzardo morale del debitore, ovvero il rischio che la controparte non restituisca il finanziamento.

Infatti, il "costo" del default per il debitore cresce, privandolo prima del tempo di un bene necessario alla sua attività produttiva. Aggiungendo a tale costo gli effetti delle segnalazioni negative nella Centrale dei rischi (CR) della Banca d'Italia o nei SIC quali la Banca Dati Centrale dei Rischi (BDCR) Assilea, si comprende che risultare inadempiente in un contratto di leasing ha effetti più accentuati per un'impresa.

Il risultato virtuoso di tale combinazione di fattori è che la struttura del leasing appare favorire un andamento fisiologico del contratto e limitare, a parità di altre condizioni, la probabilità di default della controparte.

Per misurare la rischiosità relativa del leasing è possibile confrontare i tassi di decadimento trimestrali del portafoglio leasing misurati da Assilea con i tassi di default rettificato pubblicati dalla Banca d'Italia per le società non finanziarie e le piccole e medie

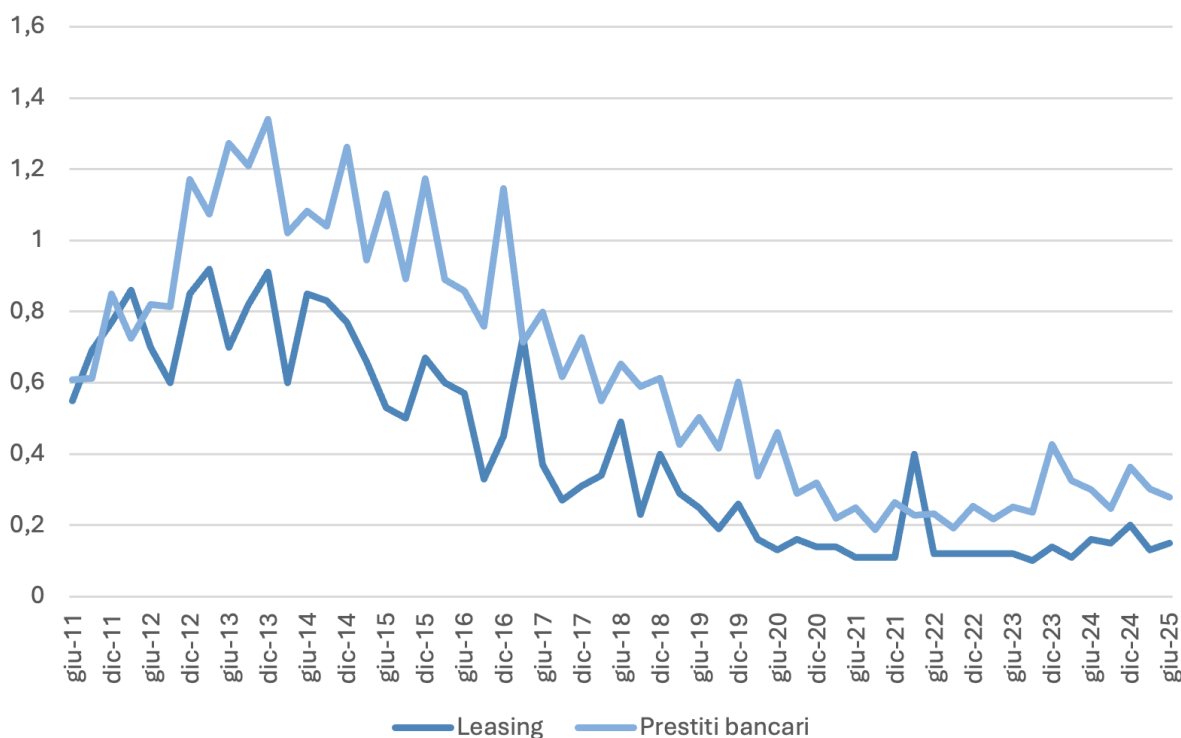
1 L'articolo è un estratto di quello pubblicato dallo stesso autore sul Journal of Risk and Financial Management: cfr. Alfani, F. (2026). Moral Hazard and Management of Debt Collateral in SME Financing: A Focus on Lease Contracts. *Journal of Risk and Financial Management*, 19(5), 301. <https://doi.org/10.3390/jrfm19050301>

2 Le opinioni espresse nell'articolo sono esclusivamente quelle dell'autore e non impegnano in alcun modo la responsabilità dell'istituzione cui appartiene.

3 L'articolo di riferimento, sebbene datato, rimane quello di Lease, R. C., McConnell, J. J., & Schallheim, J. S. (1990). Realized returns and the default and prepayment experience of financial leasing contracts. *Financial Management*, 19, 11–20 (<https://www.jstor.org/stable/3665630>).

4 Uno degli elementi chiave è la presenza della "clausola risolutiva espressa" che consente alla società di leasing di risolvere anticipatamente e unilateralmente il contratto con l'utilizzatore in caso di inadempimento contrattuale, incluso il default su una o più rate del finanziamento. Cfr. La Torre, M. R. (2002). *Manuale della locazione finanziaria*. Giuffrè.

Fig. 1 – Tassi di decadimento trimestrali – outstanding – leasing (contenzioso) e prestiti bancari a famiglie e PMI (sofferenze rettificcate) – mercato italiano



Fonte: BCDR Assilea e Banca d'Italia

imprese (PMI)⁵. Lo strumento è un modello di cointegrazione (modello a correzione dell'errore/VECM) per le serie storiche dei tassi di decadimento leasing e quelli bancari per il periodo giugno 2011-giugno 2025. Il modello è poi esteso introducendo il tasso di interesse di politica monetaria della Banca Centrale Europea (BCE), misurato come media trimestrale del tasso sui depositi presso la banca centrale (*deposit facility rate*), quale variabile esogena, insieme a una dummy strutturale per il 2017, introdotta per cogliere l'impatto della nuova disciplina del leasing.

Il test *t* per la differenza tra le medie produce evidenza statisticamente significativa del fatto che i tassi di default dei prestiti bancari sono non infe-

riori a quelli del leasing ($p < 0,001$). I risultati (esposti in **tab. 1**) forniscono inoltre evidenze coerenti dell'esistenza di una relazione di lungo periodo tra i tassi di default del leasing e quelli dei prestiti bancari in tutte le specificazioni stimate. Il meccanismo di correzione dell'errore appare asimmetrico: l'aggiustamento è guidato principalmente dai default sui prestiti bancari. Ciò suggerisce che gli aggiustamenti di breve periodo avvengono prevalentemente attraverso quest'ultimo canale.

Isolando il canale di trasmissione della politica monetaria (Modello 2), le stime suggeriscono una trasmissione eterogenea degli shock. Il coefficiente associato al tasso di politica monetaria della BCE è significativo per i prestiti bancari (coefficiente pari

⁵ I tassi misurati dalla Banca d'Italia misurano la percentuale dei prestiti in bonis all'inizio di un determinato trimestre che diventano deteriorati entro la fine dello stesso. L'aggettivo rettificato indica che la classificazione viene effettuata considerando l'esposizione complessiva del debitore nei confronti dell'intero sistema bancario (Banca d'Italia (2025). *Relazione annuale—Appendice: Anno 2024—Centotrentunesimo esercizio* (Banca d'Italia), p. 109). I crediti deteriorati leasing sono suddivisi, come noto, in quattro categorie: insolvenza leggera, insolvenza grave, sinistro e contenzioso. Il contenzioso comprende i contratti risolti a causa dell'inadempimento del locatario, per i quali il concedente non prevede più la maturazione di ulteriori canoni. Nella prassi del settore del leasing è consuetudine utilizzare le definizioni di sofferenza e contenzioso per confrontare la qualità del credito dei contratti di leasing con quella dei prestiti bancari. In particolare, le esposizioni classificate come sofferenze sono generalmente considerate un sottoinsieme dei contratti classificati come contenzioso da Assilea (Assilea (2016). Rapporto sul leasing: Anno 2015 (Assilea Servizi S.u.r.l.), p. 40); di conseguenza, i tassi di default calcolati sui contenziosi dovrebbero sottostimare quelli misurati sulla base delle sofferenze.

Tab. 1 – Risultati della stima del modello UECM e relativi test diagnostici

	(1) Base	(2) BCE	(3) Legge Leasing	(4) Legge Leasing + BCE
BCE → Leasing	—	≈0	—	0,007
BCE → Prestiti bancari	—	0,0196*	—	0,0226*
Legge Leasing → Leasing	—	—	-0,016	-0,034
Legge Leasing → Prestiti bancari	—	—	-0,038*	-0,022
ECT (Leasing)	-0,164	-0,146	-0,188	-0,255
ECT (Prestiti bancari)	0,870***	0,909***	0,817***	0,854***
Traccia (r = 0)	32,6	36,41	32,12	32,69
Traccia (r ≤ 1)	5,28	5,39	5,58	4,25
R ² corretto – Leasing	0,433	0,419	0,435	0,437
R ² corretto – Prestiti bancari	0,673	0,692	0,672	0,688
Stabilità (autovalore massimo)	0,438	0,458	0,395	0,425
p-value del test di Portmanteau	0,349	0,31	0,506	0,57
p-value del test di Jarque–Bera	0,154	0,146	0,243	0,095
p-value del test ARCH	0,92	0,767	0,955	0,867

Livelli di significatività: *** p < 0.001; * p < 0.05.

a 0,0196), mentre risulta statisticamente trascurabile e prossimo allo zero per i tassi di default del leasing. Questo risultato è coerente con le previsioni del modello. Infatti, il vincolo di compatibilità degli incentivi (ovvero la condizione di convenienza *ex post* dell'adempimento del contratto di finanziamento rispetto a un *default* strategico da parte dell'impresa) è più stringente per i contratti meno efficienti dal lato delle procedure di recupero. Un aumento dei tassi di mercato, incidendo negativamente sulla convenienza della strategia cooperativa, è più penalizzante per i contratti, come quelli bancari, che partono già da margini più stringenti. Emergono invece evidenze contrastanti riguardo agli effetti della nuova disciplina del leasing, che, fissando, tra gli altri, un numero minimo di rate im-

pagate per la risoluzione dei contratti, potrebbe aver influenzato il differenziale tra i tassi di decadimento. Le evidenze statistiche suggeriscono che, sebbene dopo il 2017 tale differenziale si sia effettivamente ridotto, la causa è ascrivibile ad una diminuzione del tasso di decadimento misurato sul mercato bancario, che potrebbe essere ricondotta all'introduzione delle *Garanzie sulla Cartolarizzazione delle Sofferenze* (GACS)⁶. Tale risultato va comunque considerato con cautela, tenuto conto che la riforma del 2017 potrebbe aver agito su altre variabili (quali ad esempio la platea e le caratteristiche delle imprese finanziate in leasing) e che la dummy potrebbe catturare, oltre all'effetto delle GACS, altri effetti di mercato e delle policy di *credit allocation* e di gestione dei portafogli NPL da parte degli intermediari.

6 La GACS è un meccanismo di garanzia pubblica per la cartolarizzazione dei crediti deteriorati introdotto in Italia dopo la crisi finanziaria. Sebbene istituita formalmente nel 2016, essa è divenuta pienamente operativa nel corso del 2017. Pur essendo teoricamente possibile includere anche esposizioni derivanti da contratti di leasing in operazioni di cartolarizzazione, la GACS è stata utilizzata prevalentemente dagli istituti bancari per la cessione dei crediti deteriorati. Le società di leasing, che operano generalmente come intermediari finanziari non bancari, sono state pertanto interessate solo in modo indiretto e marginale, principalmente nei casi in cui fossero integrate all'interno di gruppi bancari.

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 L. 662/96

Assessment Portafoglio garanzie

Fondo di garanzia



Ministero delle Imprese
e del Made in Italy

**ANALISI E MONITORAGGIO
PORTAFOGLIO GARANZIE**
Fondo L. 662/96

Nuova Sabatini
Friuli Venezia Giulia



**Beni
Strumentali**
Nuova Sabatini

GESTIONE AGEVOLAZIONI

Analisi dei bilanci 2025

LEASING, REDDITIVITÀ IN CALO, MIGLIORA LA QUALITÀ DEL CREDITO

Il settore chiude il 2025 con redditività in calo ma solidità crescente: attivo a 41,2 miliardi, margini in flessione, costi in aumento, qualità del credito in miglioramento e indebitamento in diminuzione, grazie anche al minor costo del funding.



Nadine Cavallaro

Area Vigilanza Assilea

Il settore del leasing italiano chiude il 2025 mostrando da un lato una contrazione della redditività e dei volumi patrimoniali, dall'altro il rafforzamento della qualità dell'attivo e la diminuzione del livello di rischio complessivo. È questo il quadro che emerge dall'analisi realizzata dal Centro Studi e Statistiche Assilea su un campione di 30 società tra intermediari finanziari, banche e operatori del noleggio, rappresentative di circa il 70% dell'outstanding leasing nazionale¹.

Nel complesso, il totale attivo del mercato leasing scende da 42,5 a 41,2 miliardi di euro, con una riduzione di oltre 1,3 miliardi rispetto all'anno precedente. Parallelamente, il margine di intermediazione diminuisce da 849 a 766 milioni di euro, mentre il margine di interesse passa da 805 a 728 milioni. Anche il pre-tax profit registra una flessione, attestandosi a 358,6 milioni contro i 408,6 milioni del 2024.

La dinamica riflette un contesto di mercato più complesso rispetto agli anni precedenti, caratterizzato da una minore capacità di generare ricavi e da una crescita dei costi operativi. Il cost to income del mercato sale infatti dal 52,9% al 58,9%, indicando un peggioramento dell'efficienza gestionale. A incidere sono soprattutto le performance del cluster delle Generaliste Top e delle Specializzate, mentre le Generaliste riescono a mantenere livelli di efficienza sostanzialmente stabili.

La redditività mostra una flessione diffusa. Il ROA del mercato passa dallo 0,96% allo 0,87%, mentre il ROE scende dal 6,22% al 5,42%. Si tratta di un dato che accomuna quasi tutti i cluster analizzati e che evidenzia una minore capacità di remunerare sia gli attivi sia il capitale investito. Anche il rapporto tra ricavi operativi e totale attivo si riduce dal 2,28% al 2,12%, confermando una diminuzione della produttività media degli investimenti.

Uno degli elementi più significativi dell'anno riguarda però l'evoluzione del costo del denaro, con un costo del funding che mostra una sensibile riduzione per tutti i cluster di operatori. A livello di mercato il valore scende dal 3,45% al 2,43%, mentre il return on debt passa dal 3,97% al 2,83%. La diminuzione degli oneri finanziari contribuisce a rafforzare la struttura patrimoniale delle società di leasing, che registrano un incremento dell'indice di autonomia finanziaria dal 9,6% al 10,4%.

Anche sul fronte dell'indebitamento emergono segnali positivi. Il debt to equity ratio del mercato si riduce da 9,03 a 8,22, indicando una minore dipendenza dalle fonti finanziarie esterne. Solo il

¹ Al fine di rendere i dati maggiormente confrontabili, le società considerate sono state raggruppate in 4 cluster omogenei: il cluster delle "Generaliste Top", composto dalle società che rientrano tra le prime 10 per stipulato leasing a dicembre 2025, quello delle "Generaliste", le "Specializzate", dove sono state inserite le società specializzate prevalentemente in un comparto e le Società di locazione operativa o noleggio.



cluster delle società specializzate si muove in controtendenza, evidenziando un aumento della leva finanziaria.

Particolarmente incoraggiante è l'andamento della qualità del credito. L'NPE ratio netto passa dal 2,39% al 2,21%, mentre il rapporto tra sofferenze nette e totale attivo si riduce dallo 0,49% allo 0,40%. Anche il Texas Ratio sulle sofferenze² migliora in modo significativo, passando da 0,051 a 0,039. La diminuzione delle sofferenze testimonia il rafforzamento della capacità di gestione del rischio da parte degli operatori e contribuisce a contenere il costo del rischio, praticamente azzerato a livello di mercato nel 2025.

Dal punto di vista della composizione patrimoniale, il leasing conferma la propria forte specializzazione. Le attività fruttifere rappresentano oltre il 95% del totale attivo, mentre i crediti verso la clientela continuano a costituire la componente predominante del portafoglio.

In sintesi, il 2025 si chiude con un settore meno redditizio ma più solido. La riduzione dei margini operativi e dei ritorni sul capitale è compensata da un miglioramento della qualità del credito, da una minore esposizione all'indebitamento e da un costo della raccolta in forte diminuzione. Elementi che offrono una base più stabile per una crescita sostenibile.

² Indicatore che mette in evidenza la capacità di far fronte alla perdita dei crediti in sofferenza, si ottiene dal rapporto tra i crediti in sofferenza e il patrimonio netto.

Maggiore controllo, più valore, minori rischi

L'AGENTIC AI PER IL LEASING MODERNO

Si apre una nuova fase dell'evoluzione digitale nel settore, con agenti di intelligenza artificiale che operano in autonomia e, guidati da un'intelligenza comune, sono capaci di coordinarsi tra loro, senza bisogno di una continua supervisione.



Angelo Mezzacasa

Head of Corporate
Solutions di Finomnia
Spa

Sistemi che agiscono, governano i processi e trasformano il modo in cui le società di leasing gestiscono rischio, portafoglio e valore degli asset operano in autonomia, prendono decisioni, pianificano azioni e che, guidati da un'intelligenza comune, sono capaci di coordinarsi tra loro, senza bisogno di una supervisione continua. Non siamo più nell'era dei modelli reattivi, L'Agentic AI inaugura una nuova fase dell'evoluzione digitale nel settore diventando un abilitatore strategico: porta autonomia, velocità e capacità di intervento dove prima c'erano analisi frammentate e processi manuali.

LEASING CONNESSO: UN AMPIO SPETTRO DI APPLICAZIONI STRATEGICHE

Sul tema della valutazione del rischio bene in locazione (*Know Your Asset – KYA*) l'Agentic AI consente un'analisi continua dell'utilizzo e dell'evoluzione del valore residuo, permettendo di anticipare variazioni inattese. Sul fronte della compliance, gli agenti effettuano verifiche automatiche e aggiornano dinamicamente i profili di rischio, generando

alert mirati quando emergono scarti rispetto alle policy interne o ai requisiti normativi. Anche le attività di remarketing ne beneficiano: l'AI suggerisce infatti azioni di rinnovo tecnologico anticipato oppure di proroga contrattuale per massimizzarne il valore di ricommercializzazione o di rilocalizzazione.

Un contributo rilevante arriva poi nell'individuazione tempestiva dei ritardi di pagamento, grazie all'analisi precoce di pattern anomali che consente di attivare azioni correttive. L'Agentic AI supporta inoltre le decisioni relative al rinnovo e alle proroghe contrattuali, basandosi su indicatori come l'obsolescenza del bene, i livelli di utilizzo e il rischio di sovrapprezzo.

Dal punto di vista finanziario, gli agenti permettono una più accurata ottimizzazione dei margini attraverso modelli predittivi che integrano pricing, rischio e performance storiche del portafoglio. Infine, sul piano della governance, dashboard intelligenti e simulazioni di scenario offrono una visibilità dinamica, fondamentale per prendere decisioni in un contesto competitivo e regolatorio in evoluzione.

UN NUOVO PARADIGMA PER LA GOVERNANCE DEL PORTAFOGLIO – KNOW YOUR ASSET WITH AI

Il monitoraggio costante del ciclo di vita del bene rafforza, in particolare, la compliance ESG, consentendo una valutazione più rigorosa e aggiornata degli impatti ambientali e delle performance operative degli asset. Allo stesso tempo, l'impiego di alert predittivi e analisi automatizzate contribuisce a ridurre il rischio complessivo, permettendo di intervenire prima che le criticità si riflettano sui risultati economici.

Questo approccio ha ricadute positive anche sulla relazione con l'ecosistema: la condivisione di da-

shboard evolute, indicatori ESG e informazioni utili alla manutenzione predittiva, rafforza la fidelizzazione, migliorando trasparenza e collaborazione. Mentre la disponibilità di dati affidabili e continui apre la strada a nuovi modelli di business, come il *pay per use* o il *product as a service*, che richiedono una conoscenza approfondita degli asset.

QUALI SOLUZIONI OFFRE IL MERCATO?

Per rendere operativa l'Agentic AI nel settore del leasing non bastano soluzioni generiche: servono piattaforme specializzate e capaci di integrarsi nei processi esistenti. In questa direzione si collocano le soluzioni di Finomnia come **Forward KYA** (Know Your Asset).

Leader europeo nel settore del software finanziario, Finomnia accompagna la trasformazione digitale di banche e istituti di credito. Nata dall'unione delle competenze di Finwave, OCS, Quid, altermAlnd e Alvantia, vanta un'offerta completa di soluzioni end-to-end nel campo delle Corporate Solutions (tra cui Leasing e Factoring) del Consumer Finance e del Banking & RegTech.

Pensata per portare autonomia e capacità decisionale direttamente nel cuore della governance degli asset, la soluzione **Forward KYA** consente alla società di Leasing e di Noleggio di effettuare il moni-

toring in tempo reale del proprio portafoglio beni, individuare tempestivamente rischi e anomalie, ricevere avvisi e attivare azioni automatiche coerenti con le regole di portafoglio per massimizzare i profitti, abbassare i rischi e comprimere i costi di accantonamento a fondo rischi.

Integrandosi con i sistemi informativi aziendali, **Forward KYA** sfrutta l'Agentic AI per attivare un vero e proprio ponte digitale che connette dati eterogenei, processi operativi e decisioni di business: un modello completo di *Know Your Asset* (KYA) che affianca e completa le tradizionali logiche di *Know Your Customer* (KYC) completando la governance con una visibilità continua e dinamica di ogni bene concesso in locazione.

IL FUTURO DEL LEASING È "CONNESSO" ED "AGENTICO"

Il settore sta entrando in una fase in cui saper anticipare farà la differenza.

L'Agentic AI applicata al "leasing connesso" è lo strumento per affrontare normative più stringenti, mercati più complessi e clienti più esigenti.

Non sostituisce le competenze umane, ma le amplifica, abilitando una governance solida, sostenibile e orientata al valore. Il futuro del Leasing è ora ed è autonomo, intelligente e agentic.





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.

I NOSTRI SERVIZI



**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, Customer Service, Laboratori R&D
Via Napoli, 159
80013 Casalnuovo di Napoli (NA)
Tel. +39 081 17861214



PISA

Customer Service, Laboratori R&D
Via V. Gioberti 39
56124 Pisa (PI)

Contatti

 [sadas.com](https://www.sadas.com)
 sales@sadas.com



Il “Single Rule Book” (AMLA) nel segno di una normativa armonizzata.

ANTIRICICLAGGIO: I NUOVI STANDARD TECNICI RIDISEGNANO LA COMPLIANCE

L’istituzione dell’Anti-Money Laundering Authority (AMLA) ha segnato un profondo cambio di paradigma, superando la frammentazione derivante dal recepimento delle direttive nazionali.



Elvira Manfreda

Area Consulenza
Legale Compliance
Assilea

La scelta a livello comunitario di adottare un *Single Rule book*, **nel segno di una normativa antiriciclaggio armonizzata** disegna un nuovo scenario, in cui l’AMLA, l’Anti-Money Laundering Authority, non è solo un organo di coordinamento, ma un’autorità ‘vigilante’ dotata di poteri ispettivi e sanzionatori diretti. Per i soggetti obbligati, soprattutto del settore bancario e finanziario, l’attenzione è ora concentrata sull’adozione dei Regulatory Technical Standards (RTS) e degli Implementing Technical Standards (ITS), i pilastri operativi che intervengono sui processi di compliance e di gestione del rischio.

LE PRIORITÀ AMLA PER IL TRIENNIO 2026-2028

Il 4 febbraio 2026 l’AMLA ha pubblicato il *Single Programming Document for 2026 - 2028*, un documento di programmazione che definisce le priorità strategiche cui farà riferimento l’Autorità nei suoi primi anni di attività.

Il documento si propone di perseguire i tre risultati finali:

- il completamento del corpus normativo unico, per garantire la convergenza e la coerenza normativa in tutti gli Stati membri (single rule book europeo);
- lo sviluppo di pratiche di vigilanza armonizzate sia nel settore finanziario che in quello non finanziario consentendo di rafforzare la qualità dei controlli e garantire standard di supervisione uniformi a livello europeo;
- il rafforzamento dei metodi di lavoro e della cooperazione fra le unità di informazione finanziaria. Le FIU svolgono infatti un ruolo centrale nell’analisi delle segnalazioni di operazioni sospette e nel coordinamento delle attività investigative contro il riciclaggio.

Gli obiettivi posti nel proprio Programma si tradurranno in attività che renderanno concreto e percepibile il ruolo dell’Autorità; tali attività prevederanno **i)** l’adempimento dei mandati normativi fondamentali; **ii)** la promozione della vigilanza diretta; **iii)** l’operatività del quadro FIU; **iv)** la creazione delle basi per la vigilanza e il controllo indiretti.

Per completezza vale la pena segnalare che nel documento di programmazione l’AMLA ha confermato che nel 2026 continuerà a lavorare anche sulla vigilanza nel settore non finanziario in un’ottica prevalentemente conoscitiva, effettuando una mappatura completa delle pratiche di vigilanza del settore basandosi sulle informazioni già disponibili e aggiornandole.

IL DOPPIO BINARIO DI VIGILANZA E L’IMPATTO SUL SETTORE FINANZIARIO

L’AMLA opererà secondo una logica accentrata che impatta l’intero comparto finanziario, diviso tra vigilanza diretta e indiretta.

- **Vigilanza Diretta:** L'autorità assume il controllo ispettivo e sanzionatorio esclusivo su circa 40 gruppi finanziari considerati ad alto rischio, attivi in almeno sei Stati membri. Questi soggetti rispondono direttamente ai Joint Supervisory Teams (JST) dell'AMLA.
- **Vigilanza Indiretta:** Per gli intermediari non sottoposti a controllo diretto, l'AMLA esercita un potere di coordinamento stringente sulle autorità di vigilanza nazionali (come la Banca d'Italia). L'obiettivo è azzerare il "regulatory shopping" all'interno del mercato unico.
- **Potere Sanzionatorio:** In caso di violazioni gravi, ripetute o sistematiche, l'AMLA può irrogare sanzioni amministrative pecuniarie dirette fino al 10% del fatturato annuo complessivo del gruppo vigilato.

LO STATO DELL'ARTE DEGLI STANDARD TECNICI (RTS/ITS)

I mandati affidati all'AMLA per la redazione delle norme di secondo livello sfruttano il lavoro preparatorio delle autorità di vigilanza nazionali e dell'EBA assumendo un focus su alcune macroaree.

A. Criteri di classificazione del rischio e selezione dei soggetti vigilati (RTS)

Una delle principali attribuzioni dell'AMLA è il potere di supervisione diretta su un certo numero di soggetti obbligati del settore finanziario aventi un

profilo di rischio residuo elevato (criterio della rischiosità), sempre che tali soggetti operino in almeno sei Stati membri attraverso stabilimenti o in regime di libera prestazione di servizi (criterio geografico). Ai fini dell'individuazione di tali soggetti l'art. 12, par. 7, del Regolamento AML (AMLR) impone all'AMLA di definire attraverso l'adozione di RTS aspetti importanti della metodologia che utilizzerà per selezionare i soggetti obbligati da sottoporre alla propria vigilanza diretta.

In parallelo ai fini dell'esercizio della supervisione basata sul rischio da parte delle autorità nazionali, l'articolo 40 della Direttiva (UE) 2024/1640 (di seguito AMLD6) ha previsto che l'AMLA adotti un ulteriore RTS per stabilire i parametri di riferimento e una metodologia comune per superare la frammentazione degli approcci finora utilizzati dai singoli Stati membri per valutare e classificare il profilo di rischio inerente e residuo dei soggetti obbligati, nonché la frequenza con cui tale profilo dovesse essere riesaminato.

Gli RTS introducono parametri quantitativi stringenti (volume delle transazioni transfrontaliere, operatività in giurisdizioni ad alto rischio, canali di distribuzione digitali) per mappare gli intermediari. Questa classificazione determina l'inclusione o l'esclusione dall'elenco dei soggetti vigilati direttamente dall'AMLA.

Il 16 dicembre 2025 l'AMLA ha pubblicato i Final report recanti le bozze dei regolamenti delegati che la Commissione europea dovrebbe adottare mediante pubblicazione nella Gazzetta Ufficiale dell'Unione.





B. Adeguata Verifica della Clientela

Anche in questo caso è l'AMLR all'art. 28, rubricato *"Norme tecniche di regolamentazione sulle informazioni necessarie per eseguire l'adeguata verifica della clientela"* ad assegnare all'AMLA il compito di elaborare **cinque progetti di norme tecniche di regolamentazione** che, al fine di eliminare le asimmetrie normative nazionali sulla Due Diligence, specifichino: **i)** i requisiti e le informazioni da raccogliere ai fini dell'adeguata verifica **standard**, semplificata e rafforzata; **ii)** il tipo di misure di adeguata verifica semplificata che i soggetti obbligati possono applicare in situazioni a basso rischio; **iii)** i fattori di rischio che le autorità di vigilanza nazionali dovranno prendere in considerazione per stabilire in che misura determinati strumenti di moneta elettronica possano essere esentati da alcune misure di adeguata verifica della clientela; **iv)** le fonti affidabili e indipendenti di informazioni cui è possibile ricorrere per verificare i dati d'identificazione delle persone fisiche o giuridiche; **v)** l'elenco degli attributi che i mezzi di identificazione elettronica e i pertinenti servizi fiduciari qualificati di cui all'articolo 22, paragrafo 6, lettera b), devono possedere per soddisfare gli obblighi di cui all'articolo 20, paragrafo 1, lettere a) e b) in caso di procedure standard, semplificate e rafforzate di adeguata verifica.

Rileva segnalare che attraverso un diverso draft l'AMLA ha comunque adottato RTS con riferimen-

to all'identificazione delle catene societarie complesse, con l'obbligo di verificare le informazioni tramite l'interconnessione dei registri centrali europei e all'abbassamento e armonizzazione delle soglie per operazioni occasionali per l'adeguata verifica in caso di operazioni frazionate o transazioni collegate.

C. Segnalazioni e cooperazione con le FIU (ITS)

Alcuni Implementing Technical Standards (ITS) sono adottati dall'AMLA al fine di rafforzare e armonizzare gli scambi informativi tra le Financial Intelligence Units (FIUs) europee, AMLA e la European Public Prosecutor's Office (EPPO).

L'efficacia del Transaction Monitoring viene quindi potenziata tramite l'adozione di template standardizzati per la segnalazione delle operazioni sospette (SOS/STR) facilitando lo scambio tempestivo di dati tra gli intermediari e le Financial Intelligence Units (FIU) e ottimizzando l'infrastruttura FIU.net per contrastare i flussi finanziari illeciti.

In conclusione, per il settore bancario e finanziario, l'adozione degli standard tecnici dell'AMLA rappresenta una sfida importante che impone un nuovo sforzo nell'aggiornamento dei sistemi e nella formazione delle strutture di controllo interno al fine di verificare ed adeguare, ove occorresse, i processi di compliance e di gestione del rischio.

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

CREDIT RECOVERY SERVICE
PHONE & HOME COLLECTION

FINARC SRL - Largo dell'Artigianato, 1 - 23100 Sondrio - Sede Legale: Milano
Tel. +39 0342.1590300 - info@finarc.it - www.finarc.it



Nautica da diporto: il mercato mondiale si stabilizza

LA CANTIERISTICA ITALIANA DA DIPORTO SUPERA I 5 MILIARDI

Il 90% della produzione italiana è destinata ai mercati internazionali, di cui il 70% è destinata verso paesi extra EU.



Roberto Neglia

Direttore Responsabile
Lease News

Il mercato mondiale della cantieristica si è attestato a 33,3 miliardi di euro nel 2025, "in un contesto di progressiva stabilizzazione della domanda di mercato dopo il rimbalzo post-Covid", segnala Confindustria Nautica. Ma la cantieristica italiana Italia va in controtendenza, supera i 5 miliardi di euro ed è market leader nel mercato dei superyacht con una quota di mercato in termini di volume pari al 56%. Sono questi i dati principali della quarta edizione di **"The State of the Art of the Global Yachting Market"**, il report realizzato da **Deloitte** in collaborazione con **Confindustria Nautica** e presentato alla Borsa Italiana.

Il global order book si è attestato a **677 unità nel 2025**: il segmento 30-40 metri rappresenta il 45% del totale, il 40-60 metri circa il 40% e il segmento oltre i 60 metri il residuo 15%. Nel 2024 il valore complessivo dell'order book ha raggiunto circa **29 miliardi di euro**, in aumento del 4% rispetto all'anno precedente, con il segmento 60 metri+ che incide per il 55% del valore totale.

Nel corso del 2025 si è osservato un rallentamento nella raccolta ordini ma con un mix di domanda

orientato verso il segmento 50 metri+, segnando una polarizzazione della domanda verso la fascia alta del mercato.

L'Italia si conferma leader globale nei nuovi ordini di superyacht, registrando una crescita dei nuovi ordini nel periodo 2020-2025 (+1,3% CAGR) in controtendenza rispetto al mercato globale (-2,1% CAGR) e rappresentando nel 2025 il 62% dei nuovi ordini mondiali.

LA CANTIERISTICA ITALIANA CONTINUA A CRESCERE

Il valore della produzione della cantieristica italiana è stimato tra i **5,4 e i 5,5 miliardi di euro nel 2025** (CAGR 2023-2025 +5%), in controtendenza rispetto all'andamento globale della nautica da diporto (-2.1% nello stesso periodo). Circa il 70% della produzione è riconducibile ai grandi yacht e ai superyacht. Il segmento entro bordo domina con il 93% della produzione nazionale (vs 56% a livello globale), in ulteriore crescita rispetto all'anno precedente, confermando la forte specializzazione della cantieristica tricolore.

L'export si conferma una leva strategica del settore: l'Italia è uno dei principali esportatori mondiali di imbarcazioni da diporto, con circa il **90% della produzione nazionale destinata ai mercati internazionali**, di cui il 70% è destinata verso paesi Extra-EU. Nel 2024 il comparto nautico ha contribuito per il **8,6% al surplus commerciale italiano**, confermando il ruolo strategico del settore per la bilancia commerciale nazionale. Pur in lieve riduzione rispetto all'anno precedente, in un contesto di miglioramento complessivo della bilancia commerciale italiana, sostenuto dalla riduzione del deficit energetico e dalla resilienza del comparto

manifatturiero, il surplus del comparto nautico ha registrato nel periodo 2015–2024 una crescita media annua del +14,4%, nettamente superiore a quella del surplus commerciale italiano complessivo (+3,0% CAGR nello stesso periodo).

L'Italia detiene circa il 18% del valore della produzione nautica globale, quota che sale al 31% nel segmento entroporto. Nel comparto superyacht, l'Italia mantiene la leadership con il 56% degli ordini per unità e il 36% del valore, trainata dal segmento 30-60 metri, mentre il Nord Europa si concentra sui superyacht oltre i 60 metri.

IL MERCATO DEI SUPERYACHT

Le prospettive future: previsto rimbalzo nel periodo 2026-2029

Per il 2026 il sentiment di mercato indica un'ulteriore stabilizzazione del mercato globale della nautica da diporto, con una lieve contrazione attesa pari a circa -0,7%, in miglioramento rispetto al trend osservato nel biennio 2024–2025. Il segmento premium e quello dei superyacht continuano a evidenziare una maggiore resilienza rispetto all'andamento complessivo del mercato (+0,9%),

confermando il carattere anticiclico della fascia high-end.

Per il periodo **2026–2029** le prospettive indicano una graduale ripresa della domanda, con una **crecita attesa di circa il 3% annuo**. I principali fattori di rischio esogeni restano le tensioni geopolitiche – con impatti più significativi sulla piccola nautica e potenziali pressioni inflazionistiche su materie prime e semilavorati - e le barriere commerciali introdotte dagli Stati Uniti, che hanno già generato pressioni sul livello medio di marginalità del settore e impattato le strategie di go-to-market degli operatori.

“In un contesto internazionale caratterizzato da tensioni geopolitiche e rapide trasformazioni economiche, dati e analisi assumono un valore sempre più rilevante per supportare le imprese nelle proprie scelte strategiche, preservare le quote di mercato e continuare a competere a livello internazionale”, sottolinea Marina Stella, Direttore Generale di Confindustria Nautica. “La quarta edizione dello studio realizzato da Deloitte per Confindustria Nautica si conferma strumento di ana-



lisi completo e approfondito per interpretare l'evoluzione e le dinamiche del mercato nautico mondiale, il posizionamento dell'industria nautica italiana e le prospettive del settore".

*"L'analisi conferma la resilienza e la capacità competitiva dell'industria nautica italiana in un contesto internazionale complesso e in continua evoluzione – sottolinea **Piero Formenti**, Presidente di Confindustria Nautica. Se a livello globale osserviamo una normalizzazione della crescita e maggiori difficoltà per alcuni segmenti della piccola nautica, l'Italia continua invece a rafforzare il proprio posizionamento, registrando risultati migliori del mercato mondiale nella raccolta ordini e consolidando la leadership nel comparto dei superyacht ad alto valore aggiunto".*

"In questo scenario il lavoro di advocacy dell'Associazione resta centrale, come con la recente Legge Valorizzazione Risorsa Mare,

insieme al ruolo del Salone Nautico Internazionale a Genova (1-6 ottobre), che nei momenti di maggiore complessità economica e geopolitica si conferma piattaforma strategica di confronto, sviluppo e apertura ai mercati internazionali per l'intera filiera", conclude Formenti.

Per **Antonio Solinas**, Deputy Business Leader di Deloitte Advisory Italy, "i dazi e le tensioni commerciali rappresentano uno dei principali fattori di incertezza per le aspettative di performance di vendita e marginalità del settore. Per un comparto industriale come quello della nautica, che esprime un contributo rilevante al surplus della bilancia commerciale del Paese, diventa prioritario analizzare con rigore le strategie doganali adottate, verificare l'integrale utilizzo dei vantaggi regolamentari disponibili ed esplorare opportunità in nuovi mercati di sbocco delle esportazioni, meno esposti alle turbolenze tariffarie, o percorsi di diversificazione produttiva tramite alleanze con operatori internazionali".

IL MERCATO NAUTICO A LIVELLO GLOBALE

Nel 2025 il mercato globale delle nuove costruzioni nautiche si è attestato a **33,3 miliardi di euro**, registrando una contrazione del 2.1% rispetto al 2023, in un contesto di progressiva stabilizzazione della domanda dopo il rimbalzo post-Covid, principalmente riconducibile al segmento fuoribordo e parzialmente compensata dalla resilienza del comparto premium e dei superyacht. Nel periodo 2020-2025 il settore ha sovraperformato il Pil globale (+3% CAGR), crescendo tuttavia meno della ricchezza degli Ultra High Net Worth Individuals (+11%

CAGR), sostenuta dalla forte performance dei mercati finanziari (+14% CAGR).

In uno scenario di crescente incertezza, i segmenti entry-level e mid-size hanno rallentato, mentre la grande nautica ha confermato una maggiore resilienza strutturale. Nel 2024, il segmento entro bordo ha ulteriormente consolidato la propria rilevanza, raggiungendo il 59% del mercato globale, mentre fuoribordo e vela si sono attestati rispettivamente al 33% e all'8%. A livello geografico, Nord America ed Europa hanno mantenuto la propria centralità, rappresentando complessivamente il 75% del valore del mercato mondiale delle nuove imbarcazioni.



Associazione Italiana Leasing

Via d'Azeglio, 33 – 00184 Roma Tel. 06 9970361

www.assilea.it – editoria@assileaservizi.it