RIVISTA DI INFORMAZIONE DELL'ASSOCIAZIONE ITALIANA LEASING
A CURA DI ASSILEA SERVIZI SURL

4/2026

LEASE NEWS

UN'ECONOMIA CHE RESISTE:
A confronto Intesa Sanpaolo, Confindustria, Fondazione Edison e Prometeia

RENATO LORIERO:
Un'alleanza naturale tra politiche pubbliche e leasing

PAOLA MARIA CABURLOTTO:
Il leasing visto da una cacciatrice di teste

MARCO FORTIS:
Tra pandemia, dazi e tensioni geopolitiche

ANNUAL CONVENTION LEASEUROPE:
Crescita, Innovazione, Talenti e Mobilità

DIRETTIVA MACCHINE
Gli impatti per il leasing



assilea

Iscrizione Tribunale N. 67/2019 del 6 Giugno 2019. Direttore Responsabile Dott. Roberto Neglia - Provider Cegeka



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
Sauro Baietta
Paola Maria Caburlotto
Marco Fortis
Renato Loiero
Giuseppe Satira
Emanuele Simoncelli
Federica Sist
Marco Viola

Chiuso in redazione il 20 novembre 2026

Care lettrici e cari lettori,

desidero aprire *Lease News* rivolgendo un sincero ringraziamento a tutti coloro che hanno contribuito alla riuscita del Salone del leasing 2026, cui questo numero è dedicato. La straordinaria partecipazione registrata, la qualità degli interventi, il livello del confronto tra operatori, istituzioni, imprese e mondo accademico hanno confermato la centralità di questo appuntamento nel panorama finanziario ed economico del nostro Paese.
Il Salone del leasing 2026 era dedicato agli "Scenari di crescita in un mondo complesso", e questo numero della nostra rivista ne dà ampio resoconto.

Nel suo messaggio di saluto, il Presidente della Repubblica, **Sergio Mattarella**, ha sottolineato come l'evento "*costituisce una significativa occasione di analisi sulle evoluzioni che caratterizzano l'attuale scenario economico*" e che "*il leasing è uno strumento prezioso a disposizione degli attori economici per incrementare gli investimenti necessari alla loro crescita*".

Mi permetto di aggiungere che i dati dei primi nove mesi del 2026 confermano ancora una volta che il leasing fa realmente la differenza, sia in ambito economico sia in ambito sociale, come è emerso dal dibattito sulle opportunità che può offrire all'implementazione dell'housing sociale, delle transizioni digitale ed energetica e della sicurezza dei veicoli.
Il Salone ha rappresentato un'occasione preziosa per analizzare uno scenario che continua a evolvere con grande velocità. Le tensioni geopolitiche, la trasformazione tecnologica, i cambiamenti nelle catene del valore, la transizione energetica e ambientale e l'irrompere dell'intelligenza artificiale stanno modificando profondamente il contesto in cui operano imprese e intermediari finanziari, e il futuro stesso dei giovani.
Come Assilea, continueremo a operare affinché il settore possa esprimere appieno il proprio potenziale, promuovendo il dialogo con le istituzioni, sostenendo la semplificazione normativa, valorizzando il patrimonio di competenze delle associate e contribuendo alla diffusione di una cultura economica e finanziaria orientata all'innovazione e allo sviluppo.
Il numero di *Lease News* raccoglie i temi emersi nel corso di Lease2026 e testimonia la vivacità di un settore che guarda avanti con fiducia, consapevole delle sfide ma anche delle importanti opportunità che si aprono davanti a noi.
Lo hanno confermato i contributi del Presidente dell'ABI, **Patuelli**, del Vicepresidente di Confindustria, **Camilli**, del Vicepresidente di Assolombarda, **Gerardini**, del Consigliere del Presidente del Consiglio per le politiche di bilancio ed economiche, **Loiero**, e degli economisti **De Felice** (Intesa Sanpaolo), **Fontana** (Confindustria), **Fortis** (Fondazione Edison) e **Lanza** (Prometeia).
A tutti i partecipanti, ai relatori, agli sponsor, ai partner, ai professionisti e alla nostra struttura, che hanno consentito il successo del Salone del leasing 2026, rivolgo ancora il mio più sentito ringraziamento.
Con l'augurio che il confronto e le idee maturate durante queste giornate possano tradursi in nuovi progetti, investimenti e occasioni di crescita per le imprese e per l'intero sistema economico italiano.

Paolo Guzzetti
Presidente Assilea

INDICE

EDITORIALE **2**
Giuseppe Schlitzer

UN'ECONOMIA CHE RESISTE (E CHE LE STATISTICHE FATICANO A MISURARE) **5**
Roberto Neglia

QUELLA TRA POLITICHE PUBBLICHE PER LA CRESCITA E LEASING È UN'ALLEANZA NATURALE
Intervista a Renato Loiero **10**

LA RESILIENZA DELL'ECONOMIA ITALIANA TRA PANDEMIA, DAZI E TENSIONI GEOPOLITICHE **13**
Marco Fortis

DATI: IL LEASING, MOTORE DI SVILUPPO **19**
Beatrice Tibuzzi

SPECIALE SALONE DEL LEASING di Roberto Neglia ed Emanuele Simoncelli
- **IL CREDITO TRA "IA", TRANSIZIONE ENERGETICA E CAPITALE UMANO** **23**
- **IL FUTURO DEL LEASING VISTO DA UNA CACCIATRICE DI TESTE** **27**
- **MOTORIZZAZIONE ELETTRICA? È ANCHE UN FATTO DI CULTURA** **30**
- **LEASING IMMOBILIARE: TRA RIGENERAZIONE, SOSTENIBILITÀ E VALORE DEGLI ASSET** **36**
- **LEASING STRUMENTALE, L'IPERAMMORTAMENTO CORRE** **40**
- **LEASING, I LIMITI DELLA SEMPLIFICAZIONE** **46**

ANNUAL CONVENTION LEASEUROPE
- **FINANZIARE LA CRESCITA, RAFFORZARE LA RESILIENZA** **50**
  Beatrice Tibuzzi
- **INNOVAZIONE E NUOVI TALENTI PER IL LEASING** **56**
  Federica Sist
- **LA SFIDA EUROPEA PER UNA MOBILITÀ ACCESSIBILE** **59**
  Marco Viola

EDUCAZIONE FINANZIARIA E PICCOLE IMPRESE **62**
Federica Sist

IL NUOVO REGOLAMENTO MACCHINE **64**
Giuseppe Satira

Il punto di Assilea

INVESTIRE NELLA COMPLESSITÀ: IL RUOLO DEL LEASING NELL'ECONOMIA CHE CAMBIA



Giuseppe Schlitzer
Direttore Generale
Assilea

L'economia globale sta attraversando una fase di profonda trasformazione. Alla persistenza di tensioni geopolitiche internazionali si affiancano nuove dinamiche commerciali, una transizione energetica ancora in evoluzione, l'accelerazione tecnologica guidata dall'intelligenza artificiale e un contesto finanziario che, pur avviando una graduale normalizzazione dei tassi d'interesse, continua a richiedere prudenza e capacità di adattamento.
In questo scenario, imprese, banche e società di leasing si trovano a operare in un ambiente caratterizzato da elevata incertezza e crescente complessità. Le decisioni di investimento devono confrontarsi con orizzonti temporali più brevi, mercati più volatili e modelli di business che cambiano con rapidità. La sfida non è soltanto finanziare la crescita, ma farlo mantenendo flessibilità, resilienza e sostenibilità economica.
Le imprese italiane, in particolare le piccole e medie imprese che rappresentano l'ossatura del nostro sistema produttivo, sono infatti chiamate a sostenere investimenti significativi per digitalizzare processi, migliorare l'efficienza energetica, rafforzare la competitività internazionale e affrontare le nuove esigenze normative e ambientali. In molti casi, tuttavia, l'incertezza del contesto rende più difficile immobilizzare capitale o assumere impegni finanziari rigidi nel lungo periodo.
È proprio in questa prospettiva che il leasing conferma la propria funzione strategica. Da sempre strumento di accesso agli investimenti produttivi, oggi il leasing rappresenta sempre più una risposta coerente alle esigenze di flessibilità che il mercato richiede. La possibilità di finanziare beni strumentali, tecnologie, mezzi di trasporto, immobili e asset energetici senza compromettere la liquidità aziendale consente alle imprese di perseguire percorsi di innovazione mantenendo un adeguato equilibrio finanziario.
Anche per gli intermediari finanziari il contesto presenta nuove opportunità. Le società di leasing stanno evolvendo da semplici fornitori di finanziamento a partner in grado di offrire soluzioni integrate, capaci di accompagnare il cliente lungo l'intero ciclo di vita dell'investimento e, più in generale, verso lo sviluppo dell'azienda. Valutazione degli asset, gestione dei rischi, sostenibilità, servizi digitali e consulenza rappresentano oggi elementi sempre più determinanti nella relazione con le imprese.
In tempi caratterizzati dall'incertezza, il vero vantaggio competitivo non consiste nel prevedere ogni evoluzione del contesto economico, ma nel costruire gli strumenti che consentano di affrontarla. Da questo punto di vista, il leasing continua a rappresentare una delle risposte più efficaci: un ponte tra la necessità di investire oggi e la capacità di creare valore nel lungo periodo.
Parallelamente, il rapporto tra banche e società di leasing continua a rafforzarsi in una logica di complementarità. In un sistema economico che richiede strumenti finanziari diversificati e specializzati, il leasing contribuisce a canalizzare risorse verso l'economia reale, sostenendo investimenti

che generano crescita, innovazione e occupazione. La sua capacità di coniugare attenzione al merito creditizio e conoscenza degli asset finanziati costituisce un elemento di valore particolarmente rilevante nelle fasi di maggiore incertezza.

Guardando ai prossimi anni, emergono almeno tre direttrici fondamentali. La prima riguarda la transizione sostenibile, che richiederà ingenti investimenti in energie rinnovabili, efficientamento energetico, economia circolare e mobilità a basse emissioni. La seconda è rappresentata dalla trasformazione digitale, destinata a modificare profondamente i processi produttivi e organizzativi. La terza concerne la crescente esigenza di resilienza delle filiere industriali, che richiederà nuovi investimenti per rafforzare competitività e autonomia strategica.

Di fronte a queste sfide, il settore del leasing è chiamato a svolgere un ruolo ancora più centrale. Non soltanto come strumento finanziario, ma come leva di accompagnamento al cambiamento per contribuire alla crescita del Paese.


La forza silenziosa
che muove le imprese.
Accanto a ogni impresa che cresce
c'è una filiera che lavora perché possa investire e
svilupparsi.
Un ecosistema industriale fatto di competenze,
flessibilità, servizi e visione.
Un motore che ogni giorno sostiene l'espansione
e la trasformazione delle PMI italiane,
generando valore diffuso in ogni parte del Paese.
È l'industria del leasing: una forza silenziosa
e potente, al servizio dell'economia italiana.
assilea
Salone del Leasing
Milano, 28-29 ottobre 2026
lease2026.it

Il confronto tra quattro centri studi

UN'ECONOMIA CHE RESISTE (E CHE LE STATISTICHE FATICANO A MISURARE)

Possono le nostre imprese continuare a contare unicamente o quasi sui mercati esteri? O va pensato qualcosa di più strutturale che renda possibile in Italia una dinamica dei salari più vivace? Come reagire agli scenari di restringimento del credito?



Roberto Neglia
Direttore Responsabile
Lease News

Il Salone del leasing 2026 si è aperto con un approfondimento di grande spessore sui temi di macroeconomia che ha visto partecipare **Gregorio De Felice,** Chief Economist Intesa Sanpaolo, **Alessandro Fontana,** Direttore Centro Studi Confindustria, **Marco Fortis,** Vicepresidente e Direttore Fondazione Edison, **Alessandra Lanza,** Senior Partner Corporate & Government Prometeia. Dovendola rendere all'osso, si sono confrontate la visione ottimista – o meglio, attenta ai punti di forza del Paese – di Fortis, le criticità del sistema, evidenziate da De Felice, le ricadute sui settori industriali di Lanza e la visione a 20-30 anni di Fontana, moderati dal vicedirettore vicario di Radio 24, **Sebastiano Barisoni**.

Proprio Barisoni ha esordito ricordando come, con tutto quello che a livello globale è successo nel 2026, "*A marzo ci avrei messo la firma su una crescita dell'1%, quando dicevamo che se il blocco di Hormuz fosse andato avanti più di tre mesi sarebbero stati problemi seri. Il problema è ancora lì e stiamo arrivando a Natale*".

"*È certamente un risultato molto importante*", ha colto la palla al balzo il prof. **Fortis**, di cui leggiamo un'intervista di approfondimento a parte*, "anche perché dimostra che in presenza di una domanda estera netta che fatica a dare un contributo al PIL, i consumi delle famiglie sono aumentati tendenzialmente di oltre l'1% nel secondo trimestre dell'anno e soprattutto hanno tenuto gli investimenti in opere pubbliche*".

Nel 2024 sono spariti di colpo oltre 50 miliardi di investimenti in abitazioni in termini reali. "*Avrebbe potuto esserci una recessione*", osserva **Fortis**, "*ma sono partiti oltre 35 miliardi di investimenti in edilizia non residenziale e altre opere, e 15 miliardi di consumi aggiuntivi delle famiglie, sostenuti da circa un milione di occupati in più*". Rispetto al quarto trimestre del 2019, il PIL italiano è cresciuto di circa 7,4 punti e quello pro capite di un punto in più, con consumi che nell'ultimo triennio sono aumentati più che nei tre anni immediatamente successivi al Covid. Ora, però, serve un sostituto del PNRR. Dopo Industria 4.0, i bonus edilizi e il Piano nazionale di ripresa, la chiave del quarto ciclo di investimenti potrebbe essere l'energia, tra autorizzazioni alle rinnovabili da sbloccare e potenziamento delle reti: "*Per un Paese con una popolazione calante e consumi difficili da far crescere, gli investimenti sono la chiave di volta per andare avanti*".

Anche il Centro Studi Confindustria, a marzo, aveva disegnato uno scenario molto più negativo. Cosa è andato meglio del previsto? "*Il prezzo del petrolio*" – spiega **Fontana** – "*è salito meno delle attese, con picchi intorno ai 100-105 dollari al barile, perché la domanda globale ha reagito con forza: i consumi sono calati di oltre 5 milioni di barili al giorno, a fronte di una perdita di offerta di poco meno di 10*

CAMILLI: LEASING FONDAMENTALE PER IL FINANZIAMENTO DEGLI INVESTIMENTI

Sulle politiche per le imprese ha aperto il Salone del Leasing **Angelo Camilli**, Vicepresidente di Confindustria per il Credito la Finanza e il Fisco.

"Per le imprese la collaborazione con il mondo del leasing è fondamentale, soprattutto per le PMI è e sarà sempre fondamentale per il finanziamento degli investimenti", ha dichiarato. *"Per noi c'è l'obiettivo di estenderlo sempre di più dal tradizionale bene strumentale anche ai beni immateriali, oggi fondamentali. L'iperammortamento sta andando bene e va reso stabile nel tempo, ma non basta. Dobbiamo sostenere il rafforzamento patrimoniale delle piccole imprese, che è collegato all'aumento della produttività e dei salari.*
Dobbiamo mobilitare quella parte di risparmio che giace sui conti correnti, sono 1600 miliardi. Se riuscissimo a canalizzarne solo una parte anche minima verso il sistema delle imprese sarebbe importante. L'altra partita è sugli investitori istituzionali, che gestiscono in Italia circa 400 miliardi, di cui quasi nulla arriva all'economia reale". Un tema trasversale che unisce investimenti, produttività e crescita è quello dell'housing sociale. *"È un tema di politica economica, che tra l'altro riguarda moltissimo il leasing, che impatta sulla capacità delle imprese di attrarre personale, sia dall'Italia, sia dall'estero. Lo abbiamo sollevato già da un paio d'anni e nel 2025 abbiamo avanzato le nostre proposte al Governo. È necessario lavorare ancora moltissimo"*.

PATUELLI: NELLA UE CI SONO STATI CHE NON HANNO INTERESSE ALL'UNIONE DEI RISPARMI E DEGLI INVESTIMENTI

"Abbiamo la piena consapevolezza del peso del leasing ai fini della ripresa economica" ha dichiarato **Antonio Patuelli**, Presidente ABI, nel suo indirizzo di saluto alla platea del settore. *"Avremmo bisogno di un nuovo PNRR europeo, ma nuovi fondi non ne vediamo all'orizzonte. C'è bisogno di investimenti e quindi di capitali pubblici europei e nazionali, ma i bilanci dell'Unione e dell'Italia non consentono politiche espansive. C'è una proposta della Commissione Europea per la trasformazione volontaria dei risparmi privati in investimenti produttivi, che giace da due anni. Ma ho maturato la convinzione che ci sono degli Stati che attirano risparmi e investimenti dal resto d'Europa grazie a una pressione fiscale più bassa e che non hanno interesse alcuno a una fiscalità eguale e l'unione dei risparmi e degli investimenti. Noi siamo nella situazione opposta, dove il risparmio molte volte, anche solo con un click, si allontana dal Paese. In questo scenario il leasing aiuta proprio perché favorisce gli investimenti produttivi. Dobbiamo fare sempre il massimo del possibile per renderlo sempre più flessibile e competitivo"*.

milioni". Inoltre l'inflazione al netto di energia e alimentari ad agosto era allo stesso livello di gennaio: i rincari energetici non si sono trasferiti sugli altri beni, almeno fino all'arrivo delle nuove bollette. Sul fronte degli investimenti, dopo una buona chiusura del 2025 trainata dalla Transizione 5.0, la crescita acquisita è oggi del 2,8%, "*numeri che raramente abbiamo visto negli anni passati*", sostenuti soprattutto dal PNRR.

"*Resta il fatto che i progressi del Paese faticano ad essere letti dalle agenzie di rating*" – sottolinea **Fortis** – *"e anche dalle rilevazioni nazionali perché man mano che cresce il peso dei servizi misurare il PIL diventa più difficile, e lo stesso vale per una manifattura profondamente trasformata: abbiamo prodotto milioni di calzature in meno, ma magari mille yacht in più, che valgono molto di più*". La difficoltà comune a tutti gli istituti di statistica, per **De Felice**,

è quella di adeguarsi a modelli di consumo in continua evoluzione. **Fontana** ricorda che il fenomeno riguarda tutta Europa e che le revisioni dell'Istat sono state inferiori a quelle di Spagna e Germania: le prime stime trimestrali sono econometriche e vengono corrette man mano che arrivano i dati effettivi. A complicare il quadro, il ciclo delle scorte, cambiato radicalmente dopo la pandemia.

Al netto di ciò, "*Sono d'accordo sul tema della minor vulnerabilità dell'Italia rilevata da Marco Fortis*" – afferma **De Felice** – *"quest'anno ci attendevamo un andamento peggiore rispetto a questo 0,9-1% di crescita, determinato anche dal fatto che il mondo delle imprese oggi ha un'intensità energetica minore, ossia per produrre un milione di PIL consuma meno energia di tempo fa. La stessa dipendenza energetica dell'Italia dall'estero, pur rimanendo molto alta, è scesa dall'85% al 73% in 10 anni*".

Il 2027, però, desta alcune preoccupazioni, in particolare per quel che riguarda l'erosione del potere d'acquisto dei salari. "*Non possiamo restarne indifferenti perché i consumi valgono più di due terzi del PIL*", fa notare l'economista di Intesa Sanpaolo, "*e l'Italia, a differenza dei Paesi Ocse, non ha ancora recuperato i livelli pre-pandemia dei salari reali, attestandosi a -7,5% in termini reali*". Insomma, il manifatturiero fa le performance che abbiamo visto, amplia continuamente il proprio avanzo commerciale con l'estero, passato in quindici anni da 30 a 120 miliardi. Ma resta la domanda: possiamo, o meglio, possono le nostre imprese continuare a contare unicamente o quasi sui mercati esteri? O va pensato qualcosa di più strutturale che renda possibile in Italia una dinamica dei salari più vivace? Come reagire ai mercati che stanno già facendo "il lavoro sporco" perché nei fatti vanno a restringere il credito prima ancora dell'intervento delle banche centrali?

La teoria economica ci insegna che i salari possono salire quando sale la produttività. *"Tema sul quale però dovremmo distinguere tra i macrosettori"* – chiosa **De Felice** – "*perché se il manifatturiero vede un miglioramento, non tanto quanto la Germania, ma sicuramente importante, altri ambiti, come le costruzioni, la pubblica amministrazione, una parte dei servizi, le libere professioni hanno un andamento piatto o negativo*". Qual è la differenza tra questi settori? *"Il manifatturiero è esposto alla concorrenza internazionale, molti dei settori che ho citato prima no"*.

A proposito di mercati, le condizioni per una recessione a livello globale c'erano tutte. Ma non è suc-



cesso e non è nelle previsioni. Perché? E come è possibile che i mercati siano ancora positivi? *"Non solo l'Italia: qualunque altra economia nel mondo ha fatto risultati stellari quest'anno, nonostante due guerre in corso, i dazi e la crisi di Hormuz",* analizza **Lanza**. "*A mio modo di vedere la transizione legata all'intelligenza artificiale e quella legata al clima, nonostante sia in parte cambiato il vento, sono ineluttabili e stanno rappresentando un cambiamento vero che traina l'economia*. *Proprio per questo non sono del tutto convinta che il ciclo inflattivo verrà spezzato e secondo me questa che vediamo è un'inflazione persistente, perché la domanda rimarrà strutturalmente e a lungo più ampia dell'offerta, che fra l'altro poggia su risorse scarse*". Come l'acqua, oltre all'energia e alle terre rare, di cui si parla di più: costruire data center significa consumare molta energia e molta acqua, e di quest'ultima si parla troppo poco. Dunque, prezzi più alti, ma anche più crescita. Il tema è come finanziare la domanda di investimenti: finora lo si è fatto tutto a debito, pubblico e privato, "*un elefante nella stanza*", anche se in Europa il debito privato più contenuto compensa in parte quello pubblico.

La proposta di **De Felice** è trasformare il Fondo centrale di garanzia per le PMI da uno strumento "difensivo", che è stato utilizzato moltissimo durante la pandemia, in una leva strategica: giocare in attacco, "alla cinese", aggiungiamo noi. "*Individuiamo dei settori particolari o degli incentivi specifici a vantaggio della produttività in quei settori strategici come biotecnologia, intelligenza artificiale, robotica, farmaceutica, dove un mix di garanzia e credito bancario può fare la differenza*". Oltretutto, sono settori a più alto valore aggiunto che possono garantire salari più alti. "*L'onere per lo Stato sarebbe limitato, perché si calcola sulla sola probabilità di default, e finanziabile con i fondi di coesione europei e nazionali*". Un'idea di cui, rivela, si sta discutendo con la Ragioneria generale dello Stato.

"*Ma attenzione – come è stato accennato – proprio alla questione delle disuguaglianze*" – aggiunge **Lanza** – "*perché tutta questa crescita la stiamo facendo su disuguaglianze crescenti che non saranno sostenibili se non interveniamo davvero sui salari. E quanto alla produttività, non dobbiamo nasconderci che il suo incremento non si è trasferito sul lavoro*".

La proposta, che la stessa partner di Prometeia definisce impopolare, è quella di vincolare una parte dei guadagni di produttività al loro trasferimento in busta paga. "*Diciamo che se sale la produttività possiamo pagare salari più alti, ma sappiamo che negli ultimi dieci anni non è andata così*".

L'altra faccia della medaglia è il caos internazionale, che ostacola la crescita. "*Viviamo in un mondo che è completamente diverso da quello di 10 anni fa, dove è diventato difficile avere delle regole condivise a livello globale",* commenta **Fontana**. "*Se non ci sarà più – almeno nel medio termine – il multilateralismo che conoscevamo, qualcosa che gli si avvicina sono gli accordi commerciali come quello con il Mercosur*. *Il nostro futuro è nel lavorare in quella direzione con le medie potenze, dal Canada all'India, dai Paesi dell'Africa all'Australia e anche con qualche Paese dell'Asia con cui si potrebbe creare un'area comune*".

Oggi questa appare l'unica via dal punto di vista strategico, perché significa avere regole condivise, garantirsi la sicurezza degli approvvigionamenti e mercati di destinazione. L'Europa in effetti è leader da questo punto di vista, perché è l'area che ha più accordi commerciali nel mondo, "*ma dobbiamo trasformare questi accordi in partnership globali, poiché questa è l'unica alternativa che abbiamo a un mondo frammentato*", aggiunge.

Determinati fino alla vetta

Cosi 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**

UNIREC · RIBA · assilea AGGREGATO · Valtellina · Confartigianato

A confronto con il Consigliere economico del Presidente del Consiglio

LOIERO: QUELLA TRA POLITICHE PUBBLICHE PER LA CRESCITA E LEASING È UN'ALLEANZA NATURALE

Lease News lo intervista a margine del Salone del Leasing: "*edizione dopo edizione è diventato l'evento dove si misura il polso degli investimenti delle imprese italiane, in special modo del tessuto delle PMI*".



Consigliere per le politiche di bilancio della premier Meloni, con una lunga esperienza in economia pubblica, per undici anni Consigliere parlamentare del Senato della Repubblica dove ha poi guidato l'Ufficio del Servizio del Bilancio, la struttura tecnica che verifica le coperture finanziarie delle leggi. Per la prima volta un suo intervento al Salone del Leasing.

Lease News Sia pure in collegamento, vista la coincidenza del Consiglio dei Ministri con all'ordine del giorno la manovra di Bilancio, è una prima volta che è stata molto apprezzata dalla platea, che le ha tributato un caloroso applauso.

Renato Loiero Edizione dopo edizione questo è diventato l'evento dove si misura il polso degli investimenti delle imprese italiane, in special modo del tessuto delle PMI, al quale ho avuto il piacere di portare il saluto del Presidente del Consiglio, di cui è nota l'attenzione a tutto il mondo della produzione che le aziende del leasing finanziano, e un mio contributo.

LN Come vede l'ecosistema leasing?

RL Siamo in concomitanza con l'adozione della manovra, che si occupa di come redistribuire la ricchezza. Ma certamente prima va prodotta. Dunque il ruolo del leasing è essenziale alla crescita della produttività del Paese. Questo però non è solo uno strumento finanziario. Come dicevo, è anche un termometro che consente, anche al decisore pubblico, di valutare gli investimenti e la fiducia delle imprese. Due elementi intimamente legati, poiché gli investimenti, in quanto componente molto volatile del PIL, risentono fortemente del clima di fiducia.

LN E come lo legge?

RL Innanzitutto i dati forniti dal Presidente di Assilea, Guzzetti, che ringrazio nuovamente per l'invito al Salone del Leasing, sono importanti. Aggiungo che non erano affatto scontati nel contesto geoeconomico attuale, segnato da tensioni geopolitiche, incertezza sui commerci, costi dell'energia ancora elevati. C'è però un dato che in particolare vorrei porre al centro della riflessione: in Italia il leasing finanzia il 16% degli investimenti in beni strumentali e mezzi di trasporto, contro il 28% in Europa. È un divario che indica un potenziale sicuramente ancora non espresso, soprattutto ovviamente per le piccole e medie imprese che sono la spina dorsale del nostro sistema produttivo. C'è spazio per crescere.

LN Per quanto riguarda il Governo?

RL Il Governo ha voluto tradurre in scelte concrete alcuni indirizzi che erano stati espressi sin dall'inizio della legislatura. Gli incentivi agli investimenti funzionano quando sono semplici. L'esperienza maturata con Transizione 5.0, e il ritardo con cui sono diventati operativi gli strumenti per motivi tecnici che il settore conosce, ha guidato la scelta della Legge di bilancio per il 2026 (n. 199 del 2025, ndr), che ha reintrodotto l'iper ammortamento al posto dei crediti d'imposta 4.0 e 5.0. E vale, come noto, per gli investimenti in beni strumentali effettuati dal 1 gennaio 26 al 30 settembre 2028, dando stabilità all'intervento. Quindi un orizzonte di medio termine e un ritorno a un modello che le imprese conoscono e che ha dimostrato di funzionare, con una maggiorazione del costo ammortizzabile che arriva fino al 180% per i beni materiali e immateriali 4.0 e l'autoproduzione di energia da fonti rinnovabili. Ci sono qui poi due elementi di attenzione che riguardano più direttamente il leasing finanziario.

LN Quali?

RL Che il leasing è incluso esplicitamente tra le modalità di acquisizione agevolabile e il fatto che non è previsto alcun vincolo di origine nell'Unione Europea. Con il decreto legge 38 di quest'anno il governo ha eliminato il requisito che i beni fossero prodotti nello Spazio Economico, proprio ascoltando le richieste del mondo produttivo.

LN Accanto all'iperammortamento resta centrale la nuova Sabatini.

RL Nel 2025, il 65% degli investimenti realizzati con questo strumento è stato finanziato tramite leasing e questa è la conferma che questo settore è il canale naturale attraverso cui gli strumenti messi in campo dal Governo e in generale le politiche pubbliche raggiungono le PMI.

LN La manovra per il prossimo anno si muove in un perimetro di finanza pubblica comunque stretto.

RL Il Governo ha scelto di rispettare appunto i vincoli europei, ma mette al centro gli investimenti stra-



tegici e gli investimenti infrastrutturali. Secondo il Documento Programmatico di Bilancio trasmesso all'Unione europea, gli interventi porteranno la crescita dal del PIL dallo allo 0,8% nel 2027, contro lo 0,6% che si sarebbe realizzato nei documenti programmatici senza la manovra. Non abbiamo margini per spendere, come dire, senza criterio, né il Governo è intenzionato a fare ciò. Anche perché la credibilità dei conti pubblici, che ha ridotto lo spread e ha migliorato il costo del credito e ha migliorato anche il rating, diviene essa stessa una politica per gli investimenti. Personalmente, penso che per un'impresa un punto di spread valga talvolta più di molti incentivi.

LN Cosa ci attendiamo per il prossimo futuro?

RL Farei tre riflessioni sulle sfide che abbiamo davanti. La prima è la transizione tecnologica. Tra i beni agevolati di cui parlavamo prima, non a caso, ci sono inclusi i robot, i magazzini automatizzati, le infrastrutture di calcolo per le AI, il software di cyber security, il digital twin. E il leasing è lo strumento che consente a una piccola impresa di accedere a tecnologie che altrimenti non potrebbe permettersi, trasformando una sottrazione di risorse di cassa proibitive in un canone sostenibile.
La seconda è ovviamente la transizione energetica e il connesso costo dell'energia, che resta il principale svantaggio competitivo delle nostre imprese. Impianti di autoproduzione, efficienza energetica, mezzi a basse emissioni, sono investimenti che si ripagano nel tempo e il leasing è per definizione lo strumento che allinea i costi.

LN La terza?

RL È la dimensione europea. Con l'Unione del risparmio, l'Europa si pone l'obiettivo di indirizzare il risparmio verso gli investimenti produttivi. Nuovamente, il leasing, che mette in relazione diretta il finanziamento con il bene reale, può essere uno dei canali più efficaci di questa strategia, ad un patto, però: che le regole prudenziali europee ne riconoscano la specificità e il basso profilo di rischio. Che è poi la battaglia di Assilea.

LN Leasing "alleato" delle politiche pubbliche?

RL Rispondo citando Luigi Enaudi, che diceva: migliaia, milioni di individui lavorano, producono e risparmiano, nonostante tutto quello che noi possiamo inventare per molestarli, incepparli, scoraggiarli. Ecco, il compito di chi governa è rovesciare quella frase, non inventare ostacoli, ma rimuoverli. Il compito del leasing è, ogni giorno, dare a quegli individui gli strumenti per investire.
È un'alleanza naturale e il governo, sono certo, intende continuare a coltivarla.

LA RESILIENZA DELL'ECONOMIA ITALIANA TRA PANDEMIA, DAZI E TENSIONI GEOPOLITICHE

L'Italia, tra le più grandi economie avanzate è quella che presenta uno dei rapporti debito pubblico/PIL cresciuti di meno nel 2020-2025.



Marco Fortis
Vicepresidente
e Direttore Fondazione
Edison

LA SOLIDITÀ DELL'ECONOMIA ITALIANA…

Nell'attuale complessa fase dell'economia internazionale ed europea, fortemente condizionata dalla geopolitica, l'economia italiana sta dando prova della sua rinnovata resilienza: dimostratasi più robusta che mai all'uscita dal Covid, anche nel contesto attuale di generale indebolimento di tutte le maggiori economie, sta mostrando la solidità che la caratterizza, dopo gli anni di profondo rafforzamento e rinnovamento del suo sistema produttivo. La crescita del PIL italiano, dopo la pandemia, si conferma infatti tra le più alte a livello dei Paesi del G7, nonostante l'impatto del Covid (assai pesante in Italia), le guerre in Ucraina e in Medio Oriente e le conseguenti impennate dell'inflazione: secondo i dati trimestrali destagionalizzati di Istat, Eurostat e OCSE, rispetto al quarto trimestre 2019, nel secondo trimestre 2026 l'aumento cumulato del PIL italiano (+7,7%) risulta inferiore nel G7 soltanto a quelli di Stati Uniti (+15,7%) e Canada (+11,8%), nazioni meno rallentate di quelle europee dai lockdown del 2020, e superiore agli aumenti di Francia (+6,3%), Regno Unito (+6,3%), Giappone (+5,5%) e Germania (+1,8%), nonché della stessa Euro area nel suo complesso (+7,2%). L'Italia, dunque, malgrado il momentaneo rallentamento dell'economia sperimentato nel 2025 – per effetto delle turbolenze mondiali, della debolezza di mercati importanti come quelli tedesco e francese e dei dazi americani che hanno influito negativamente sulla domanda estera netta – non è più il fanalino di coda della crescita. Allo stesso tempo, l'immagine iconica della Germania "locomotiva d'Europa", con la sua economia in stagnazione da ben sette anni e una situazione politica preoccupante, caratterizzata dalla forte ascesa del partito di estrema destra AfD, è ormai un ricordo sbiadito, mentre la Francia sta vivendo una fase di grande difficoltà in termini sia di crescita economica sia di finanze pubbliche. L'Italia, invece, tra le più grandi economie avanzate è quella che presenta uno dei rapporti debito pubblico/PIL cresciuti di meno nel 2020-2025 rispetto ai livelli pre-pandemia del 2019 (solo 3,2 punti di PIL in più) ed è l'unico Paese del G7 tornato in avanzo statale prima del pagamento degli interessi già nel 2024, mentre i debiti pubblici e i deficit di grandi economie come Stati Uniti e Regno Unito, oltre alla Francia, sembrano letteralmente fuori controllo.

A completare il quadro che descrive la forza dell'economia reale italiana si consideri che il Belpaese vanta non soltanto la seconda manifattura d'Europa per valore aggiunto dopo la Germania, ma anche la prima agricoltura davanti a Spagna e Francia; è il secondo Paese dell'Unione europea per pernottamenti di turisti stranieri dopo la Spagna e il primo per pernottamenti di turisti extra europei; e, in campo finanziario, le banche italiane sono oggi tra le più solide dal punto di vista patrimoniale.

… CHE IL PAESE FATICA A COMUNICARE

Tuttavia, l'Italia fatica a comunicare all'esterno i punti di forza che la caratterizzano e i progressi

che sono stati fatti negli ultimi 10-12 anni. Col risultato che, sebbene promossa dai mercati finanziari (con uno spread ridotto a 115 punti rispetto ai 213,9 di fine 2022), non le è ancora stato riconosciuto il rating che si merita. Nell'ultimo biennio le principali agenzie valutatrici hanno infatti progressivamente migliorato i rating o gli outlook relativi al debito sovrano italiano, riflettendo una percezione più favorevole della sostenibilità dei conti pubblici, della stabilità finanziaria del Paese e della resilienza della sua economia reale. Ma il giudizio rimane ancora inferiore, ad esempio, a quello attribuito alla Francia, nonostante quest'ultima abbia un debito pubblico sempre più preoccupante e uno spread sui titoli pubblici decennali più elevato di quello italiano (155 punti, contro 115 dell'Italia a inizio novembre 2026), mascherato da una migliore capacità di promuovere efficacemente la propria immagine all'esterno.

L'Italia invece ha invece tutte le carte in regola per divenire un "esempio" di equilibrio tra crescita e rigore, nell'attuale fase storica in cui i modelli di riferimento tra le economie avanzate – come quelli della forza industriale e dell'assoluto rigore fiscale tedesco, del liberismo americano o del dirigismo economico e dello stato sociale francese – sono entrati in crisi. Ed è sulla strada buona per riuscirci, come confermano i risultati raggiunti dal 2015 ad oggi, sintetizzati dai cinque sorpassi descritti di seguito.

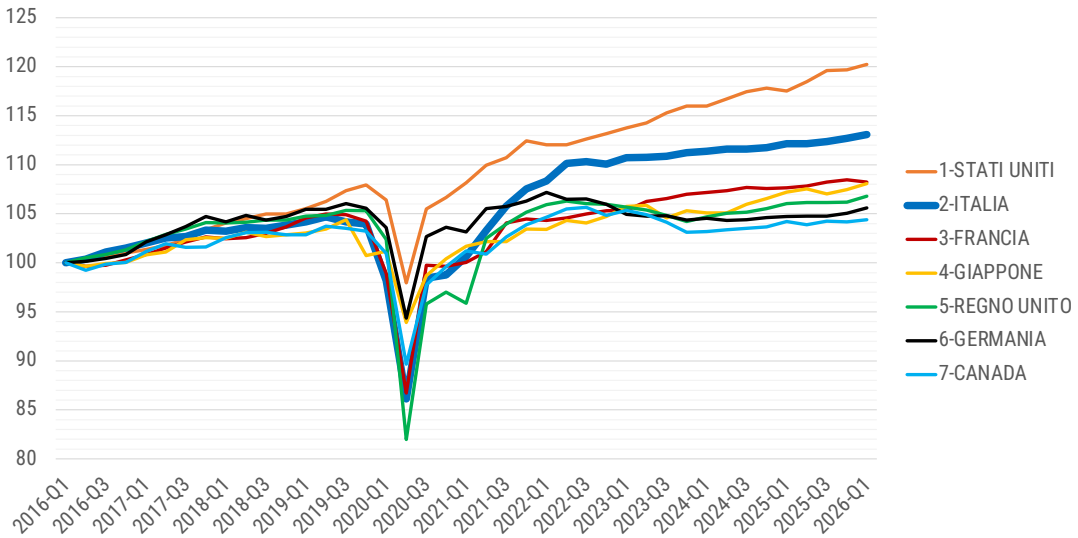
I CINQUE SORPASSI EMBLEMATICI DELL'ITALIA…

I notevoli progressi e i cambiamenti rilevanti che hanno caratterizzato l'economia italiana negli ultimi 12-13 anni possono essere riassunti in cinque "sorpassi" emblematici.

Il primo di tali "sorpassi" riguarda la dinamica del PIL pro capite. Da quando l'Italia è uscita dalla crisi del debito greco e dalla successiva austerità, che avevano entrambe molto rallentato la crescita economica del Paese, il PIL pro capite italiano è tornato ad aumentare in modo significativo. Infatti, negli ultimi dieci anni, cioè dal primo trimestre 2016 (preso come base) al primo trimestre 2026, l'Italia ha progressivamente superato per crescita del PIL per abitante tutti i Paesi del G7, tranne gli Stati Uniti (**fig. 1**). Negli anni prima del Covid, prendendo come traguardo intermedio il quarto trimestre 2018, l'Italia aveva già superato Francia, Giappone e Canada. Nel periodo post-Covid l'Italia ha poi sorpassato anche Germania e Regno Unito.

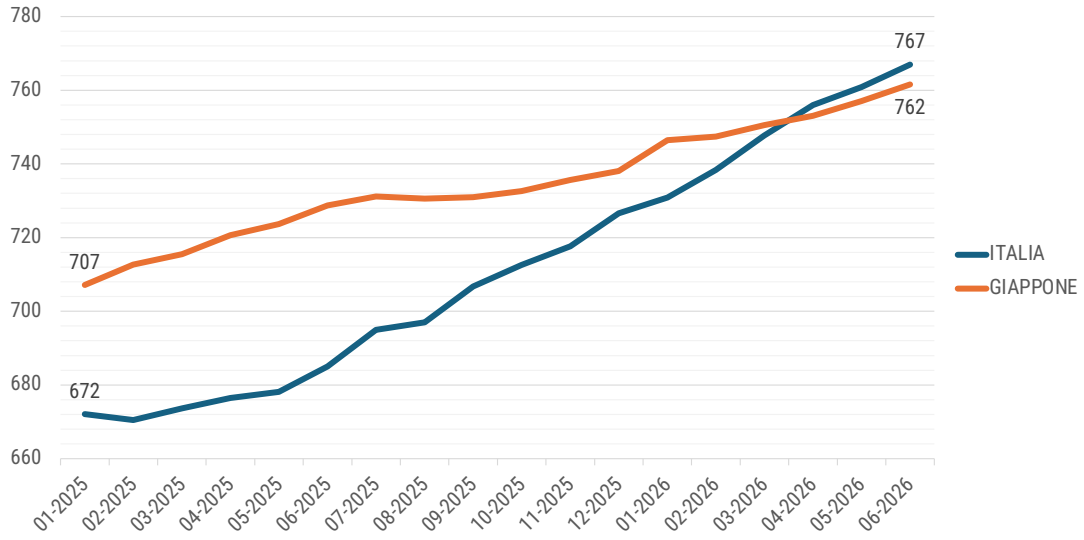
Il secondo "sorpasso" è quello dell'export dell'Italia ai danni del Giappone (**fig. 2**). Questo dato è indicativo della crescente competitività del Made in Italy, che, rispetto a 10-15 anni fa, esporta come leader mondiale non più solo moda, mobili e meccanica ma anche, e in misura crescente, prodotti alimentari, vini, prodotti farmaceutici, cosmetici,

Fig. 1 – Crescita del PIL pro capite dei Paesi del G7 negli ultimi dieci anni (Indice Q1 2016 = 100; dati destagionalizzati)



Fonte: elaborazione Fondazione Edison su dati OECD

Fig. 2 – Esportazioni di beni: Italia e Giappone (miliardi di dollari; anno scorrevole su base mensile)



Fonte: elaborazione Fondazione Edison su dati WTO, Istat e ITC

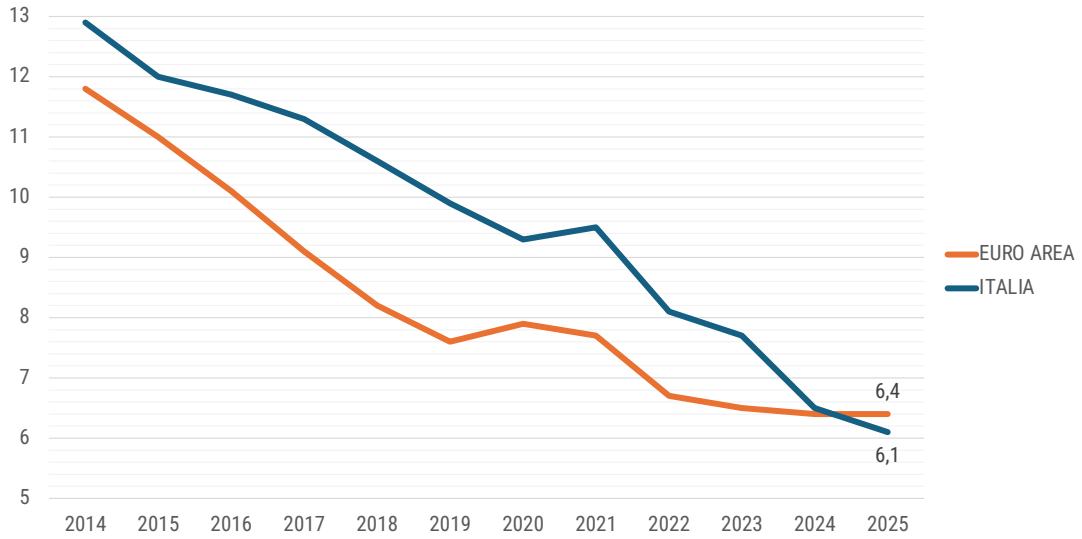
yacht, navi da crociera, autovetture sportive e mezzi aerospaziali.
Il terzo "sorpasso" riguarda un indicatore sociale, il tasso di disoccupazione (**fig. 3**), che riflette i notevoli progressi del mercato del lavoro in Italia. Infatti, nel 2025 il tasso di disoccupazione in Italia è sceso per la prima volta sotto quello dell'Euroarea.
Il quarto "sorpasso" è quello dello spread sui titoli pubblici decennali dell'Italia ai danni della Francia, sceso negli ultimi mesi sotto quello francese (**fig. 4**). Un'altra svolta storica, un chiaro segnale proveniente dai mercati finanziari, i quali, grazie agli sforzi dell'Italia nella stabilizzazione dei propri conti pubblici, ritengono oggi il debito di Roma ormai più sicuro di quello di Parigi.

Il quinto "sorpasso", infine, per il momento non è ancora un dato reale ma una semplice previsione, peraltro molto autorevole e significativa. Infatti, secondo il Fondo Monetario Internazionale, nel 2031 il debito pubblico statunitense in rapporto al PIL supererà quello dell'Italia (**fig. 5**). Se questo evento si realizzerà, rappresenterà, anche simbolicamente, un cambio di paradigma storico. Infatti, l'Italia ha intrapreso da oltre una decina d'anni una strada di serio risanamento delle proprie finanze pubbliche e, se saprà mantenere questa linea disciplinata, si lascerà definitivamente alle spalle l'immagine stereotipata di essere una "pecora nera" del debito mondiale, girando questo scomodo testimone ad altri Paesi. Infatti, i bilanci statali e i debiti pubblici di altre economie del G7 come Stati Uniti, Francia, Giappone e Regno Unito stanno mostrando peggioramenti molto rapidi e di giorno in giorno sempre più preoccupanti, difficili da correggere in assenza di forti tagli di spesa e riforme radicali.

…NONOSTANTE IL RALLENTAMENTO DELL'INDUSTRIA ITALIANA (ED EUROPEA)

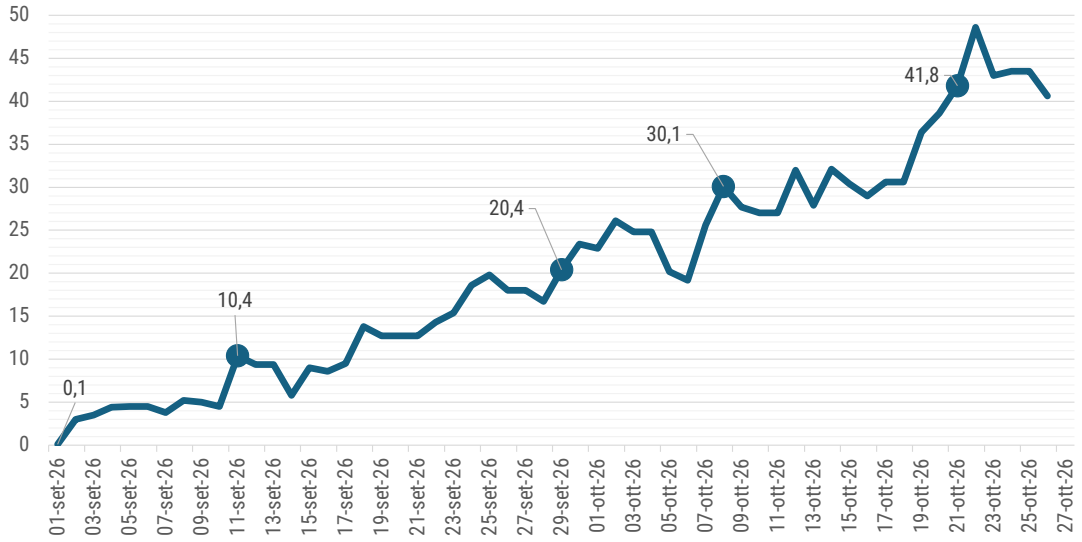
I cinque sorpassi descritti sopra sono stati resi possibili dal cambio di passo dell'economia italiana: gli anni dal 2015 al 2022 sono stati caratterizzati infatti da un profondo rinnovamento e rafforzamento del sistema economico produttivo, grazie alle misure contenute nel Piano Industria 4.0 che hanno rilanciato con forza gli investimenti tecnici delle imprese e hanno consentito all'Italia di uscire dal Covid più forte che mai. In quegli anni, rilevante è stato il contributo dello strumento del leasing che ha consentito a numerose piccole e medie imprese italiane di poter beneficiare della misura, contribuendo in tal modo al rinnovamento del sistema produttivo italiano.
Poi, l'esplosione del conflitto russo-ucraino nella primavera del 2022 e la conseguente crisi energetica che ha colpito l'Europa intera, penalizzando in particolar modo l'industria tedesca a cui l'industria italiana è strettamente collegata, ha interrotto il

Fig. 3 – Tasso di disoccupazione: Italia e area dell'euro (dai 15 ai 74 anni; % della forza lavoro)



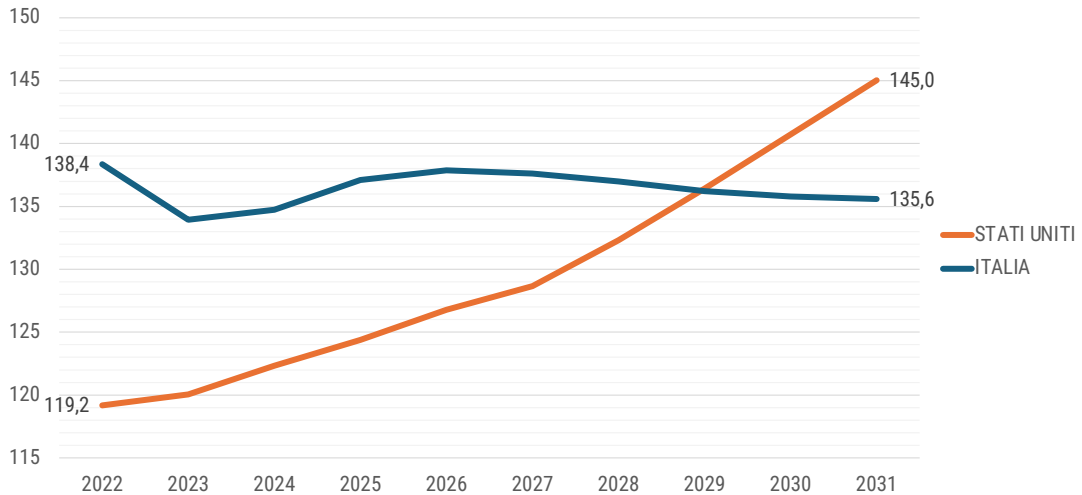
Fonte: elaborazione Fondazione Edison su dati Eurostat

Fig. 4 – Spread Francia verso Italia (valori giornalieri in punti base, calcolati sui tassi di interesse sui titoli pubblici decennali)



Fonte: elaborazione Fondazione Edison su dati World Government Bonds

Fig. 5 – Debito lordo delle amministrazioni pubbliche: Italia e Stati Uniti (% del PIL)



Fonte: elaborazione Fondazione Edison su dati IMF, "Fiscal Monitor", October 2026

circolo virtuoso, innescando un rallentamento del manifatturiero italiano (e degli investimenti delle imprese). Non si trascuri inoltre che il sopraggiungere della crisi dell'industria tedesca ed europea è stata aggravata, con un tempismo perfetto, dagli errori programmatici del Green Deal. L'Unione europea, infatti, pur essendo uno dei sistemi socialmente più responsabili in campo ambientale, ha scelleratamente accelerato su una transizione verde di cui non aveva bisogno, incoraggiando in tal modo lo spostamento delle produzioni in aree del mondo con regole ambientali meno stringenti e alimentando il rischio di una deindustrializzazione dell'Europa. E di fatto l'industria dell'auto ha già spostato il suo baricentro in Estremo Oriente, subendo l'applicazione di una politica climatica senza una politica industriale e la mancanza di una spinta sincronizzata verso la conversione della catena di fornitura, come invece fatto dalla Cina già a partire dal 2012, ritrovandosi avanti di una generazione nella tecnologia dei veicoli elettrici.

In tale contesto di crisi industriale e di incertezza sul piano commerciale e geopolitico, non sorprende dunque che gli investimenti delle imprese italiane abbiano rallentato e con essi anche le concessioni di leasing. Nei primi nove mesi del 2026 il leasing nel suo complesso ha infatti decelerato rispetto al 2025, mentre il solo leasing strumentale (dedicato agli investimenti in macchinari) è arretrato del -0,9%: la crisi tedesca dell'automotive ha bloccato tutti gli investimenti; la debolezza di mercati importanti, come Francia e Germania, ha colpito gli scambi intracomunitari; mentre a causa delle misure daziarie e della complessità del quadro geopolitico internazionale soffrono anche gli scambi extracomunitari, soprattutto quelli verso l'Arabia Saudita e gli Emirati Arabi che, fino all'esplosione del conflitto in Iran, stavano correndo e che ora invece si sono arrestati.

La complessità del quadro attuale non esclude tuttavia che possa esserci un risveglio degli investimenti, soprattutto se si consoliderà la ripresa tedesca: lo stesso iperammortamento reintrodotto dal governo a sostegno degli investimenti tecnici dovrebbe aprire una finestra di opportunità alle imprese per rilanciare un ciclo positivo, ma sarà cruciale la ripresa di almeno due dei tre mercati attualmente fermi (Germania, Stati Uniti e Medio Oriente). In tal caso, come già stato nel recente passato, un importante aiuto al rilancio degli investimenti potrà venire dallo strumento del leasing.

Dunque, dal pre-pandemia ad oggi, la buona dinamica dell'economia italiana è avvenuta nonostante la bassa crescita del valore aggiunto dell'industria in senso stretto a partire dal 2022, cui l'Italia ha supplito con una forte espansione delle costruzioni (edilizia privata e opere pubbliche) e dei servizi, soprattutto del turismo. All'interno dell'industria è tuttavia necessario fare dei distinguo: i settori che oggi appaiono fermi sono quelli più energetici, come la meccanica, l'auto, la chimica, già penalizzati a partire dal 2022 con l'esplosione del conflitto tra Russia e Ucraina; altri, invece, come il farmaceutico, l'alimentare o la nautica continuano a sostenere le esportazioni italiane, ed è grazie ad essi che si è reso possibile il sorpasso del Giappone nelle esportazioni di beni.

Infine, sul lato della spesa, è da rilevare l'impatto positivo del PNRR, che ha impresso agli investimenti in opere pubbliche un ritmo di crescita del 7% annuo e la buona dinamica dei consumi: l'Italia è infatti il Paese che ha registrato la più forte crescita dei consumi pro capite dal 2022 ad oggi (con un incremento del potere d'acquisto aggregato di 32 miliardi di euro) grazie soprattutto ai progressi del mercato del lavoro.

Garanzia® Etica
Credito, Consulenza e Garanzia
dal 1975

Intermediario finanziario
vigilato dalla Banca d'Italia

assilea
AGGREGATO

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

Beni Strumentali
Nuova Sabatini
Nuova Sabatini
Friuli Venezia Giulia

Beni Strumentali
Nuova Sabatini

GESTIONE AGEVOLAZIONI



CONSULENZA E FORMAZIONE SU INCENTIVI AGLI INVESTIMENTI

garanziaetica.it

Opportunità e nuove sfide

DATI: IL LEASING, MOTORE DI SVILUPPO

La sua funzione non si esaurisce nella disponibilità di uno strumento di finanziamento, ma consiste nella capacità di collegare le risorse finanziarie ai beni necessari all'attività economica.



Beatrice Tibuzzi
Responsabile Centro Studi e Statistiche Assilea

Tra incertezza economica, trasformazioni tecnologiche e nuove esigenze delle imprese, il leasing si conferma uno strumento essenziale per sostenere gli investimenti e la competitività del sistema produttivo. I risultati del mercato e le prospettive per il biennio 2026-2027 evidenziano opportunità importanti, ma anche le condizioni necessarie per coglierle.

Rinnovare i macchinari, innovare i processi produttivi, adeguare gli immobili, modernizzare le flotte aziendali e accompagnare la transizione energetica sono scelte strategiche dalle quali dipende la competitività futura del sistema produttivo. È in questo scenario che il leasing assume una rilevanza crescente. La sua funzione non si esaurisce nella disponibilità di uno strumento di finanziamento, ma consiste nella capacità di collegare le risorse finanziarie ai beni necessari all'attività economica, trasformando i programmi di investimento delle imprese in progetti concretamente realizzabili.

È questo il messaggio emerso dal Salone del Leasing 2026, svoltosi a Milano il 28 e 29 ottobre, che ha posto al centro del confronto il tema degli scenari di crescita in un mondo complesso. Un'occasione per riflettere non soltanto sull'evoluzione del mercato, ma soprattutto sul contributo che il settore può offrire allo sviluppo dell'economia italiana.

UN MERCATO IN CRESCITA, MA CON DINAMICHE DIFFERENZIATE

Dopo la flessione del 2024, il mercato italiano del leasing ha registrato nel 2025 una ripresa significativa, con uno stipulato superiore a 36 miliardi di euro e una crescita del 5,8%. Un risultato sostenuto soprattutto dal comparto strumentale, cresciuto del 15,2%, a conferma dello stretto legame tra leasing e investimenti produttivi.

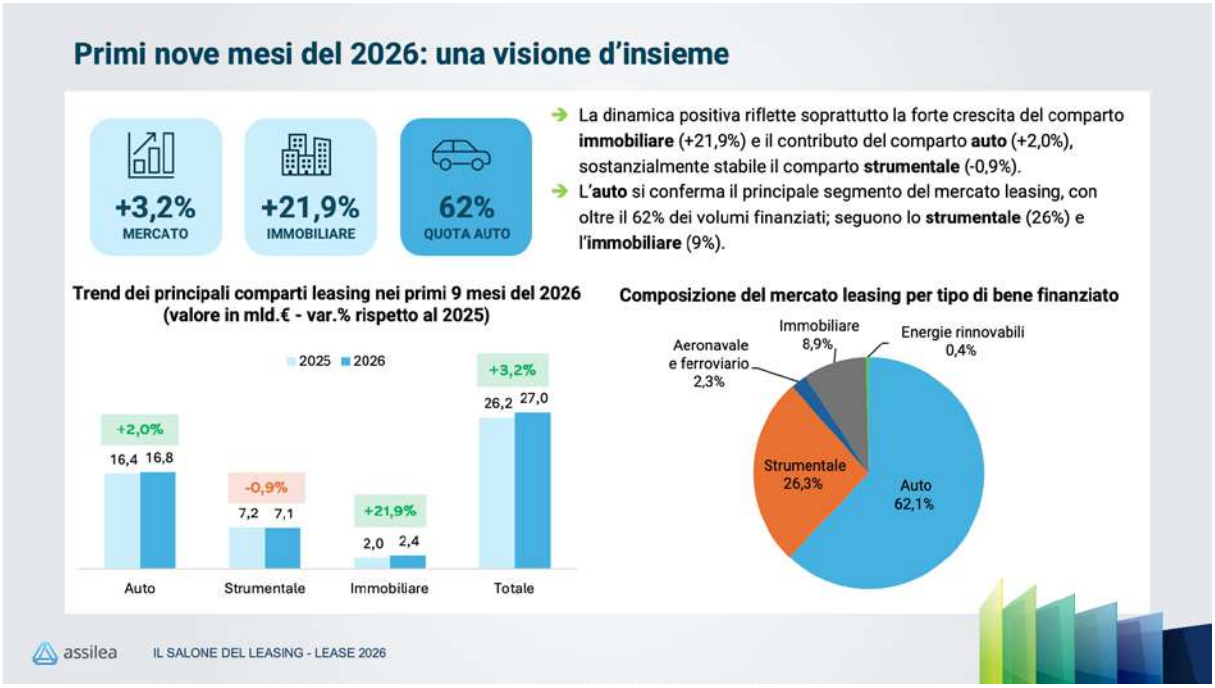
Nei primi nove mesi del 2026 la crescita è proseguita, seppure a ritmi più contenuti: lo stipulato ha superato i 27 miliardi di euro, con un incremento del 3,2% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Il risultato complessivo riflette contributi molto differenti da parte dei principali comparti (**fig.1**).

L'auto si conferma il segmento più importante, con circa 16,8 miliardi di euro di stipulato e una crescita del 2%, rappresentando oltre il 62% del mercato. Crescono le autovetture e soprattutto i veicoli industriali, mentre i veicoli commerciali registrano una flessione.

Significativo è anche il ruolo del leasing e del noleggio a lungo termine nella trasformazione della mobilità: nei primi nove mesi del 2026, un'autovettura elettrica su quattro risulta finanziata attraverso questi strumenti. L'incidenza complessiva di leasing e NLT sulle immatricolazioni di autovetture raggiunge il 25,5%.

Il comparto strumentale, dopo la forte espansione del 2025, registra una dinamica positiva sul numero dei nuovi contratti (+7,3%), a fronte – invece –

Fig. 1 – Il mercato leasing nei primi nove mesi del 2026: variazioni percentuali e distribuzione dello stipulato per comparto.

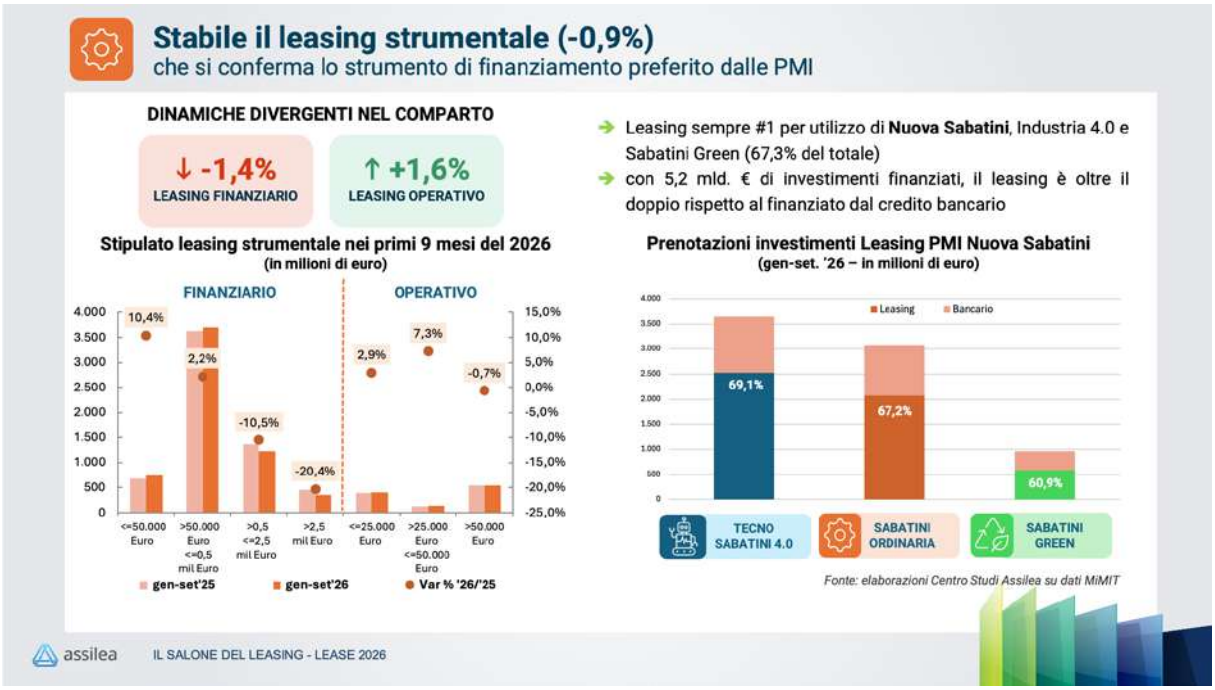


di una sostanziale stabilità dei volumi (-0,9%), con dinamiche differenti tra leasing finanziario (-1,4%) e operativo (+1,6%) ed, in generale, una concentrazione delle decisioni d'investimento sui beni strumentali d'importo più contenuto.
La crescita più intensa riguarda il comparto immobiliare, che registra un incremento del 21,9%. L'aumento interessa sia gli immobili costruiti (+35,9%), sia quelli da costruire (+2,3%). Particolarmente significativa è la crescita delle operazioni di importo superiore a 2,5 milioni di euro (+77,5%).
Il quadro evidenzia un mercato articolato, nel quale le diverse componenti del leasing rispondono a esigenze e cicli di investimento differenti. La capacità di operare trasversalmente ai principali comparti dell'economia rappresenta uno dei maggiori punti di forza del leasing.

IL LEGAME CON LE PMI: IL LEASING COME CANALE DEGLI INVESTIMENTI

Un elemento particolarmente significativo riguarda la composizione della clientela: le piccole e medie imprese rappresentano il 96,4% delle imprese che utilizzano il leasing in Italia.
È un dato che evidenzia il rapporto strutturale tra questo strumento e il tessuto produttivo nazionale, caratterizzato da una presenza diffusa di aziende di dimensioni contenute, che devono affrontare esigenze di investimento e innovazione spesso a fronte di risorse finanziarie e organizzative limitate. Anche il confronto europeo ne conferma la rilevanza: nell'indagine SAFE della Commissione europea, il leasing finanziario e operativo è indicato dal 47% delle PMI europee e si conferma come la seconda fonte di finanziamento dopo le linee di credito bancarie/scoperti di c/c.
La capacità del leasing di sostenere concretamente gli investimenti emerge con particolare evidenza dai risultati della Nuova Sabatini. Nei primi nove mesi del 2026 gli investimenti agevolati finanziati in leasing hanno superato i 5 miliardi di euro. Il leasing rappresenta il 67,3% del totale degli investimenti finanziati attraverso questa misura, con volumi oltre il doppio rispetto a quelli del canale bancario tradizionale (**fig. 2**).
È un risultato che mostra come il leasing non sia soltanto una modalità di finanziamento alternativa, ma un canale particolarmente efficace per tradurre gli incentivi in investimenti effettivi. Per valorizzare ulteriormente questa funzione occorre garantire continuità delle misure, certezza delle regole e semplicità delle procedure. Le imprese investono più fa-

Fig. 2 – La quota del leasing nel finanziamento degli investimenti agevolati: 67,3% del totale.



cilmente quando possono programmare e quando il quadro normativo offre sufficiente stabilità.

LE PROSPETTIVE: NUOVE OPPORTUNITÀ E FATTORI DI INCERTEZZA

Le previsioni elaborate da Assilea e Prometeia presentate al Salone del Leasing 2026 delineano uno scenario ancora positivo. Il mercato potrebbe chiudere il 2026 con una crescita del 3,7%, raggiungendo uno stipulato di circa 37,5 miliardi di euro, per poi accelerare nel 2027 con un incremento del 4,8%, fino a superare i 39 miliardi.

Le prime evidenze relative allo stipulato del mese di ottobre suggeriscono tuttavia qualche elemento di cautela rispetto allo scenario previsivo delineato sulla base dei primi nove mesi dell'anno. In particolare, nel comparto auto, a fronte di una dinamica positiva del leasing, si osserva un evidente rallentamento del noleggio a lungo termine che riflette una normalizzazione delle flotte, dopo la forte espansione del 2025, sostenuta da importanti commesse della Pubblica Amministrazione; permane la debolezza già osservata sui veicoli commerciali, condizionati anche dalla fragilità della produzione e dei consumi. Nel comparto strumentale, inoltre, l'incertezza del contesto economico sta inducendo le imprese a rinviare soprattutto le decisioni di investimento di maggiore importo, in vista anche della possibilità di poter usufruire dell'iperammortamento per altri due anni.

Queste tendenze suggeriscono che la crescita del mercato potrebbe risultare più contenuta rispetto alle attese, rendendo necessaria una valutazione prudente delle previsioni formulate per la chiusura del 2026. Più favorevole si conferma invece la dinamica immobiliare, sostenuta dagli investimenti in immobili non residenziali e dal dinamismo di settori quali hospitality, logistica e data center. Particolarmente favorevoli sono infine le prospettive dei comparti aeronavale, ferroviario ed energy, per i quali si prevede una crescita sostenuta, soprattutto grazie alle opportunità connesse agli investimenti per la transizione energetica.

Il quadro che si delinea conferma, dunque, la capacità del leasing di intercettare le diverse componenti della domanda di investimento, ma evidenzia anche quanto le prospettive del settore siano strettamente legate all'evoluzione del contesto economico e alle politiche di fiscali.

UN POTENZIALE ANCORA DA VALORIZZARE

Se i risultati del mercato italiano sono significativi, il confronto internazionale mostra che esistono ancora ampi margini di sviluppo.

L'Italia è il quarto mercato europeo per volumi di leasing, dopo Regno Unito, Germania e Francia. Tuttavia, considerando l'incidenza del leasing sugli investimenti produttivi, il nostro Paese presenta un divario rilevante: circa l'11%, contro il 16% di Germania e Francia e il 44% del Regno Unito (**fig. 3**).
Questa distanza rappresenta un'indicazione importante delle opportunità ancora disponibili. Il mercato italiano dispone di operatori consolidati, di un rapporto particolarmente stretto con le PMI e di un'esperienza significativa nell'accompagnamento degli investimenti. La sfida consiste nel trasformare questi punti di forza in una maggiore diffusione dello strumento e in una più ampia capacità di intercettare i fabbisogni delle imprese.
Per farlo occorre intervenire su quattro direttrici: sostenere la propensione agli investimenti in una nuova geoeconomia; ricercare un equilibrio tra stabilità finanziaria, proporzionalità e semplificazione regolamentare; valorizzare l'innovazione, dall'intelligenza artificiale alla transizione energetica; costruire politiche industriali capaci di sostenere le PMI, la mobilità e gli investimenti produttivi e immobiliari.
La vera sfida non è soltanto aumentare i volumi di stipulato, ma contribuire ad ampliare la capacità di investimento delle imprese italiane. In questa prospettiva, il leasing può rappresentare molto più di una modalità di finanziamento: una leva per accelerare il rinnovamento del capitale produttivo, favorire l'innovazione e rafforzare la competitività del Paese. È questa la sua forza, spesso "silenziosa" ma profondamente radicata nell'economia reale.

Fig. 3 – L'Italia è il quarto mercato europeo per volumi, ma presenta ancora un'incidenza del leasing sugli investimenti produttivi inferiore a quella dei principali Paesi europei.



I macro trend e l'impatto su banche e intermediari

IL CREDITO TRA "IA", TRANSIZIONE ENERGETICA E CAPITALE UMANO

La transizione come leva di competitività, l'intelligenza artificiale come occasione per ripensare i modelli di business e non solo i processi, i giovani talenti da accompagnare con mentori ed "eroi".

di **Roberto Neglia** - Direttore Responsabile Lease News



Transizione energetica, intelligenza artificiale e capitale umano: tre sfide che attendono l'Europa, le imprese e ovviamente anche le società di leasing e che, a ben vedere, si tengono l'una con l'altra. Attorno a questo filo rosso si è sviluppato il dibattito tra **Viviana Barbera**, Amministratrice Delegata di Sella Leasing, **Paola Maria Caburlotto**, Equity Partner di Chaberton Italia, **Gabriele Decò**, Direttore Generale di Credemleasing, e **Attilio Piattelli**, Presidente del Coordinamento FREE, che riunisce 26 associazioni attive nella transizione energetica, e Vicepresidente di Italia Solare.

Il più trasversale tra i macro trend e anche il più discusso è certamente la transizione energetica, punto di partenza del ragionamento. Messa in discussione da un lato, soprattutto nel settore automotive, è stata dall'altro il traino dell'insperata crescita dell'1% messa a segno dall'Italia nel 2026. "*La direzione è segnata: la decarbonizzazione al 2050*" – sottolinea **Piattelli** – "*e l'industria deve seguire questo trend, perché se perdiamo l'opportunità, restiamo ineluttabilmente indietro. Paradossalmente l'Europa è stata leader della transizione sul piano normativo, dal Protocollo di Kyoto al mercato dei crediti di carbonio, dal pacchetto '20-20-20' fino all'obiettivo della neutralità climatica, ma si è dimenticata dell'industria, inseguendo per anni politiche liberiste fondate sul prezzo più basso e sulla delocalizzazione, prima nell'Est Europa e poi in Cina*".

Risultato: un'Europa frammentata, incapace di politiche organiche e una Cina che da quindici anni ha pianificato la transizione come direzione strategica. "*Vent'anni fa il divario era tutto a favore dell'Europa, oggi è completamente sbilanciato*



Gabriele Decò e Maria Paola Caburlotto

verso il Dragone". I numeri sono chiari: in Italia le auto elettriche valgono circa il 7% delle immatricolazioni (si veda l'articolo a pag. 30), in Cina il 55%, e Pechino si avvia a immatricolare il 50% di camion elettrici. Lo scorso anno la Cina ha installato circa 300 gigawatt di fotovoltaico e oltre 100 di eolico.

Ma mentre noi riduciamo le emissioni di CO2 del 2%, loro le aumentano del 4%: come la mettiamo? "*Sono anche il Paese che investe di più in rinnovabili e lo ha fatto per risolvere l'inquinamento delle proprie città, e così tutta la tecnologia si è spostata lì*", replica **Piattelli**, "*proprio per questo bisogna accelerare e non rallentare, anche nell'automotive*".

Le strade per recuperare competitività sono diverse, dal protezionismo alle alleanze strategiche, ma certamente la contrapposizione tra blocchi USA-Cina-UE non aiuta. Lo scenario, del resto, è cambiato radicalmente e forse non lo abbiamo percepito. Quindici anni fa in Italia un kilowatt fotovoltaico costava circa 4.000 euro, oggi ne costa 100: quaranta volte meno. Lo stesso sta accadendo per le batterie e le tecnologie che un tempo richiedevano capitali ingentissimi sono oggi più competitive dei combustibili fossili. Con il gas a 100 euro al megawattora e l'elettricità in Italia a 200, in Germania un'asta per fotovoltaico abbinato a sistemi di accumulo, quindi programmabile, si è chiusa a settembre a circa 51 euro al megawattora: un quarto del prezzo italiano. "*Dobbiamo attrarre capitali privati e pubblici per le infrastrutture e orientare la ricerca verso l'ultimo miglio del 100% di rinnovabile*". Certo, restano alcune criticità, soprattutto d'inverno, per le quali oggi ci serve ancora il gas. Ma in futuro la tecnologia ci consentirà di trasformare l'eccesso di produzione estiva da fotovoltaico in idrogeno e, da questo, generare metano sintetico da immettere nelle reti esistenti.

Gran parte di questa innovazione gira però sull'intelligenza artificiale, energivora per definizione. Una contraddizione in termini? Piattelli invita a non drammatizzare: gli algoritmi diventeranno più efficienti, le previsioni al 2030 non sono catastrofiche e la stessa IA aiuterà a risparmiare energia ottimizzando i processi.

DALL'IA AI NUOVI MODELLI DI BUSINESS

Questo il quadro generale. E il leasing? **Decò** muove il suo ragionamento da una provocazione: "*Mol-*

te organizzazioni stanno digitalizzando i propri processi con l'intelligenza artificiale senza ripensare i modelli di business, nati quando l'IA non esisteva. È come digitalizzare una carrozza con il suo cavallo mentre qualcun altro sta costruendo un'auto elettrica". Dunque, imparare l'IA, generativa o agentica, non significa rinunciare al cervello umano, che resta la competenza distintiva che va potenziata, non sostituita. "*La trasformazione digitale è prima di tutto una trasformazione culturale che deve mettere al centro le persone*".

Il gruppo Credem ha lanciato con Datapizza un programma di AI Engagement che coinvolge tutto il top management di tutte le società del gruppo. Il modello è "*hub and spoke*", con l'hub nella capogruppo e uno spoke in ogni business, e oltre 150 *digital coach* sul territorio. Il percorso è partito nel 2025 con Gemini nella suite Google, è proseguito con NotebookLM e oggi con Workspace Studio. A un anno di distanza, una survey ha misurato il livello di confidenza raggiunto dalle persone, e sulla base dei risultati sono stati costruiti corsi e workshop mirati. "*Non sono nuovi corsi di formazione, è una rivoluzione culturale per fare dell'intelligenza artificiale il nostro nuovo modo di lavorare*", aggiunge **Decò**.

Ma dalla fase tattica bisogna passare a quella strategica: a novembre la prima linea manageriale affronterà un percorso di envisioning per ripensare i modelli di business. "*Il tempo che risparmiamo non deve servire per bere più caffè o farci riassorbire dall'operatività, ma per ripensare il modo in cui lavoriamo. Altrimenti semplicemente digitalizziamo le inefficienze che stanno a monte*". Il rischio, insiste, è "*martellare l'IA su processi inefficienti e stratificare nuove soluzioni su problemi di cui non si indagano le cause*".

LE COMPETENZE PER I TALENTI DI DOMANI

Se tutto è in divenire e il futuro appare incerto, quali competenze cercare nei giovani da inserire nel mondo del leasing? **Barbera** non usa giri di parole: "*L'intelligenza artificiale modificherà le mansioni. Ciò che è automatizzabile verrà automatizzato, e non solo le attività più banali. Il tempo liberato potrà essere dedicato all'innovazione, alla relazione con clienti e colleghi, alle decisioni strategiche e al controllo dell'IA stessa, che è un mezzo e non uno scopo, e come tutti i mezzi va controllata, altrimenti prende il sopravvento*". L'IA può migliorare le decisioni grazie a previsioni e simulazioni e può accelerare la riqualificazione professionale, "*ma le decisioni dobbiamo prenderle noi*".



Viviana Barbera e Attilio Piattelli

Le competenze da cercare e da valorizzare in chi è già in azienda sono quindi a suo avviso quelle più strettamente umane: leadership, pensiero critico, etica, capacità di controllo, abilità relazionali.
Alla prima edizione del Salone del Leasing in sala c'erano appena tre donne, nove anni dopo la situazione è molto cambiata, ma il settore, almeno nelle prime linee, rimane a forte trazione maschile. Se l'IA colpirà soprattutto le mansioni di base, rischia di penalizzare di più le donne? "*Storicamente, quando le opportunità si riducono, le donne pagano sempre*", ammette **Barbera**. "*Questa volta però sono ottimista, perché le competenze relazionali che l'IA non potrà mai copiare sono spesso più femminili che maschili. In difficoltà sarà chi fatica ad adattarsi al cambiamento, a prescindere dal genere*".

Per **Caburlotto** l'IA è uno strumento diverso dagli altri, ma la storia insegna che si sopravvive anche ai cambiamenti epocali, come è stato con Internet. Da uno studio italiano sui giovani, presentato alle Nazioni Unite, emerge che le nuove generazioni non temono l'intelligenza artificiale: hanno paura, piuttosto, di non sapere come e dove potranno crescere. Una ricerca di Stanford sull'impatto dell'IA sul lavoro mostra infatti che a calare non sono gli occupati, ma le nuove assunzioni. "*I giovani di oggi sono diversi dai loro capi, ma hanno gli stessi bisogni che avevano i loro capi da giovani: crescere e imparare*". Con l'IA scompare una parte dell'apprendimento sul campo, che va sostituita da una scuola interna, anche nel leasing, e da mentori capaci di trasferire le competenze.

IL CONTO DELLA TRASFORMAZIONE ENERGETICA

Al fianco della transizione digitale, c'è quella energetica. Tutte queste trasformazioni hanno un costo. Chi lo pagherà? "*Tutti, nessuno escluso: imprese, banche, società, governi*", risponde **Barbera**, che condivide l'allarme di Piattelli sul ritardo europeo e, al suo interno, su quello italiano rispetto al Nord Europa. Oggi la transizione energetica non è più soltanto una questione ambientale: "*È competitività dell'impresa, sicurezza degli approvvigionamenti, indipendenza del Paese. E con la guerra in Ucraina abbiamo capito che l'indipendenza energetica è anche una questione di sicurezza nazionale*". A cinquant'anni dalla crisi petrolifera degli anni Settanta, osserva, ci si chiede ancora se lo Stretto di Hormuz resterà aperto: "*In mezzo secolo abbiamo fatto troppo pochi passi avanti*".

Anche la regolamentazione bancaria va in questa direzione: le nuove norme prudenziali europee impongono di includere nella valutazione del rischio delle imprese anche il loro grado di dipendenza energetica. "*Chi usa energia a basso costo è resiliente. Chi dipende dall'energia importata e dallo Stretto di Hormuz non lo è*". Il rischio di penalizzare settori energivori ma strategici esiste, ammette Barbera, "*ma le cose non sono mai bianche o nere: anche i settori più carbonizzati hanno avuto tanti anni per ridurre la propria dipendenza dalle fonti fossili, e si è fatto poco*". Ora il tempo stringe, anche per le piccole imprese. Alcune strade sono ormai senza ritorno: l'elettrificazione dei trasporti, la riqualificazione energetica degli immobili (di cui parliamo a pag. 36), il rinnovo di impianti e beni strumentali. "*Ogni nuovo macchinario deve andare verso il risparmio e l'autonomia energetica. Non per fare contenta l'Unione europea, ma perché conviene all'impresa, la rende più forte e meno esposta, come dimostrano oggi gli autotrasportatori alle prese con il rincaro del gasolio*". Ed è proprio qui, conclude Barbera, che entra in scena il leasing.

Ma il costo non esaurisce il tema delle trasformazioni in corso, precisa **Decò**, che riporta il ragionamento sulla centralità delle persone. "*Noi abbiamo provato a creare degli abilitanti importanti e a rivedere il modello organizzativo in ottica Teal*", dove le decisioni non scendono lungo la catena gerarchica, ma le prendono team e persone vicine al problema, che hanno ampia autonomia, secondo il cosiddetto processo consultivo. "*La capogruppo e le anime del gruppo hanno adottato questo approccio nella propria organizzazione per favorire l'imprenditorialità delle nostre persone e stimolare il cambiamento. Infine abbiamo introdotto in ogni società dei Lean agent, che affiancano il modello di leadership diffusa per dare alle persone la possibilità di essere protagoniste del cambiamento*".

L'opinione di Paola Maria Caburlotto - Chaberton Partners

IL FUTURO DEL LEASING VISTO DA UNA CACCIATRICE DI TESTE

"Credo al controllo, ma anche a un modello che comprenda le differenze e questo è fondamentale per uno strumento come il leasing, sia per la sua natura, sia per le specificità delle PMI che in massima parte vi fanno ricorso".

di **Roberto Neglia** - Direttore Responsabile Lease News



Al Salone del Leasing 2026 abbiamo incontrato Paola Maria Caburlotto, che guida le Practice Professional e Financial Services di Chaberton Partners, società internazionale di consulenza strategica, ricerca e selezione di personale e consulenza direzionale. È advisor per aziende sui temi della diversity e per le start-up sui temi della crescita e membro del Consiglio di Amministrazione dell'Università degli Alumni di Chicago. Abbiamo provato a guardare al futuro del leasing, soprattutto in termini di governance e attrattività verso i giovani.

Lease News Dottoressa, un po' tutto il Salone del leasing 2026 ha ruotato intorno al concetto di "Ecosistema al servizio delle imprese". Ci si ritrova?

Paola Maria Caburlotto Assolutamente, è così e deve essere un ecosistema aperto e dinamico, cioè capace di adeguarsi all'esterno e di orientarsi proprio verso le imprese, tenendo in considerazione le tante variabili della contemporaneità.

LN Da quale variabile partiamo?

PMC Dalla formazione, che implica l'adeguamento del *mindset* che hai in azienda verso i sistemi digitali. Che a sua volta significa comprendere la necessità di controllo, ma anche la necessità di "buon senso". Oggi il buon senso non c'è più: mi consenta di dire che lo devi andare a cercare a Sud, perché più vai a Nord, nel nostro caso più vicino al regolatore europeo, sia esso la Commissione europea o la Banca centrale, meno lo trovi, sacrificato all'esigenza di controllo assoluto, all'iperregolamentazione che cerca di ridurre l'impatto che le decisioni possono avere.
Io credo nel controllo, ma anche in un modello che comprenda le differenze. E questo è fondamentale per uno strumento come il leasing, sia per la sua natura, sia per le specificità delle PMI che in massima parte vi fanno ricorso.

LN Invece?

PMC Dalla crisi del 2008 in poi si è invece cercato di anestetizzare il sistema finanziario, regolamentando qualsiasi cosa per ridurre l'impatto delle decisioni soggettive. Quando questo processo è estremizzato non lascia spazio e non si può fare altro che prendere un solo tipo di decisione. Ma esce così di scena la valutazione: questa è la miglior decisione? C'è un altro aspetto che possiamo analizzare dal punto di vista del singolo manager. Nel momento in cui arriva la crisi, e arriva, lì ti manca la capacità reattiva.

LN Questo rende meno "sexy", fra virgolette, per i giovani le carriere in mondi molto regolamentati come quello bancario e del leasing?

PMC A mio avviso sì, perché allontana dalla realtà.

LN Il leasing ha necessità di essere più attrattivo?

PMC Per i giovani, sì. Per attrarre i talenti occorre farlo diventare un prodotto vivace in cui il singolo percepisca di poter dare il proprio contributo.

LN Visto che lei ha cominciato nell'*insurance* dello *shipping*, da questo punto di vista ci vede delle similitudini con il mondo assicurativo?

PMC Assolutamente. C'è l'assicurazione rami elementari, che compri anche direttamente su Internet, e ci sono assicurazioni dove il *goal* è capire come gestire quello che può accadere. E lì diventa fondamentale la parte di consulenza specifica sui rischi.

LN Come agire?

PMC Le prime linee del leasing, e non solo, hanno una solida formazione che viene loro dalla banca. Penso che sarebbe utile specializzarla e avvicinarla di più al mondo imprenditoriale e di determinate *industry*. Per essere capaci di comprendere ancora più a fondo i settori a cui ci si rivolge. Noto che in Germania, come dicevo al Salone del Leasing, ci sono CEO di società di leasing che vengono dal mondo delle imprese, non dal settore bancario.

LN Provo a sintetizzare. Per lei la formazione bancaria è necessaria, forse non più bastevole.

PMC Esatto, ma questo riguarda anche il prodotto che deve, mi faccia dire, emanciparsi ed essere visto non solo come un prodotto di credito, ma proprio come uno strumento funzionale allo sviluppo delle aziende e la società di leasing deve esserne un partner, non semplicemente un fornitore.

LN Al Salone lei ha parlato della necessità, per emanciparsi, della formazione interna alle aziende di leasing.

PMC Sicuramente, insieme, come dicevo, alla scelta di persone anche dall'esterno, soprattutto nel *management*. Anche perché, onestamente, se il settore non è massimamente attrattivo, magari non riesci ad attrarre il talento assoluto, ma puoi far crescere in casa un "vivaio".

LN Il talento secondo lei oggi dove guarda?

PMC Se parliamo di MBA, guarda alle start-up e al mondo tecnologico in generale, alle corporate vivaci, al mondo dei *consumer goods*, della finanza. Alla banca poco, tranne la consulenza strategica, e alle medie imprese ancor meno. Rilevo che i ragazzi sono molto attirati dalle situazioni specifiche. Quindi, che so, non l'Enel in quanto tale, ma quella specifica divisione.

LN E la narrazione secondo cui i giovani non hanno voglia di fare?

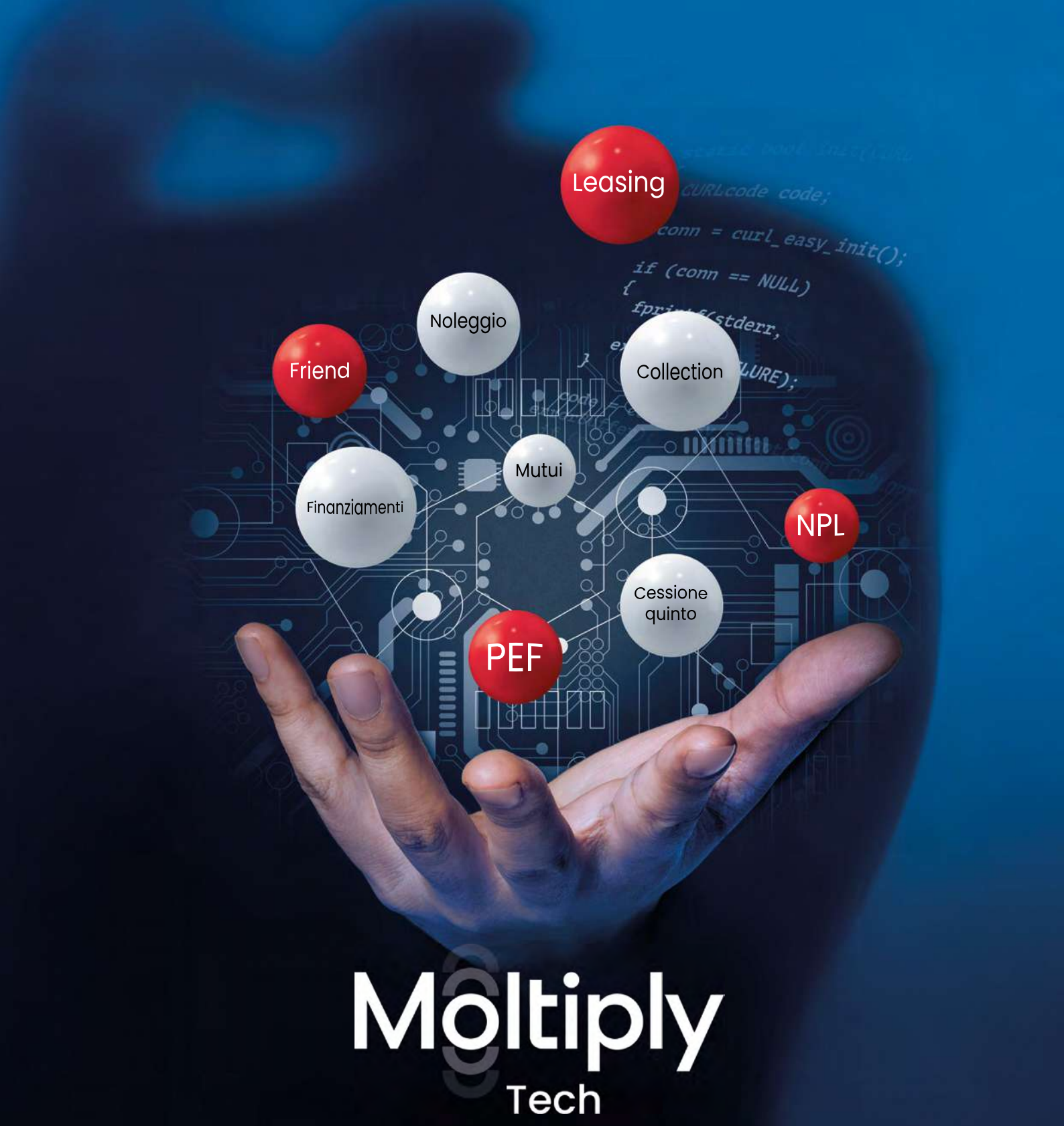
PMC Mi viene da pensare al concetto di "mondo adatto a me". Mi spiego. Quando ero piccola eravamo tanti piccoli, quando ero a scuola eravamo tanti a scuola, quando ero all'università, eravamo tanti all'università ed eravamo, relativamente, tanti anche all'MBA. Siamo stati e, crescendo, siamo "prevalenza".
I giovani non vivono nella stessa situazione. Sono pochi. Solo quando avranno 40-50 anni, cominceranno probabilmente a essere più numerosi di chi viene dopo di loro. Ho fatto un lavoro con una grande banca, un progetto di mentoring. L'obiettivo era: facciamo in modo che le generazioni più vecchie entrino in contatto con quelle più giovani. Sa cosa è emerso?

LN So che sta per dirlo.

PMC I *bias* che abbiamo trovato all'inizio del progetto erano in gran parte degli anziani verso i giovani, piuttosto che l'inverso. Siamo, intendo quelli degli anni 60-70, giudicanti e poiché, come dicevo, siamo tanti, diciamo (o sentiamo dire dai nostri coetanei): "*noi facevamo così, facevamo cosà*", e pretendiamo che quello sia "il" modello.

LN A proposito di modelli, a Lease 2026 lei ha chiesto: "*Dove sono gli eroi*?". Cosa intendeva?

PMC I ragazzi hanno bisogno di qualcuno che dia l'esempio e a cui ispirarsi. Non vedono nessuno che si batta per loro o che si sacrifichi quando è necessario. Al di là dello *storytelling*, la realtà è che predomina una generazione che non ha dovuto veramente sacrificarsi, come invece hanno fatto i nostri genitori: siamo figli di 70 anni di pace e prosperità.



Moltiply Tech

DRIVING DIGITAL INNOVATION FOR FINANCE AND MOBILITY

Dal 1980 leadership, competenza, flessibilità, innovazione

www.moltiplytech.com

Veicoli, prospettive a confronto

MOTORIZZAZIONE ELETTRICA? È ANCHE UN FATTO DI CULTURA

Il mercato delle vetture e del trasporto, l'orientamento dei privati, l'evoluzione e le opportunità del noleggio a lungo termine.

di **Roberto Neglia** - Direttore Responsabile Lease News



Innanzitutto partiamo da un dato di fatto. L'Italia mostra un mercato, sia per le autovetture sia, ancor di più, per i veicoli industriali, tra i più vivaci in Europa. Dove siamo indietro è certamente nel segmento dell'auto elettrica. Discorso diverso per i camion. Il futuro del mercato delle vetture e del trasporto, l'orientamento e l'approccio dei clienti privati, l'evoluzione e le prospettive del noleggio a lungo termine, sono stati al centro delle riflessioni di **Cristiana Petrucci**, Responsabile Centro Studi e Statistiche UNRAE, **Giovanni Rainone**, Brand Director Man Financial Services, **Giulio Salvadori**, Direttore dell'Osservatorio Connected Vehicle & Mobility del Politecnico di Milano, e **Claudio Zirilli**, Responsabile Leasing e Rental Banca Ifis. Tutti protagonisti sul palco del Salone del leasing 2026.
La fotografia dell'andamento delle autovetture rileva 1.270.000 immatricolazioni nei primi nove mesi dell'anno, pari a un +8,7% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno, anche se ancora al di sotto del dato pre-pandemia registrato nel 2019. L'auto resta centrale negli spostamenti per il 62%

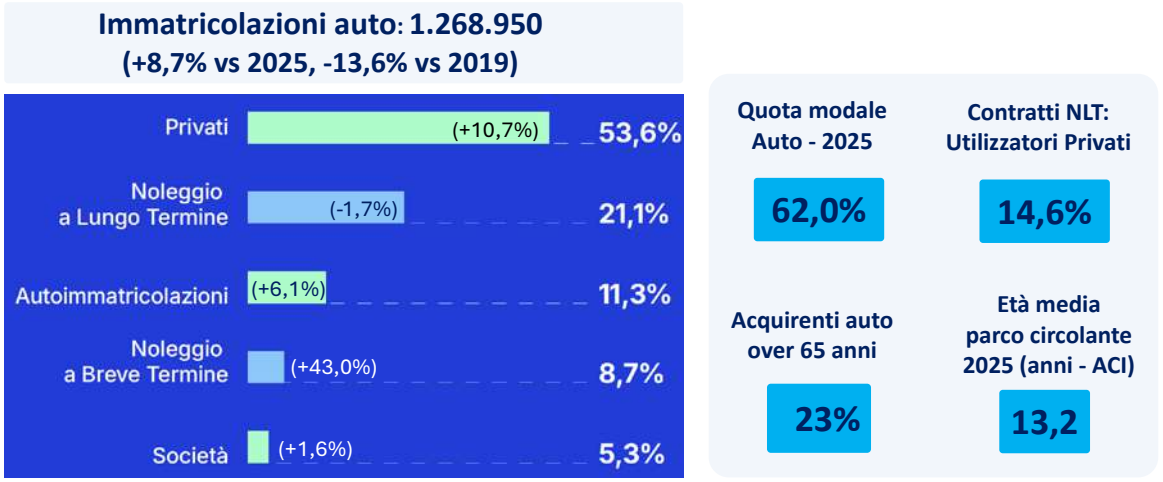
degli italiani, ma l'età media degli acquirenti sale ed è particolarmente alta: il 23% dei nuovi acquirenti ha più di 65 anni e la fascia tra i 55 e i 64 anni copre il 25% del mercato. E più si va avanti con l'età, naturalmente meno si tende a innovare. Questo si somma a un parco circolante che, secondo l'ACI, supera i 13 anni di vita media e che per quasi un quinto è composto da auto di classe compresa tra Euro 0 ed Euro 3, quindi con più di vent'anni. Oltre al tema ambientale, per dei veicoli così vetusti, c'è ovviamente anche quello della sicurezza stradale.

"*Il mercato auto in questi primi nove mesi del 2026 è stato sicuramente sostenuto dai clienti privati, cresciuti del 10,7% e arrivati al 53,6% del totale, aiutati dagli incentivi per l'acquisto di vetture elettriche partiti alla fine di ottobre 2025*", ha spiegato **Petrucci**. "*Una spinta importante è arrivata anche dal noleggio a breve termine, che ha raggiunto una quota dell'8,7%, segnando un +43% in volume, grazie anche al positivo andamento del turismo e agli eventi sportivi invernali che hanno spinto il rinnovo delle flotte. Il noleggio a lungo termine, invece, è rimasto sostanzialmente stabile quest'anno, dopo il recupero messo a segno nel 2025, e copre oltre un quinto del mercato, e sta diventando un canale a cui si rivolgono anche i privati, che nei primi nove mesi dell'anno sono stati il 14,6% degli utilizzatori del NLT*".

Note meno brillanti per l'elettrico. "*Sicuramente gli incentivi hanno aiutato i BEV (Battery Electric Vehicle, ndr) nei nove mesi dell'anno*", commenta **Petrucci**, "*ma nel momento in cui il loro effetto propulsivo si è esaurito siamo tornati a quote più ordinarie, intorno al 6% ogni mese*". Grecia, Portogallo e alcuni Paesi dell'Est Europa mostrano quote di mercato più elevate della nostra che, a settembre 2026, è risultata pari a circa un quarto di quella dell'Europa a 31 esclusa l'Italia. Dal confronto con il reddito medio pro capite emerge una considerazione interessante: il costo elevato per l'acquirente italiano forse non spiega tutto e non è l'unica barriera all'ingresso. A settembre 2026 l'Italia è risultata terzultima per quota di nuove immatricolazioni 100% elettriche, davanti soltanto a Polonia e Croazia. Non è quindi solo una questione di reddito.

"*In effetti*", chiosa **Salvadori**, il cui Osservatorio ha svolto analisi specifiche proprio sul *sentiment* dei privati con un carotaggio annuale: "*da un lato c'è uno zoccolo duro di italiani che dell'elettrico proprio non vuole saperne: sono il 40% degli automobilisti e la quota è stabile da tre anni. Dall'altro registriamo la percezione di molta confusione sul prodotto. Una parte consistente di questo 40% dichiara di voler aspettare l'ultimo momento utile prima dell'eventuale stop previsto dalla normativa europea a partire dal 2035, prima di decidere cosa fare. Una percentuale significativa tra questi intende acquistare un'auto con motore a combustione poco prima che scatti il divieto di immissione in commercio, così da averla a*

Il mercato italiano delle autovetture – 9 mesi 2026





Giulio Salvadori e Cristiana Petrucci

disposizione per 10 o 20 anni". Diverso è il discorso per le flotte, sostenute dai *fringe benefit*, dove la penetrazione dei BEV procede in modo sostanziale.
C'è dunque anche un gap culturale da superare, rispetto al quale di certo gli incentivi "mordi e fuggi", che hanno effetto sul momento e poi vedono il mercato tornare a quote ordinarie, non sono la soluzione più efficace. Resta poi il tema dei "fattori abilitanti": oltre allo sviluppo capillare delle infrastrutture di ricarica, oggi collocate per quasi il 70% nel Nord Italia, contano la loro effettiva manutenzione e funzionalità. Infine c'è anche una questione di corretta informazione del cliente, ad esempio sui punti di ricarica.
A fine settembre le colonnine distribuite sul territorio erano 85.000, 17.000 in più di un anno fa, e il 50% è di tipo fast o ultra fast. Un elemento certamente poco noto è che, paradossalmente, avendo un parco circolante elettrico più ridotto rispetto ai principali Paesi europei, l'Italia beneficia di un rapporto tra colonnine e veicoli ben più favorevole: un punto di ricarica ogni 6 veicoli elettrici, contro uno ogni 8 in Francia, uno ogni 12 in Germania e uno ogni 16 nel Regno Unito. "*Ma il consumatore questo ancora non lo percepisce*", osserva **Salvadori**.
Al contempo c'è il caro energia: il consumatore che non si è ancora avvicinato all'elettrico non lo percepisce come una barriera particolarmente rilevante, mentre chi ha già acquistato un'auto elettrica comincia a guardare al costo della ricarica.
E nell'ottica del leasing? "*Se è vero che in ambito automotive siamo forse il mercato più dinamico in Europa in termini di crescita, è altresì vero, come abbiamo già detto, che siamo la Cenerentola dell'elettrico*", sottolinea **Zirilli**. "*Se poi ci confrontiamo con i due principali mercati europei, Francia e Germania, l'esito è assolutamente stridente. La prima ha una penetrazione dell'elettrico superiore al 30%, mentre la seconda si attesta ormai intorno al 28%, tra l'altro con crescite molto rilevanti rispetto al 2025*".
Ricordiamo che questi due Paesi sono stati i principali promotori della cosiddetta transizione ecologica e degli obiettivi europei previsti per il 2035, ma tutto questo è frutto di una serie di ragioni squisitamente legate alle politiche e alle strategie economiche adottate negli ultimi anni. Basti pensare a Volkswagen dopo il *Dieselgate*, alla stessa Stellantis nel periodo di Tavares o a Renault, che ha ampliato notevolmente la gamma elettrica: i governi hanno sostenuto le nuove motorizzazioni con in-

centivi ricorrenti e consolidati nel tempo, oltre che con ampie disponibilità di investimenti, spingendo così gli utenti verso i nuovi veicoli.
"*Questo si collega al tema dell'approccio culturale e di informazione, perché vediamo che chi si avvicina all'elettrico e comincia a utilizzarlo difficilmente torna indietro, anche per la fruibilità e la piacevolezza di guida, oltre che per il risparmio, che nel caso della ricarica domestica consente di quasi dimezzare i costi*", aggiunge **Zirilli**. "*Quello che percepiamo però è che il sentiment stia cambiando e probabilmente anche il prezzo alla pompa di benzina e gasolio sta rappresentando una spinta concreta verso il cambiamento della clientela privata*".
A prescindere dagli incentivi, dunque, la soluzione elettrica potrebbe essere facilmente percorribile in futuro e il mondo del leasing si aspetta comunque una crescita. Senza dimenticare che in Italia i veicoli immatricolati sono quasi 42 milioni, cioè 700 ogni 1.000 abitanti, contro i 500 della Germania, e che oltre il 20% ha più di vent'anni e dovrà quindi giocoforza essere sostituito, prima o poi.
Le plug-in, che sembravano una soluzione transitoria e di breve durata, poco appetibili e poco interessanti, con un semplice intervento sui *fringe benefit* aziendali sono letteralmente esplose, e oggi non si può non averle in gamma, pena il mancato ingresso nelle flotte. "*Ricordo a tutti che in Cina ci sono 112 brand di autovetture e 63 diversi costruttori, che stanno spingendo sull'ibrido, oltre ad avere veicoli molto evoluti in ambito elettrico*", chiosa **Zirill**i.
L'evoluzione cinese riguarda anche il versante delle batterie: si stanno sviluppando le batterie allo stato semisolido e si è molto avanti anche su quelle allo stato solido, che aumenteranno notevolmente la densità energetica, e quindi l'autonomia, oltre alla velocità di ricarica. Ma i costruttori del Dragone stanno ponendo anche una sfida radicalmente nuova al mercato, che coinvolge evidentemente anche finanziarie, società di leasing e società di noleggio.
Veniamo infatti da un mondo in cui ogni brand, ogni costruttore occidentale tradizionale, aveva la propria *captive*, con cui faceva politiche sia di prezzo sia di prodotto, decidendo di volta in volta cosa spingere. Con l'ingresso dei costruttori orientali la situazione cambia, per la semplice ragione che la maggior parte dei loro brand non dispone di una finanziaria. Si aprono così ampi spazi per accordi di riacquisto delle vetture a fine noleggio o a fine leasing, direttamente con il costruttore. Questo



Claudio Zirilli

potrebbe aiutare molto a gestire la complessità di un mercato in cui non sono chiare le tempistiche della transizione verso l'elettrico, né le logiche legate all'ibrido, né quali tipologie di vetture si imporranno nei prossimi anni e diventa quindi davvero complesso capire e definire i valori residui, sia nel leasing sia, soprattutto, nel noleggio. Anche perché è inevitabile che, di fronte alla moltitudine di produttori cinesi, seguirà una fase di concentrazione, in cui qualche marchio potrebbe gradualmente scomparire o essere inglobato.

Il veicolo industriale, intanto, tira**.** "*Vediamo un leggero rallentamento, perché ovviamente l'imprenditore sta pensando anche ad altro e magari sposta leggermente in avanti l'acquisto, ma all'interno di un mercato che consideriamo alto*", commenta **Rainone**. "*Già l'anno scorso c'era stata una leggera flessione rispetto a un anno precedente molto positivo; quest'anno, a settembre, siamo a +4% in Italia e +5% in Europa. Un mercato, dunque, che si consolida su un livello di 24.000 veicoli pesanti, o 27.000 se consideriamo anche i medi, che noi operatori del settore riteniamo solido anche alla luce delle serie storiche e che vedrà l'anno chiudersi su questi livelli*", aggiunge.

Inoltre, in Europa in generale e anche in Italia, il parco circolante è molto vecchio e ha quindi bisogno di essere sostituito, con uno stimolo che arriva dall'introduzione di motori molto più efficienti e, indirettamente, dall'aumento del prezzo del gasolio alla pompa. Quanto alle aspettative, le flotte europee indicano che nel prossimo triennio la maggior parte continuerà a investire: oltre il 50% dichiara che lo farà e, guardando alla nazionalità, l'Italia è sempre tra i Paesi con le risposte più alte. C'è ancora una forte domanda di leasing nel veicolo industriale, perché è un prodotto flessibile, che si presta molto bene anche come abilitatore della transizione per gestire questa fase, e c'è una forte richiesta di servizi aggiuntivi: dati, contratti di manutenzione, pacchetti inclusi nel leasing. Il prodotto è strutturato proprio per dare questa risposta.

Quanto all'elettrificazione, "*benché la richiesta del regolatore europeo sulla riduzione delle emissioni sia partita dal camion, c'è ancora molta meno consapevolezza dell'esistenza del camion elettrico rispetto al settore auto*", aggiunge **Rainone**. "*In realtà i camion elettrici ci sono, la tecnologia c'è, tutti i costruttori ce l'hanno: noi, ad esempio, abbiamo tutta la gamma elettrificata. Oggi la migliore performance arriva a 700 chilometri di autonomia, ben più*



Giovanni Rainone

di quanto si percorra tra le soste obbligatorie degli autisti. E le batterie a 13 anni sono ancora al 50%, cioè si dismette prima il camion".

Ma se non si può obbligare con successo un consumatore a comprare, tanto meno lo si può fare con un'azienda, che deve fare i conti con la sostenibilità di quel costo. I dati ci dicono che l'85% dei trasporti in Europa avviene su percorrenze inferiori a 550 km al giorno, per via dei tempi di carico e scarico, del fermo tecnico e del riposo dell'autista. "*Finora l'acquisto elettrico è stato guidato da logiche di comunicazione e marketing, accompagnando l'azienda verso un percorso di sostenibilità, ma ormai per molti modelli di business l'elettrico diventa una scelta possibile: lo vediamo nella distribuzione locale e in alcune applicazioni in cui finalmente il business case comincia a essere praticabile*", aggiunge **Rainone**. Quello che a questo punto manca è un quadro di incentivi più stabile, come c'è stato in altri mercati e, molto più che nell'auto, c'è un tema di infrastrutture, perché il camion ha ovviamente bisogno del *megawatt charging*.

La riflessione sul trasporto si è conclusa con il tema dei dati. Il settore automotive, secondo una recente indagine del Politecnico di Milano, si colloca sotto il settore tecnologico e sopra tutti gli altri settori per quanto riguarda l'innovazione in termini di SDV - *software defined vehicle* (le cui funzioni, caratteristiche e prestazioni fondamentali sono controllate, aggiornate e potenziate principalmente tramite software), di AI, di guida autonoma, di manutenzione predittiva che segnala in anticipo un possibile guasto, e di supporto alle decisioni, ad esempio per un fleet manager che deve gestire la flotta con dei chatbot evoluti dotati di AI in grado di aiutarlo a pianificare. "*Alla base di tutto, appunto, c'è il dato, e se è sporco, se non è di qualità, anche gli algoritmi fanno fatica*", conclude **Salvadori**, "*oggi abbiamo soprattutto un tema di interoperabilità del dato, cioè ogni azienda del settore automotive usa il suo format, il suo standard, la sua nomenclatura dei dati". Dalle indagini dell'Osservatorio PoliMi su un centinaio di produttori di veicoli a livello internazionale emerge che "i produttori raccolgono tantissimi dati, stanno evolvendo verso l'auto che diventa software, ma sono poco disposti a condividerli con altri attori e questo limita i servizi che si possono offrire a livello di ecosistema*".

Un mercato che cresce a doppia cifra

LEASING IMMOBILIARE: TRA RIGENERAZIONE, SOSTENIBILITÀ E VALORE DEGLI ASSET

Sul comparto pesano l'assorbimento patrimoniale, spread sempre più compressi e tempi autorizzativi incompatibili con l'impresa. Il confronto tra ANCE, World Capital, Alba Leasing e Hypo Vorarlberg Leasing.

A cura della **redazione di Leasenews**



Nel mondo del leasing tradizionalmente l'immobiliare rincorre da sempre Auto e Beni strumentali, ma il 2026 gli sta regalando numeri di tutto rispetto: nei primi nove mesi dell'anno lo stipulato è cresciuto di circa il 22% rispetto allo stesso periodo del 2025, trainato in particolare da hotel, logistica, uffici e in generale immobili "costruiti". È stato questo il punto di partenza delle riflessioni su "Il leasing immobiliare tra rigenerazione, sostenibilità e valore degli asset", moderata da **Laura Cavestri** (Il Sole 24 Ore), che ha visto confrontarsi **Marco Clerici**, Head of Research & Advisory di World Capital, **Christian Fischnaller**, Direttore Commerciale di Hypo Vorarlberg Leasing, **Flavio Monosilio**, Direttore Affari Economici e Centro Studi di Ance e **Stefano Rossi**, Amministratore Delegato di Alba Leasing.

Perché dal dinamismo del mercato immobiliare dipende quello del leasing immobiliare, la prima fotografia di un mercato sano è affidata a **Clerici**, che con World Capital monitora da vent'anni il commercial real estate, cioè tutto ciò che non è residenziale. "*Nei primi nove mesi del 2026 gli inve-*

stimenti hanno raggiunto 9,8 miliardi di euro, dopo il record di 12 miliardi dello scorso anno, che è l'obiettivo da replicare. Anche il retail, dato per morto dopo il Covid, ha recuperato terreno: high street e centri commerciali tornano a essere comprati e venduti, un segnale positivo per tutto il sistema Paese".

Due settori spiccano per ragioni diverse. La prima è la logistica, che dopo la pandemia è diventata un asset strutturale dell'economia. Prima del Covid gli investitori chiedevano rendimenti di almeno l'8%, oggi si accontentano del 5-5,5%. "*Significa che un capannone in mezzo alla campagna pavese viene considerato a rischio come un ufficio a Milano, e questo deve far riflettere. Sono due asset completamente diversi, ma il mercato finanziario li vede così*" chiosa **Clerici**. In Italia si contano 52 milioni di metri quadrati di superfici logistiche, tra *transit point*, "Ce.Di." e altre strutture, e circa il 4,5% è oggetto di leasing, secondo l'Atlante della logistica che World Capital realizza ogni anno con l'Università di Castellanza.

Il secondo è l'hotellerie. World Capital in questo caso ha mappato tutti gli alberghi delle 12 principali città italiane: anche qui la quota in leasing è in linea con quella della logistica, ma con forti differenze territoriali. Bari, per esempio, ha cambiato completamente la propria struttura proprietaria negli ultimi sette-otto anni, mentre a Bologna oltre il 15-20% delle camere esistenti è oggi finanziato in leasing. "*L'appetito degli investitori, insomma, non manca*", ha sottolineato **Laura Cavestri**, "*semmai a scarseggiare è l'offerta più che la domanda*".



Marco Clerici

IL PIANO CASA E LE NUOVE FORME DELL'ABITARE

Prima di entrare nel tema dell'housing, **Monosilio** ha inquadrato il contesto macroeconomico. "*Usciamo da cinque anni di forte espansione degli investimenti, culminata nel settore delle costruzioni con il PNRR. Il 2027 rappresenta una soglia oltre la quale le aspettative diventano meno chiare e con esse rischiano di affievolirsi quelli che Keynes chiamava gli spiriti animali degli investitori privati*". Eppure il bisogno di investire resta.

In questo cambio di scenario si colloca il "Piano casa", il decreto legge 66 di aprile 2026, convertito a luglio "*non descrive un bisogno, cerca soluzioni a un bisogno che c'era già: quello delle fasce più fragili, i cui redditi sono cresciuti molto meno dei prezzi delle abitazioni, e quello delle aziende che non riescono a trovare personale disposto a trasferirsi perché gli affitti sono troppo alti rispetto agli stipendi*", spiega **ANCE**. Gli obiettivi del provvedimento sono condivisibili, ma manca chiarezza sulla convenienza per i privati che vogliono intervenire, soprattutto nella parte di partenariato pubblico-privato.

Qui entrano in gioco finanziatori e società di leasing, perché il nuovo *housing* andrà oltre l'abitazione tradizionale per le famiglie: *student housing, senior housing*, nuove strutture ricettive nei centri urbani. Anche una regolamentazione degli affitti brevi potrebbe ampliare l'offerta di posti letto a condizioni diverse da quelle degli alberghi. Servono però format e strumenti capaci di mettere insieme promotori immobiliari, Comuni - che devono continuare a governare il proprio carico urbanistico - investitori e finanziatori. Con un vantaggio di partenza: "*Se parliamo di rischio abitazione, siamo ben sotto il 2% di default sui mutui. E poiché gli interessi remunerano soprattutto il rischio, ci sono le condizioni per abbassare i costi di accesso*". L'housing, conclude Monosilio, potrebbe sostenere un nuovo ciclo di investimenti, indispensabile per un'economia che negli ultimi quindici anni ha pagato con una crescita dello "zero virgola" il drastico calo degli investimenti.

HOTEL E ALLOGGI PER I DIPENDENTI

Dall'osservatorio di Bolzano, **Fischnaller** ha rappresentato un territorio sotto pressione. Nel 2025 l'Alto Adige ha sfiorato i 38 milioni di pernottamenti, a fronte di circa 500.000 abitanti, al punto che l'Amministrazione provinciale ha bloccato la costruzione di nuovi alberghi. Le strutture esistenti continuano però a investire moltissimo, puntando sulla qualità più che sulla quantità, e qui il leasing può essere uno strumento molto utile. Spesso, quando si acquista per un cliente un immobile datato, si gestisce anche la ristrutturazione: "*Per noi questo è pane quotidiano*".
Il fenomeno nuovo, invece, è la domanda di finanziamenti, anche in leasing, per gli alloggi del personale. Molti dipendenti degli hotel arrivano da fuori e gli albergatori acquistano appartamenti, condomini, pensioni e bed & breakfast da destinare ai propri collaboratori. "*Riscontriamo un forte interesse, ma non è facile finanziare tutte queste categorie, perché ciò che catastalmente è residenziale per noi diventa difficile*", aggiunge **Fischnaller.** Per questo, nonostante l'autonomia della Provincia, "*c'è assolutamente ancora da fare, tuttavia servirebbe un intervento del legislatore sull'IVA per il residenziale, perché le aziende che comprano appartamenti per i dipendenti oggi si scontrano con uno svantaggio fiscale*".
Sul fronte delle imposte, il leasing non residenziale conserva invece un vantaggio decisivo: "*Con il leasing posso dedurre il costo del bene in 12 anni, altrimenti lo devo ammortizzare in 33. È il più grande fattore a favore del leasing immobiliare*".

IL NODO RWA

Ma esiste ancora un pregiudizio del mondo bancario verso l'immobiliare? "*Più che di pregiudizio parlerei di cautela*", ha risposto **Rossi**. A partire dal 2024 i regolatori, BCE in testa, hanno lanciato al sistema bancario diversi warning sul rischio che le tensioni immobiliari statunitensi si trasferissero in Europa e le banche hanno applicato quella prudenza a tutti i comparti, società di leasing comprese. "*Ma il leasing immobiliare non è il demonio, fatemelo dire, anzi! Perché un conto è finanziare un capannone in mezzo al nulla, un altro uno studentato, settore oggi in pieno boom, o un albergo: l'appetibilità è diversa, sia per gli investitori sia per le società di leasing*".
Il problema atavico del prodotto, secondo **Rossi**, è l'assorbimento patrimoniale (RWA) rapportato alla redditività, che penalizza in particolare proprio il leasing immobiliare. Negli ultimi anni la compressione degli spread sugli altri prodotti, a partire dallo Strumentale, dove tutti hanno fatto a gara per finanziare e rifinanziarsi tramite cartolarizzazioni, ha spinto a ribilanciare i portafogli. E poiché dal 2024 il settore Immobiliare non ha evidenziato criticità rilevanti, quel ribilanciamento ha portato a un +9% nell'anno in corso. Ma ha inciso anche sul pricing: "*Sull'immobiliare siamo passati da spread intorno al 2,50 a valori che oggi vediamo normalmente fra 1,20 e 1,50. Secondo me ingiustificati*".

Per un prodotto che non può essere standardizzato, che richiede un lavoro consulenziale per superare complessità burocratiche e amministrative e che dura 12-15 anni, "*il valore che il mercato sta esprimendo è troppo basso*". La concorrenza va a vantaggio dei clienti e dell'effetto leva degli investitori, ma il trade-off tra RWA e redditività ha spostato l'originazione verso il breve termine, auto e strumentale, a scapito dell'immobiliare. Che pure, quando fatto bene e con un buon prenditore, garantiva per 10-12 anni "*uno zoccolo duro di redditività, con spread sopra il 2%, anche quando i tassi sono scesi*". Le operazioni stipulate oggi avranno invece un impatto sulla marginalità per tutta la loro durata. "*Le banche non possono non avere il leasing, ma ragionano sull'intera relazione con il cliente: presa in modo asettico, la singola operazione a volte arriva a malapena al break even. Però il servizio va dato*".
Gli investitori restano comunque molto interessati a rifinanziare l'immobiliare e operatori specializzati si rivolgono alle società di leasing per acquistare asset rimpossessati o crediti deteriorati legati a immobili, hotel e studentati in primis. Diverso il caso del capannone, che ha perso appetibilità sia in fase di rifinanziamento sia nel remarketing.

PRIMA RIGENERARE, POI RIQUALIFICARE

Dal dibattito è emerso chiaramente che oggi un immobile non certificato, non riqualificato e non digitalizzato non sta sul mercato. Eppure persino a Milano il 70% del parco uffici ha bisogno di interventi e, tra costi di ristrutturazione e inflazione, la rigenerazione fatica ad arrivare a terra.
Per **Clerici** si tratta di un'opportunità per il leasing, perché è una trasformazione strutturale e molto dipende da chi è il proprietario. Nella regione logistica milanese il 45% degli immobili appartiene ormai a fondi istituzionali e sono tutti immobili di qualità, anche sotto il profilo energetico. L'hotellerie sta per-

correndo, in tempi più brevi, la stessa strada già fatta da logistica e uffici: separazione tra chi usa il bene e chi lo detiene, finanziarizzazione, arrivo di capitali stranieri. Un processo in corso nelle grandi città, ma anche, ha confermato **Fischnaller**, in territori come il Trentino e in Alto Adige. Molti fondi comprano immobili logistici esistenti e li trasformano.

Monosilio rovescia la prospettiva: "*rigenerare e riqualificare sono legati da un rapporto di causa ed effetto. Quanto di quel 70% di uffici milanesi si trova in zone rigenerate o con prospettive di sviluppo?*". Milano è una città che ha una visione di sé e la mette in gioco ed è così che la vedono il resto del Paese e l'Europa. Gli investimenti vanno dove c'è una prospettiva di crescita, e per questo gli amministratori devono avere una visione di medio-lungo periodo. "*A Roma le pratiche urbanistiche più complesse richiedono 10-15 anni per arrivare al permesso di costruire. Qual è l'imprenditore che può aspettare 15 anni per far partire un investimento?*", aggiunge. Sono aspetti che condizionano un intero ecosistema imprenditoriale, di cui il leasing è uno dei protagonisti e potrebbe esserlo sempre di più se queste iniziative trovassero una strada meno impervia per svilupparsi.

LE PROSPETTIVE PER IL 2027

Con mesi elettorali alle porte, in Italia come negli Stati Uniti, e la legge di bilancio in discussione, l'ultimo giro di tavolo è stato inevitabilmente dedicato alle attese per il 2027. **Clerici** sintetizza: "*Positivo, con cautela. Affidarsi a dati e numeri e stare sempre attenti a quello che si fa ogni giorno*". **Monosilio** auspica misure che tengano conto degli effetti complessivi sull'economia e non solo di quelli elettorali, e che si chiuda la stagione di una "*economia del caos*" che fa salire i prezzi di tutto, compresi quelli degli strumenti finanziari chiamati a coprire un rischio troppo elevato.

Fischnaller vede positivamente l'andamento del mercato, per quest'anno come per il prossimo: "*abbiamo una casa madre austriaca e posso dire che da fuori l'Italia viene percepita molto più positivamente di quanto ci vediamo noi*". **Rossi** conferma la sua visione positiva: "*ci sono tante opportunità e tanto lavoro da fare, la vera scommessa è quella su cui l'associazione sta lavorando con grande impegno: migliorare la percezione del prodotto nel mondo bancario e ottenere, a livello italiano ed europeo, una revisione della normativa sugli RWA*".



Flavio Monosilio, Christian Fischnaller e Stefano Rossi moderati da Laura Cavestri (Il Sole 24 Ore)

Semplificazione, liquidità e una nuova narrazione, le parole chiave per il 2027

LEASING STRUMENTALE, L'IPERAMMORTAMENTO CORRE

Dopo il +15% del 2025, il segmento si assesta nei primi nove mesi del 2026. Intanto gli ordini di macchine utensili sul mercato interno risalgono.

di **Roberto Neglia** - Direttore Responsabile Lease News



Lo strumentale resta uno dei pilastri del leasing. I primi nove mesi del 2026 si chiudono con un -0,9%, dopo il +15,1% dell'anno scorso. Un assestamento. Per fare il punto sul comparto, si sono confrontati **Stefania Pigozzi**, Responsabile Centro Studi UCIMU-Sistemi per produrre, **Salvatore Saulino**, Amministratore Delegato di UniCredit Leasing, **Stefano Schiavi**, Deputy General Manager e Chief Operating Officer di BNP Paribas Leasing Solutions Italy, **Massimo Tripuzzi**, Direttore Generale di Crédit Agricole Leasing Italia e **Raffaele Spallone**, dirigente della Divisione II del Ministero delle Imprese e del Made in Italy, che si occupa di digitalizzazione delle imprese, innovazione e analisi dei settori produttivi, intervenuto in collegamento.

GLI ORDINI DI MACCHINE UTENSILI TORNANO A SALIRE

Il punto di partenza sono i dati di UCIMU, all'indomani della chiusura della fiera BIMU, la biennale della macchina utensile, robotica e automazione. "*La manifestazione si è chiusa con un mood decisamente positivo da parte dei circa 400 espositori*", racconta **Pigozzi**. "*Ci sono stati tantissimi contatti con clienti già consolidati, ma soprattutto tantissimi nuovi contatti, un segnale particolarmente positivo per il mercato interno, a cui BIMU si rivolge soprattutto*". Un risultato che ha contraddetto le aspettative della vigilia, decisamente modeste.

Nel terzo trimestre del 2026 la raccolta ordini è cresciuta del 10,5% rispetto allo stesso periodo

del 2025, ma con un andamento molto divergente: +25% circa sui mercati esteri, -7% su quello interno. Un dato ancora negativo che va però letto in progressione: tra la fine del 2025 e il primo semestre del 2026 gli ordini interni erano scesi di circa il 30%, mentre nel terzo trimestre è iniziato il recupero. "*Ci viene confermata una grandissima richiesta di offerte da parte degli utilizzatori, che però, vista l'incertezza del momento, fatica a concretizzarsi in ordini, soprattutto per i progetti di investimento di grandi dimensioni*", annota **Pigozzi**. Pesa anche il fatto che l'iperammortamento sia diventato di fatto operativo solo da giugno. Quando viene introdotta una misura c'è sempre una certa lentezza nella partenza, ma trattandosi di una misura triennale c'è un orizzonte temporale ampio per investire. L'attesa del settore è per un finale d'anno e un inizio 2027 ancora in recupero.

Quanto all'export, la crescita è concentrata in alcune aree. Nei primi sette mesi dell'anno le vendite negli Stati Uniti sono aumentate del 15%, per il quinto anno consecutivo, sulla spinta del *reshoring* dell'industria americana. Gli USA valgono oggi il 21% delle esportazioni del settore, contro il 9% del secondo mercato, e considerando anche Canada, Brasile e Messico l'intero continente americano arriva al 30%. A trainare sono i settori aerospazio e difesa, energia e infrastrutture legate all'intelligenza artificiale. Segnali positivi anche dalla Germania, appunto il secondo mercato di sbocco oltre che principale concorrente delle aziende italiane: +15% nei primi sette mesi del 2026, dopo un -25% del 2025, mentre la raccolta ordini dei costruttori tedeschi sul mercato interno torna a crescere dopo tre anni di calo. Questi numeri lasciano intravedere un'inversione di tendenza e la ripartenza dell'economia tedesca.

IPERAMMORTAMENTO: 30.000 DOMANDE E OLTRE 8 MILIARDI

Contrariamente alla lentezza della messa a terra percepita dal mercato, i dati del Ministero delle Imprese e del Made in Italy raccontano una misura partita con forza. "*Ad oggi le istanze inviate sono circa 30.000, per oltre 8 miliardi di investimenti complessivi*", spiega **Spallone**. La legge di bilancio consente di agevolare gli investimenti avviati dal 1° gennaio, ma la piattaforma è operativa solo da giugno: da allora il flusso di domande è stato costante, settimane di agosto a parte. "*Rispetto a*



Stefania Pigozzi

strumenti precedenti, come l'iperammortamento di Industria 4.0 o la Transizione 5.0, è una misura che è partita in maniera molto forte, anche perché l'orizzonte triennale consente alle imprese di pianificare". Circa il 95% degli investimenti riguarda i beni dell'Allegato IV, in linea con le misure precedenti, mentre l'autoproduzione di energia per autoconsumo si attesta intorno al 3-4%. A guidare la domanda è il Nord, coerentemente con la maggiore densità di imprese, con la Lombardia che assorbe il 23-24% degli investimenti, seguita dal Veneto con circa il 14% e dall'Emilia-Romagna con il 9%. Ma alcune regioni del Sud registrano tassi di assorbimento superiori al passato. A cominciare dalla Campania, che si attesta intorno al 7%, "*un risultato vivace, specialmente se confrontato con quello dell'Emilia-Romagna, e anche la Puglia mostra dati interessanti*", chiosa **Spallone**. Una scomposizione per codice Ateco non è ancora disponibile, ma il manifatturiero, già dominante, ha aumentato il proprio peso rispetto a Transizione 4.0 e 5.0, con buoni tassi anche nei servizi. Penalizzata invece l'agricoltura, perché le modalità con cui le aziende agricole tengono il bilancio si conciliano poco con la forma dell'agevolazione.

In apertura del Salone del Leasing il Vicepresidente di Confindustria per Credito, Finanza e Fisco, **Angelo Camilli**, si è domandato se basteranno le risorse. "*Il cavallo ha sete e l'acqua, in generale, non è mai abbastanza, anche perché finito il PNRR ci muoviamo in un contesto di risorse scarse*" – ammette **Spallone** – *"ma con una misura che ha un effetto così positivo sul mercato sarà difficile immaginare che nelle prossime leggi di bilancio non ci sia una proroga",* precisando che ovviamente è una sua opinione personale, non del governo.

L'orizzonte triennale dell'iperammortamento, che da un lato può aver allungato i tempi delle decisioni di investimento, secondo **Pigozzi** offre un vantaggio industriale al sistema Italia. Gli utilizzatori possono pianificare meglio gli investimenti dimensionalmente più importanti, mentre i costruttori evitano le tensioni registrate in passato con le misure annuali: tempi di consegna strettissimi per la produzione dei macchinari e un forte aumento delle importazioni dai Paesi concorrenti che hanno le macchine disponibili a magazzino. "*Di fatto è una forma di tutela indiretta del mercato italiano, senza protezionismo*".

IL LEASING SI ASSESTA, E CRESCE NEI CONTRATTI

E il leasing? Dicevamo dell'assestamento dello strumentale, che **Schiavi** invita a leggere su un orizzonte più lungo: "*Il 2025 è stato un balzo in avanti che ha recuperato il -9,5% del 2024*". Lo scorso anno il leasing finanziario era cresciuto del 18%, in tutti i mesi dell'anno, trainato in particolare da macchinari non targati per l'edilizia civile e stradale, macchine agricole e macchine per la deformazione dei metalli, mentre l'operativo aveva segnato un +4,2%, soprattutto nelle macchine per l'elaborazione dati. Quest'anno il finanziario è a -1,4% nei volumi ma a +8% nel numero dei contratti, e l'operativo a +1,6%, con un +6,7% nei contratti: nel complesso i contratti di leasing crescono del 7,3%.

"*Se guardiamo al biennio o al triennio, quindi, non vediamo grandi scostamenti, ma qualcosa è successo*". Il comparto migliore del 2025, i beni non targati per l'edilizia, risente dell'arrivo a scadenza del PNRR. E il ritardo dell'iperammortamento, come confermano le reti commerciali, ha pesato in maniera significativa. Sullo sfondo, un tema di fiducia: già l'analisi previsionale dell'Istat di giugno segnalava che, mentre quella dei consumatori si era rafforzata da maggio, la fiducia delle imprese, in particolare nelle costruzioni e nei servizi di mercato, continuava a deteriorarsi. "*Alla fine, è una questione di fiducia e di visibilità sul medio-lungo periodo. A noi società di leasing spetta il compito di migliorare il nostro ruolo di facilitatori degli investimenti che trasformano la struttura produttiva delle imprese*", conclude **Schiavi**.

LIQUIDITÀ SOTTO PRESSIONE, MA VANNO BENE I PICCOLI TICKET

"*Mi dichiaro subito ottimista, per natura e perché chi gestisce un'azienda deve esserlo*", esordisce **Saulino**, "*lo scenario resta però complesso. Il caro energia e quello dei carburanti, che ha portato anche al recente decreto sulla moratoria per gli autotrasportatori, sono una miccia che si propaga a tutti i settori e drena liquidità verso il circolante, a scapito degli investimenti più complessi e di maggiori dimensioni, che richiedono processi decisionali più lunghi*". A questo si aggiungono le tensioni geopolitiche e il costo del denaro. Dopo una partenza lenta dell'iperammortamento, lo sblocco ha portato un ottimo secondo trimestre e poi un assestamento nel terzo. UniCredit Leasing è andata in controtendenza: nei primi nove mesi lo

strumentale cresce dell'8-9%. Il rallentamento si è concentrato sulla fascia medio-alta degli investimenti, mentre la crescita è arrivata dai ticket sotto i 50.000 euro, investimenti già programmati per efficientare o modernizzare gli impianti, intercettati grazie alla rete capillare sul territorio. "*Per le PMI è importante intercettare il fabbisogno finanziario prima che si trasformi in una semplice richiesta di credito bancario*", sintetizza **Saulino**.

Un'analisi condivisa da **Tripuzzi**, che descrive un mercato a più velocità. Le operazioni di taglia contenuta, legate alla sostituzione di singoli beni, a piccole linee di produzione o a investimenti dettati dall'emergenza, hanno registrato una domanda in forte crescita anno su anno. Nella fascia intermedia la domanda è cresciuta, ma in modo più riflessivo, tra valutazioni dei business plan, dei costi e dei benefici fiscali. Sopra i 500.000 euro, nel segmento *mid* e *large corporate*, è stata invece più cauta: "*Non perché queste aziende non credano nell'innovazione: sono la forza motrice del Paese. Ma hanno processi interni più strutturati e valutazioni più articolate su mercati di approvvigionamenti e costi*" – analizza **Tripuzzi** – "*il tutto in un contesto di costi energetici elevati e di un PIL rimasto sotto l'1%, ma il bilancio dei primi nove mesi resta complessivamente positivo nonostante il contesto*". Ma con un monito: "*Semplifichiamo i procedimenti amministrativi, perché la complicazione si traduce spesso in un rinvio degli investimenti*".

SEMPLIFICARE ANCHE IL MODO DI RACCONTARE IL LEASING

La semplificazione, però, riguarda anche gli operatori del leasing. Lo strumento viene spesso "venduto" per la sua convenienza fiscale e per **Saulino**, approdato al settore tre anni fa dopo una lunga carriera nel corporate banking, serve una narrazione diversa. "*Abbiamo una responsabilità enorme, sia come società sia come associazione di categoria: raccontare il leasing in modo nuovo. Altrimenti continueremo a presentarlo come un prodotto troppo tecnico e complesso, che spaventa le PMI, con tempi lunghi, perizie e quant'altro*". Gli incentivi fiscali, come l'iperammortamento, sono necessari, purché stabili, ma il leasing ha molti altri pregi: la neutralità e la flessibilità, la possibilità di preservare la liquidità senza anticipare l'IVA, la possibilità di modulare anticipo e riscatto, una durata del contratto allineata all'obsolescenza del bene, un minore impatto sulla posizione finanziaria netta e sul rating. "*Come ha detto il Presidente della Repubblica*



Massimo Tripuzzi, Stefano Schiavi e Salvatore Saulino

nel suo messaggio di saluto al Salone del Leasing, è uno strumento prezioso. Alle PMI, ma spesso anche alle grandi imprese, manca un'anima finanziaria, un CFO strutturato: tocca a noi raccontarlo. Non compro un bene, ho in dotazione un servizio".

NÉ TAGLI NÉ PAURA: IL CORAGGIO DI INVESTIRE

Con ricavi esogeni e costi sotto pressione, c'è però il rischio di avvitarsi in una spirale di tagli? "*Il rischio è reale: il taglio dei costi è come il canto delle sirene per Ulisse*", avverte **Schiavi**, che richiama il cosiddetto *jaws effect*, la forbice tra andamento dei ricavi e dei costi. "*Per fare profitto i ricavi devono correre più dei costi. Ma i ricavi sono esogeni e i costi sono di breve periodo: tagliarli protegge il risultato nel breve. Se invece investo per trasformare la struttura dei costi e aumentare la produttività, ottengo un risultato nel medio-lungo periodo. Ci vuole coraggio*". La chiave, ancora una volta, è la semplificazione, interna ed esterna: "*Tendiamo sempre a rendere le cose troppo complesse, e facciamo fatica a semplificarle perché c'è sempre una resistenza al cambiamento*".

Coraggio è anche la parola di **Tripuzzi** sull'intelligenza artificiale, che a sua volta richiama il messaggio del Presidente della Repubblica: l'IA è uno strumento, non un obiettivo, da sviluppare e al tempo stesso controllare. "*Se comincio a controllare prima di essere attivo sbaglio, e sbaglio anche se sviluppo senza un ferreo controllo. Nessun algoritmo sostituirà la relazione con l'imprenditore e la capacità di consulenza. L'IA servirà invece a ridurre tempi, costi e rischi operativi del back office, liberando energie per ciò che fa davvero la differenza. Non opponiamoci al cambiamento*" – è l'invito – "*guidiamolo, indirizziamolo, sosteniamolo*".

CIRCOLARI IN ARRIVO E SEMPLIFICAZIONE CON CONTROLLO DELLA SPESA

In chiusura **Spallone** annuncia due circolari sull'iperammortamento: una dell'Agenzia delle Entrate sugli aspetti fiscali, con una parte dedicata al leasing, e una del Mimit sull'ambito soggettivo e oggettivo e sulle procedure, in particolare sulla piattaforma del GSE, con esempi pratici. "*Rispetto alla Transizione 5.0, la misura si è liberata degli oneri amministrativi imposti dal PNRR ed è estremamente semplificata, ma trattandosi di una misura orizzontale, non selettiva e in una fase di scarsità di risorse, la semplificazione va bilanciata con il controllo e il monitoraggio della spesa*".

Molte PMI, però, soprattutto a conduzione familiare, non sempre riescono a governare il cambiamento tecnologico. Per questo, secondo **Spallone**, sono fondamentali anche le azioni di contorno: i centri di competenza per la digitalizzazione e la consulenza alle imprese e il tavolo della meccanica avviato a settembre, che sta raccogliendo da vicino fabbisogni spesso più urgenti della semplificazione, a partire dalla mancanza di capitale.

LE PREVISIONI PER IL 2027

Per **Tripuzzi** il 2027 "*andrà bene, con fiducia, consulenza alle aziende e velocità di esecuzione*". **Schiavi** la riassume in tre parole: "*Cautela, perché dobbiamo guardare con attenzione a ciò che succede fuori di qui, selettività, perché le imprese sceglieranno i piani di investimento che portano più produttività, e opportunità, per tutti, perché il sistema Italia ha ancora bisogno di investire per migliorare*". **Saulino** conferma i budget già impostati: con un PIL atteso tra lo 0,6 e lo 0,8%, prevede per lo strumentale una crescita vicina alla doppia cifra, se non superiore, sostenuta dal rinnovamento del parco impianti e dall'efficienza energetica, a patto che il quadro normativo resti stabile e neutrale rispetto agli strumenti di finanziamento.


IL PRESUPPOSTO DI
OGNI OBIETTIVO È
LA DETERMINAZIONE.
SERVICE CREDIT®
collection lab
WWW.SERVICECREDIT.IT | INFO@SERVICECREDIT.IT

LEASING, I LIMITI DELLA SEMPLIFICAZIONE

Come garantire una migliore efficacia dello strumento senza pregiudicare le salvaguardie e garantendo la stabilità dei mercati? La risposta inevitabilmente passa dal contesto europeo, a cominciare dal Capo della Banking Regulation and Supervision Unit.

di **Emanuele Simoncelli** - Associate Partner KPMG



Tradurre la semplificazione regolamentare in un contesto di crescente complessità. Il quesito sul corretto bilanciamento è posto in apertura del confronto su "Le nuove frontiere del leasing tra regolamentazione e innovazione" dallo stesso Direttore Generale di Assilea, **Giuseppe Schlitzer**, in particolare con riferimento ai percorsi di omogeneizzazione tra le diverse visioni e aspirazioni nazionali e differenti specificità di business.

Il **Dott. Rubin de Cervin**, Head of the Banking Regulation and Supervision Unit presso la Direzione Generale della Stabilità finanziaria della Commissione Europea, prova a fornire alcuni spunti di riflessione partendo da un assunto chiave: "*la semplificazione è dannatamente complessa*".

Se è vero che l'eterogeneità degli operatori finanziari europei del leasing - sia in termini di tipologia di business, sia di regolamentazione ancora non pienamente omogenea a livello europeo - pone sfide che si risolveranno solamente nel lungo periodo, è necessario identificare i primi elementi che già da subito possano riuscire a favorire la semplificazione con la finalità di rendere il mercato più competitivo. L'obiettivo non è rimuovere i presidi, ma in realtà garantire un contesto stabile per favorire lo sviluppo.

Nell'ambito della regolamentazione prudenziale, i mandati EBA devono verificare ponderazioni standardizzate e parametri dei modelli interni sulla base della rischiosità europea, ma bisogna ricordare che

il 90% delle esposizioni leasing applica il metodo standardizzato. Ponderazioni e riconoscimento delle garanzie immobiliari sono quindi centrali.
Il sistema, oggi capitalizzato, liquido e tornato alla redditività, deve superare la frammentazione che ostacola crescita e diversificazione transfrontaliera. I nodi sono le garanzie dei depositi, i rapporti tra autorità *home* e *host* e la mobilità di capitale e liquidità. Occorre anche adattare le regole alle specificità europee, evitando che l'introduzione progressiva di elementi quali l'*output floor* si sommi agli altri requisiti senza un riesame complessivo.
Serve poi una cultura della vigilanza rinnovata: il perseguimento del "rischio zero" non è efficace né efficiente e bisogna riconoscere la capacità degli operatori finanziari di assumere e gestire rischi, rispondendo degli effetti delle decisioni sul finanziamento dell'economia. È la qualità della redditività che deve essere analizzata, per distinguere quella derivante da una buona gestione da quella dovuta a rischi eccessivi o rendite di mercato.
Non bisogna tuttavia mettere in discussione il percorso fino ad oggi affrontato e la resilienza patrimoniale raggiunta: semplificare spesso significa riscrivere le regole, introducendo proporzionalità anche negli standard e nelle linee guida EBA. Alcuni casi recenti, come quello relativo all'ESG, mostrano la difficoltà di conciliare minori obblighi per le imprese e dati sufficienti per gli operatori finanziari. Ci sono comunque spazi e opportunità ancora non colti già nel contesto attuale, come ad esempio i nuovi spazi in ambito *securitization*, non diffusi nel contesto del leasing.

IL PUNTO SUL PERCORSO DI SEMPLIFICAZIONE

Il **Dott. D'Amico**, Responsabile dell'Ufficio VI del Ministero dell'Economia e delle Finanze, spiega che l'obiettivo permane quello di perseguire insieme resilienza e competitività: non si tratta più soltanto di attuare uno standard internazionale, ma di costruire sulla solidità raggiunta un sistema a sostegno di famiglie e imprese.
L'Italia condivide l'impostazione generale della Commissione, con una visione unitaria delle regole microprudenziali, macroprudenziali e di gestione delle crisi; semplificazione e proporzionalità non equivalgono a meno tutele: la prima deve ridurre gli oneri senza mettere in discussione capitale e liquidità, la seconda deve calibrare le regole sui rischi. In tal senso, l'Italia avrebbe auspicato una maggiore ambizione strutturale nel completamento dell'Unione bancaria e nella definizione di un quadro per i gruppi transfrontalieri.
Integrazione e mobilità di capitale e liquidità sono fondamentali, ma richiedono fiducia tra paesi, garanzie e salvaguardie credibili nelle situazioni di crisi. Sullo sfondo permane la sensibilità del rapporto tra banche e debito sovrano.
Il leasing ha fornito diverse informazioni e dati sul suo posizionamento in termini di rischio, effettuando richieste specifiche in ambito di regolamentazione prudenziale, evidenziando il valore economico della proprietà del bene. La domanda, tuttavia, non è se il leasing debba essere favorito o penalizzato, ma se il quadro prudenziale ne colga correttamente caratteristiche e rischi. L'esito del mandato EBA resta aperto: l'impegno è per trattamenti uguali a fronte di rischi uguali e differenti quando i rischi sono diversi. La valutazione deve considerare sia le serie storiche sia le trasformazioni prospettiche del mercato.
Il leasing può in questo senso diventare un'esperienza pilota: un approfondimento settoriale capace di verificare la sensibilità al rischio delle regole e offrire un metodo applicabile ad altri comparti.
La sensibilità rispetto alla semplificazione trova la necessaria valutazione da parte delle Autorità di Vigilanza. La **Dott.ssa Miele**, Vice Direttrice del Servizio Rapporti istituzionali di vigilanza di Banca d'Italia, presenta il quadro complesso di cui bisogna tenere conto: nel mercato nazionale vi sono 69 intermediari attivi nel leasing, di cui 37 finanziari non bancari, e un turnover nel 2025 di circa 20 miliardi, concentrato su pochi operatori.
La vigilanza italiana sul credito specializzato è intensa, ma si fonda su equivalenza bancaria e proporzionalità. L'aggiornamento della Circolare 288, in consultazione fino al 30 novembre, mirerà ad allineare la disciplina prudenziale degli intermediari finanziari a quella delle banche, superando anche le differenze rispetto alle finanziarie dei gruppi bancari già ammesse ad applicare il CRR III. Questo allineamento è uno dei principi funzionali alla semplificazione, per evitare standard paralleli e trattamenti eccessivamente differenziati per business simili, mantenendo i criteri di proporzionalità necessari a tenere conto delle differenze strutturali e di dimensione, aspetti alla base degli interventi attesi sulla Circolare.

In ambito rischio di credito cambieranno le ponderazioni e le categorie di esposizioni e verrà introdotto l'*output floor*, con la possibilità di evitarne il rispetto individuale quando applicato al più alto livello di consolidamento in Italia. Per il rischio operativo si passerà a un metodo unico basato su un indicatore composito, superando i limiti dei modelli interni, di fatto comportando una sostanziale semplificazione.

IL COSTO DEGLI INTERVENTI DI ALLINEAMENTO NORMATIVO

Secondo l'analisi di impatto effettuata da Banca d'Italia, l'aumento complessivo dei requisiti per il leasing sarà dell'1,7%: 1% per il credito e 0,7% per il rischio operativo. Verifiche individuali non evidenziano criticità e indicano un assorbimento considerato ragionevole sul comparto.

Insieme agli impatti diretti sui requisiti di Primo Pilastro non bisogna dimenticare gli interventi che intercettano aspetti sempre più qualitativi e indispensabili nel contesto attuale: l'*outsourcing*, la gestione delle terze parti, il *framework* DORA e la cybersecurity diventano aspetti sempre più centrali. Per salvaguardare il principio della semplificazione, per gli intermediari ex articolo 106, Banca d'Italia ha fatto degli interventi chiave, ad esempio scegliendo il regime semplificato di DORA indipendentemente da dimensioni e complessità, ritenendolo sufficiente per l'operatività svolta e meno oneroso sul piano organizzativo.

Di contro sussistono altre tematiche sulle quali l'attenzione delle Autorità di Vigilanza richiama tutti a una gestione continua e robusta, in quanto le attese di rischio non sembrano allentarsi né allontanarsi. L'esempio è sicuramente la gestione dei rischi ESG: restringere la platea delle imprese che rendicontano sotto regime CSRD ha privato il sistema finanziario dei dati necessari alle analisi e alle valutazioni del rischio, moltiplicando la necessità di predisposizione di questionari e ingaggio diretto della clientela. Per il leasing, questi aspetti assumono un rilievo significativo, in considerazione della forte capacità del comparto di favorire la transizione attraverso il finanziamento di asset performanti, decarbonizzando e aiutando la mobilità sostenibile, tutti effetti che consentono una riduzione dei rischi ESG.

Ma come sta recependo il mercato queste indicazioni di semplificazione all'interno di un contesto regolatorio comunque in evoluzione?



Gianfranco Torriero ed Emanuele Simoncelli

Il **Dott. Torriero**, Vice Direttore Generale Vicario di ABI, spiega che sicuramente la competitività è crescita. Regole e Vigilanza devono creare stabilità, ma anche consentire agli intermediari di finanziare imprese e famiglie. Oggi esistono già diversi strumenti per indirizzare il risparmio verso l'economia reale, dal Fondo italiano di investimento alla proposta dei conti di risparmio e investimento, indicati come SIA, già presentati al Ministero dell'Economia e delle Finanze.

Sul fronte normativo invece, la semplificazione non è ancora pienamente percepibile: continuano ad accumularsi indicazioni, standard e linee guida europee. La fiducia nell'indirizzo della Commissione e nel sostegno italiano si accompagna alla richiesta di una tregua regolamentare, di revisioni periodiche delle norme e di valutazioni preventive del loro impatto. Ogni misura che incide sul credito dovrebbe essere esaminata anche per gli effetti su risparmio, investimenti e crescita, non soltanto per la conformità tecnica.

Il secondo asse critico è la centralità dei dati, indispensabili sia a dimostrare la rischiosità del leasing nel dialogo con l'EBA sia a gestire la sostenibilità. Il tavolo istituzionale tra MEF, Banca d'Italia e Consob offre un punto di partenza: tra le informazioni richieste alle imprese occorre individuare quelle già disponibili e renderle accessibili attraverso strumenti condivisi, nel rispetto della *privacy*. La vera semplificazione evita che le banche e gli operatori finanziari in genere domandino un dato che altri possiedono e che le imprese debbano produrlo nuovamente ogni volta o con forme diverse per i medesimi scopi.

Nell'ambito ESG diventa necessaria una proposta di una definizione europea di prestito verde che consenta benefici dal punto di vista prudenziale: criteri comuni permetterebbero di raccogliere evidenze comparabili e verificare se una minore rischiosità possa giustificare minori assorbimenti patrimoniali. Non è un automatismo, ma una questione da dimostrare con i dati. Il messaggio è intervenire a monte, sulla disponibilità delle informazioni e sulla coerenza delle regole, evitando di trasferire gli oneri da un soggetto all'altro.

Rispetto quindi agli interventi rappresentati, sembrano delinearsi chiaramente alcuni elementi chiave funzionali al supporto della semplificazione, in particolare:

- La resilienza di capitale e la stabilità del mercato vanno preservate. Gli eventi anche recenti sui mercati internazionali ci insegnano che volatilità guidate da soluzioni estemporanee oppure guidate da orizzonti di guadagno nel breve periodo non garantiscono una crescita robusta e solida, fonte di sicurezza per investitori, autorità e privati.
- Il processo di regolamentazione dovrebbe essere integrato da un utilizzo pragmatico dei dati, sia in fase preventiva sia di monitoraggio. Non si vuole precludere l'iniziativa politica di soluzioni tese a perseguire una visione strategica o un'altra, ma è necessario completare il processo con una supervisione rigorosa che consenta di capire se le scelte adottate siano state davvero efficaci.
- L'integrazione e il rafforzamento europeo sono un obiettivo di lungo termine per garantire una semplificazione di portata strutturale, continua ed efficace. Nel breve termine l'omogeneizzazione delle normative e un raccordo sempre più coerente tra le diverse disposizioni nazionali e i settori di mercato rappresentano i mattoni fondamentali per porre le fondamenta all'integrazione futura su larga scala.

Il leasing in Europa

FINANZIARE LA CRESCITA, RAFFORZARE LA RESILIENZA

Raggiungere una crescita resiliente nei settori europei della locazione finanziaria, del noleggio automobilistico e del credito al consumo specializzato.



Beatrice Tibuzzi
Responsabile Centro Studi e Statistiche
Assilea

Il Convegno annuale Leaseurope-Eurofinas si è tenuto quest'anno il 15 e 16 ottobre a Sofia, in un contesto di crescita del leasing (+10% nella sola Bulgaria, con dati positivi – come vedremo – anche nella media dei Paesi europei) ed al contempo di incertezza delle prospettive economiche dell'immediato futuro. Il tema centrale enunciato nel titolo del convegno "Raggiungere una crescita resiliente nei settori europei del leasing, del noleggio automobilistico e del credito al consumo specializzato" è stato sviluppato nelle diverse sessioni con interventi che hanno toccato i seguenti temi: competitività europea, accesso delle PMI agli investimenti, adeguatezza delle regole prudenziali, gestione dei rischi e trasformazione tecnologica. Il quadro emerso è quello di un settore in espansione, ma chiamato a operare in un contesto economico e geopolitico sempre più complesso.

UN'EUROPA SOTTO PRESSIONE, UN MERCATO DEL LEASING CHE TIENE

Nella sessione di apertura, **Asle Toje**, ricercatore e Vice Direttore del Comitato Norvegese per il Nobel per la pace, ha descritto la fase europea come una trasformazione strutturale, non una crisi temporanea. Il divario di produttività rispetto agli Stati Uniti, i costi energetici, il ritardo negli investimenti in intelligenza artificiale e tecnologie strategiche, l'invecchiamento demografico, l'elevato debito pubblico e la frammentazione politica concorrono a indebolire la competitività dell'Europa.
In questo contesto, **Peter-Jan Bentein**, Segretario Generale dell'Associazione olandese del leasing, ha illustrato i dati del mercato: nel 2025 la nuova produzione europea ha raggiunto circa 464 miliardi di euro, in crescita del 3,2%. L'automotive rappresenta il 74% dei volumi, con il 56% riferito alle autovetture e il 18% ai veicoli commerciali. Il leasing finanzia mediamente il 28% degli investimenti europei in beni strumentali e in oltre il 70% dei Paesi la penetrazione supera il 20%. Le imprese costituiscono il 74% della clientela e, all'interno di questa categoria, le PMI generano il 71% dei volumi.
Il leasing contribuisce anche alla transizione sostenibile: nel 2025 sono stati finanziati quasi 3 miliardi di euro di biciclette e circa 2 miliardi di impianti per energie rinnovabili; i veicoli elettrici rappresentavano il 28% delle nuove auto finanziate e il 33% delle flotte in essere rilevate da Leaseurope. Nei primi otto mesi del 2026 le immatricolazioni europee di auto elettriche a batteria sono cresciute del 44,9%, mentre le auto con motore tradizionale hanno registrato una contrazione del 18,6%.

COMPETITIVITÀ E TRASFORMAZIONE DEI MODELLI DI BUSINESS

La tavola rotonda moderata dallo stesso Peter-Jan Bentein ha coinvolto: **Lara Yocarini**, CEO di De Lage Landen; **Atanas Botev**, Executive Director di UBB Interlease EAD e Co-Chairman dell'Associazione Leasing Bulgara; **Neil Pein**, CEO di BNP Pari-



bas Leasing Solutions; **Joeri Dockx**, CEO di Docks Rental; **Tim Albertsen**, Strategic Advisor ed ex manager di primarie società di renting. Nel comparto auto, gli interventi dei relatori hanno richiamato l'importanza e le criticità legate alla gestione del rischio di valore residuo, la crescente diffusione dei costruttori cinesi e la necessità di sviluppare nuove reti di manutenzione e rivendita dei nuovi marchi di autovetture. Opportunità di crescita sono state individuate nel renting dei veicoli commerciali e nell'elettrificazione delle flotte.

Nel leasing strumentale, deglobalizzazione e tensioni commerciali stanno modificando la localizzazione produttiva, le catene di fornitura e le partnership con i costruttori, con possibili ricadute su consegne, programmi di vendor finance e prezzi degli asset. Gli operatori hanno indicato tra le priorità del settore: processi aziendali più rapidi, un maggiore grado di digitalizzazione, semplificazioni per il cliente e accesso più agevole al credito per investimenti produttivi e green. L'intelligenza artificiale può ridurre costi e tempi di delibera, ma il vantaggio competitivo dipenderà dalla sua integrazione nei processi, garantendo adeguati controlli e conformità regolamentare.

IL QUADRO PRUDENZIALE DEL LEASING: REQUISITI PATRIMONIALI, CARTOLARIZZAZIONE E SOSTENIBILITÀ

La sessione "Il panorama normativo del leasing: trattamento prudenziale, cartolarizzazione e sostenibilità", presieduta da **Yves-Marie Legrand**, Vice-Direttore dell'Associazione francese ASF, ha approfondito l'adeguatezza dei requisiti patrimoniali rispetto alle caratteristiche delle esposizioni leasing. Il quadro CRR III non riflette pienamente, secondo il settore, il profilo di rischio di queste operazioni: il lessor mantiene infatti la proprietà del bene e può recuperarlo e ricollocarlo in caso di default.

Marina Cernov, Senior Policy Expert dell'European Banking Authority (EBA), ha illustrato il mandato che conferisce all'EBA il compito di condurre un'analisi specifica prevista dall'art. 495c del CRR III per verificare se i parametri prudenziali applicati al leasing siano effettivamente coerenti con il rischio osservato. Il rapporto finale è atteso nel primo trimestre del 2027 e potrà costituire la base per una proposta legislativa che la Commissione europea potrà presentare al Parlamento entro il 2028.

La rappresentante dell'EBA ha sottolineato che,

nell'apposita rilevazione che è stata condotta nella prima metà dell'anno, sono stati raccolti dati da 90 istituzioni finanziarie europee su circa 904 miliardi di euro di esposizioni leasing, con informazioni sui tassi di default, sulle LGD e sulle ponderazioni a rischio delle principali classi di esposizioni leasing al 31.12.2025. Il processo di analisi è ancora aperto e le conclusioni definitive devono essere ancora adottate. Tuttavia, il semplice fatto che il legislatore abbia affidato all'EBA questo mandato viene interpretato dal settore come un'opportunità concreta per ottenere un trattamento prudenziale più favorevole e più aderente al rischio effettivo.

Kees Kersten, Prudential and Credit Risk Management Expert, ha illustrato le richieste Leaseurope per l'abbassamento dei requisiti patrimoniali a fronte delle esposizioni leasing - sia nella metodologia standardizzata per il calcolo dei requisiti patrimoniali a fronte del rischio di credito, sia per i metodi avanzati - ed ha descritto gli effetti che avrebbe l'accoglimento di tali richieste sui requisiti patrimoniali nei diversi portafogli leasing.

Ha, inoltre, evidenziato gli effetti benefici che ciò avrebbe in termini di maggiori risorse disponibili per il finanziamento delle PMI. La sola riduzione della ponderazione al rischio delle esposizioni leasing corporate dal 100% al 65% e delle esposizioni leasing retail dal 75% al 50% nella metodologia standardizzata porterebbe ad una capacità addizionale di credito leasing superiore ai 100 miliardi di euro, con una capacità addizionale di finanziamento annuo in leasing compresa tra i 46 e i 57 miliardi di euro.

Rafael Alarcón Abeti, Senior Director, Financial Services & Sustainability di Leaseurope, ha illustrato le nuove proposte europee di revisione della normativa sulle cartolarizzazioni che puntano a: ridurre gli oneri di reporting, semplificare la due diligence per gli investitori, migliorare il trattamento prudenziale delle tranche senior, aumentare l'attrattività delle ABS. Per gli operatori leasing questa riforma potrebbe tradursi nella possibilità di disporre, attraverso una maggiore convenienza e semplicità di emettere cartolarizzazioni, di una base più ampia di investitori, condizioni di funding migliori e maggiore capacità di finanziare investimenti produttivi.

L'ultimo intervento della sessione, affidato a **Rob van den Heuvel,** COO e Member of the Executive Board di De Lage Landen Group, ha avuto un taglio



più strategico e industriale. La sostenibilità non deve essere vista soltanto come un tema di compliance, ma come un motore di innovazione e crescita. Il leasing può svolgere un ruolo fondamentale nel finanziare tre grandi transizioni: energetica, economia circolare, trasformazione del sistema agroalimentare. Sono stati presentati esempi concreti di finanziamento dell'elettrificazione delle attrezzature aeroportuali, tecnologie per l'agricoltura di precisione, flotte di trasporto pubblico a basse emissioni.

RESILIENZA, RISCHI EMERGENTI E CONTROLLO DEGLI ASSET

La sessione "Resilienza nelle operazioni di leasing", presieduta da **Manuela Pachoinig**, Head of Leasing, CE&EE, UniCredit Group, ha affrontato la gestione dei rischi strategici, la governance, la prevenzione delle frodi, l'AI e il controllo degli asset. **Sonja Kardof**, Chief Risk Officer e Deputy CEO di Deutsche Leasing, ha richiamato l'interconnessione dei rischi cyber, geopolitici e macroeconomici e la necessità di passare dalla compliance a un approccio fondato sulla resilienza e sulla capacità di assumere decisioni efficaci anche in condizioni di pressione. **Stefan Davidsson**, Executive Vice President di DNB Finans, ha illustrato un modello integrato di risk management e compliance, con presidi su financial crime, privacy, outsourcing, DORA, AI e business continuity.

Brian Murphy, Director of the Office of the CTO di Alfa, ha evidenziato come documenti falsi e deepfake rendano più sofisticate le frodi e come l'AI possa essere utilizzata sia dagli hackers sia dagli intermediari per individuare anomalie. **Thomas Wandel**, Director Digital Unit & HR di CPS team, ha sottolineato l'importanza di verificare in modo indipendente l'identità degli asset, proponendo attività di portfolio matching tra operatori e audit periodici, fisici o virtuali, nel corso della durata del contratto.

PMI: IL LEASING TRA ACCESSO AL CREDITO, POLITICHE EUROPEE E INVESTIMENTI

La sessione "Leasing Supporting SMEs: Enabling Investment Across Key Sectors", moderata da **Pascal Layan**, Deputy CEO di BNP Paribas Leasing Solutions, ha messo a confronto rappresentanti delle PMI, istituzioni europee, operatori tradizionali e finanziatori alternativi. Il filo conduttore è stato il rapporto tra accesso al finanziamento, capacità di investimento e competitività. Nel quarto trimestre 2025, il 31% delle PMI dichiarava di utilizzare finanziamenti per investimenti fissi, contro il 53% delle grandi imprese; secondo una ricerca della Commissione europea, il divario annuo di finanziamento tramite debito delle PMI economicamente sostenibili è pari a circa 39 miliardi di euro.

Il leasing è particolarmente adatto a queste esigenze perché finanzia direttamente i beni necessari all'attività produttiva, limita l'assorbimento iniziale di risorse e consente di preservare liquidità e capacità di indebitamento. La flessibilità è tanto più importante in una fase di rapida obsolescenza tecnologica e di fabbisogni finanziari che, per le PMI, possono aumentare proprio nelle fasi economiche avverse.

Simona Amati, Senior Adviser di SMEunited, ha richiamato il quadro di fragilità delineato dall'ultima edizione dello "SME Business Climate Index and EU Craft and SME Barometer – Autumn 2026" e la necessità di rendere le risorse finanziarie più accessibili alle piccole imprese. Le PMI faticano a individuare i bandi europei più adatti e a predisporre le domande; sono quindi necessari servizi di consulenza preventiva e accompagnamento. Dal suo punto di vista, le politiche europee dovrebbero essere focalizzate proprio sulle PMI e non prevedere semplicemente degli interventi aggiuntivi "ad hoc" per quest'importante parte del sistema produttivo.

Andrey Novakov, membro del Parlamento europeo, ha approfondito il ruolo delle politiche europee nel sostenere la competitività delle PMI attraverso gli investimenti produttivi. Ha evidenziato la necessità di rendere più efficaci gli strumenti di sostegno europei e nazionali e di colmare il divario tra gli obiettivi delle politiche pubbliche e le esigenze concrete delle imprese. Il confronto ha riguardato anche l'equilibrio tra stabilità finanziaria e semplificazione del finanziamento alle PMI, con riferimento al trattamento prudenziale delle esposizioni, allo SME Supporting Factor mantenuto nel CRR III e agli adempimenti richiesti agli intermediari in materia di capitale, classificazione e reporting. Novakov ha manifestato disponibilità a mantenere aperto un dialogo continuo con Leaseurope sui problemi applicativi delle politiche europee a sostegno delle PMI.

A **Enrico Giancoli**, Direttore Generale di BCC Leasing e Vicepresidente di Assilea, è stato chiesto di illustrare l'esperienza italiana quale esempio di

integrazione del leasing nell'ecosistema a sostegno degli investimenti. Giancoli ha evidenziato il ruolo del leasing nell'accompagnare i processi di trasformazione delle PMI, in particolare negli investimenti tecnologici, digitali e green. Il dato più significativo riguarda la Nuova Sabatini: nel periodo gennaio-agosto 2026, a fronte di 7,1 miliardi di euro di investimenti complessivamente supportati dalla misura, il 67,6% è stato finanziato attraverso il leasing. Esiste, infatti, una complementarità tra politiche pubbliche e strumenti di finanziamento: gli incentivi rendono conveniente l'investimento, mentre il leasing ne facilita la concreta realizzazione. In questa prospettiva si inserisce anche il nuovo ciclo di incentivi 2026-2028, nell'ambito del quale il leasing finanziario è esplicitamente riconosciuto dal nuovo regime di iperammortamento.

Un elemento qualificante del modello italiano è la collaborazione tra istituzioni, associazione di categoria, operatori finanziari e reti territoriali. Assilea svolge un ruolo di collegamento tra politiche pubbliche e operatività del mercato, attraverso il confronto con il Ministero delle Imprese e del Made in Italy, MCC e le altre istituzioni, la definizione di chiarimenti e indicazioni operative, il monitoraggio delle misure e la produzione di dati di mercato. Il modello italiano si fonda su quattro componenti integrate: il sostegno pubblico, attraverso incentivi fiscali, contributi e garanzie; Assilea, che traduce le disposizioni normative in regole operative e ne favorisce l'applicazione; le reti industriali e i distretti, che diffondono gli investimenti nei sistemi produttivi territoriali; le reti distributive, che presentano concretamente le opportunità di finanziamento alle imprese. L'efficacia delle politiche industriali dipende quindi non solo dalle risorse stanziate, ma anche dalla capacità di trasformarle in opportunità effettivamente accessibili.

Un ulteriore tema di particolare interesse per Assilea e per il settore riguarda l'adeguatezza dei requisiti patrimoniali rispetto alle caratteristiche delle esposizioni leasing e la presentazione ha richiamato la proposta di Leaseurope volta ad allineare maggiormente il trattamento prudenziale delle esposizioni leasing al rischio effettivo, tenendo conto della funzione di mitigazione del rischio svolta dal bene.

Per l'Italia, una simulazione Assilea del 2026 stima che una revisione dei requisiti patrimoniali potrebbe liberare circa 2 miliardi di euro di capitale e consentire potenzialmente 5 miliardi di finanziamenti aggiuntivi alle PMI. Si tratta di stime prospettiche, non di risultati osservati. Il messaggio del settore è che non si chiede un trattamento preferenziale, ma requisiti coerenti con il rischio effettivo e con la capacità di recupero del bene.

Patrick Baseleare, CEO di Leonardo Lease, ha evidenziato la necessità di raggiungere imprese che presentano valide esigenze di investimento ma non rientrano nei criteri e nei processi degli intermediari tradizionali. Il punto è distinguere le imprese realmente troppo rischiose da quelle che risultano semplicemente difficili da valutare attraverso i modelli standard di scoring. Gli operatori bancari tradizionali tendono a partire dalla Probability of Default (PD) dell'impresa; gli operatori alternativi possono invece attribuire maggiore peso all'asset e alla Loss Given Default (LGD), valutando il valore di mercato e la riallocabilità del bene.

È stato citato il caso di un'impresa di costruzioni subacquee, con patrimonio netto contenuto, che aveva ottenuto un appalto biennale per la realizzazione di un tunnel sottomarino. La banca aveva rifiutato il finanziamento di un'imbarcazione da lavoro per l'elevato leverage; l'operatore alternativo ha strutturato l'operazione facendo leva sul valore residuo del bene, che avrebbe potuto essere rivenduto o riallocato al termine del cantiere. L'esempio mostra la complementarità, non la contrapposizione, tra leasing tradizionale e finanziamento alternativo.

Il confronto ha richiamato anche il modello statunitense della Small Business Administration, caratterizzato da strumenti di garanzia più riconoscibili e accessibili. L'Europa dispone di strumenti quali FEI, InvestEU e programmi nazionali, ma l'ecosistema è più articolato e frammentato: la sfida è rendere gli strumenti più semplici e visibili per le imprese e più facilmente utilizzabili dagli intermediari. Sul piano commerciale è stata infine sottolineata l'importanza di sviluppare competenze verticali: per settori come logistica e robotica industriale può essere utile reclutare professionisti provenienti dagli stessi comparti produttivi e formarli successivamente sulle logiche del leasing.

LE PROSPETTIVE GLOBALI

Nella sessione "Global Leasing: Financing a Changing World", presieduta da **Jevgenijs Belezjaks**, CEO di Belconsult, **Leigh Lytle**, President e CEO



dell'Equipment Leasing and Finance Association (ELFA), ha indicato una previsione per il 2026 di nuovi finanziamenti leasing negli Stati Uniti di circa 120 miliardi di dollari, in linea con il 2025, evidenziando una dinamica complessivamente positiva. Gli Stati Uniti continuano a mostrare prospettive di crescita economica superiori a quelle delle altre principali economie avanzate e il mercato degli investimenti in beni strumentali beneficia di una buona tenuta della domanda. Le imprese americane si sono abituate alla mancanza di certezze politiche e normative (legate anche alle elezioni di metà mandato), integrando la variabilità nei propri processi decisionali ed evidenziando la notevole tenuta del mercato. La relatrice ha richiamato il ruolo crescente nel settore degli operatori indipendenti, sostenuti dal mercato del private credit.

Hugh Swandel, President di Meridian One Cap Credit Corp. e della Canadian Finance & Leasing Association, ha affrontato i temi dell'incertezza macrofinanziaria (soprattutto per il crescente debito pubblico USA e francese ed i crescenti tassi d'interesse), della concorrenza dei veicoli elettrici cinesi e del potenziale delle applicazioni IA per estendere e rendere più efficienti i controlli sulle decisioni di affidamento.

Rafael Castillo Triana, CEO Emerging Markets di The Alta Group, è intervenuto sulla crescente presenza cinese negli investimenti industriali e infrastrutturali dell'America Latina. Ha inoltre illustrato l'efficacia dell'utilizzo, previo consenso, dei dati di fatturazione elettronica per ricostruire i flussi di cassa delle PMI anche in assenza di bilanci certificati, migliorando la valutazione del merito creditizio.

Nahid el Massnaoui, General Manager di CAM Leasing (Crédit Agricole du Maroc), ha approfondito il tema dell'elettrificazione del mercato automobilistico marocchino e la rapida crescita dei costruttori cinesi: la loro quota è passata dall'1% all'11% in due anni, mentre i veicoli elettrificati hanno raggiunto il 17% delle nuove immatricolazioni nel 2025-2026. Il leasing marocchino ha registrato nel 2026 una crescita dell'erogato superiore al 20%. La gestione dei valori residui e dei rischi legati a manutenzione e durata dei contratti resta centrale. È stato ribadito che l'intelligenza artificiale può supportare analisi e monitoraggio, ma non sostituire il giudizio umano, soprattutto quando il leasing finanzia anche le prospettive future delle imprese.

Il panel ha concluso la discussione evidenziando come il leasing di beni strumentali ed equipaggiamenti non presenti confini territoriali né limiti dimensionali (global asset financing). A dimostrazione della portata illimitata del finanziamento dell'innovazione e della tecnologia, viene citato l'asset di valore posizionato più lontano dalla Terra: la sonda spaziale Voyager (lanciata dalla NASA nel 1977), recante a bordo la registrazione di un celebre brano musicale bulgaro ("Izlel e Delyu Haydutin")!

Leaseurope & Eurofinas Future Group 2026

INNOVAZIONE E NUOVI TALENTI PER IL LEASING

Per la prima volta, i professionisti del leasing e del credito al consumo hanno lavorato fianco a fianco nel programma Future Group, la principale piattaforma europea per valorizzare i giovani.



Federica Sist
Area Vigilanza Assilea

Guidati da Invigors, Eurofinas e Leaseurope, e moderati da Paul Johnson-Ferguson e Ian Robertson, quattro gruppi di lavoro di professionisti del leasing e del credito al consumo hanno presentato soluzioni innovative per le sfide del settore.

Il team A ha presentato VigilX, una piattaforma di intelligence e steering continuo pensata per rivoluzionare l'ambito dell'audit. VigilX introduce un monitoraggio costante e basato su dati avanzati per identificare tempestivamente le anomalie, ottimizzare i controlli interni e migliorare l'efficienza complessiva dei processi di verifica, offrendo ai gestori una governance dei rischi molto più reattiva e trasparente in tempo reale.

Subsidy Navigator è la soluzione progettata dal team B per trasformare la complessa galassia degli incentivi pubblici frammentati in decisioni di leasing pronte per il finanziamento. Il tool automatizza e semplifica l'accesso alle agevolazioni statali ed europee, aiutando le società di leasing a integrare facilmente i sussidi nelle offerte commerciali e guidando i clienti verso scelte più sostenibili ed economicamente vantaggiose.

Il team C ha sviluppato ResilienceLease per garantire la crescita in un mondo instabile. ResilienceLease è una piattaforma di resilienza potenziata dall'intelligenza artificiale. Il progetto mira a rafforzare la stabilità operativa delle aziende di leasing analizzando scenari di mercato complessi, prevedendo potenziali crisi e automatizzando le contromisure strategiche per proteggere i portafogli e sostenere i clienti nei momenti di maggiore volatilità macroeconomica.

Il team D ha ideato un marketplace predittivo dedicato ai veicoli elettrici di seconda mano rientrati dai contratti di leasing: Second Hand EV Solution. Sfruttando la trasparenza dei dati e algoritmi predittivi avanzati, la soluzione punta a risolvere le incertezze legate al valore residuo dei veicoli elettrici usati, stimolando la fiducia degli acquirenti e fluidificando l'intero mercato della mobilità sostenibile di seconda mano.

Il premio come miglior progetto dell'edizione 2026 è stato assegnato al progetto VigilX per l'eccellenza dell'idea e la concretezza della soluzione proposta.

INNOVAZIONE E REGOLAMENTAZIONE A CONFRONTO: DATI, IA E PROCESSI DECISIONALI NEL LEASING

La sessione, moderata da **Thibault Lassignardie**, Managing Director & Partner di Boston Consulting Group, ha affrontato uno dei temi oggi più rilevanti per il settore finanziario e del leasing: il rapporto tra innovazione tecnologica e crescente pressione regolamentare. Il confronto ha spaziato dalla valutazione del merito creditizio ai processi di conoscenza della clientela (KYC), dalla disponibilità e qualità dei dati all'impatto delle nuove normative europee in materia di dati e intelligenza artificiale.

In apertura, Lassignardie ha evidenziato come l'Open Banking possa contribuire a ridurre il tra-

dizionale divario informativo tra clienti già conosciuti e nuovi richiedenti. A supporto di questa tesi è stato richiamato uno studio di Hjelkrem, de Lange e Nesset pubblicato nel 2022, condotto su oltre 15.000 pratiche di una banca norvegese. La ricerca mostra come l'utilizzo delle informazioni derivanti dall'Open Banking aumenti sensibilmente la capacità di valutazione del rischio per i nuovi clienti, avvicinandola a quella ottenibile per la clientela già acquisita. Permangono tuttavia differenze significative tra i vari Paesi europei, caratterizzati da sistemi informativi creditizi profondamente diversi tra loro, elemento che continua a influenzare le possibilità di accesso e utilizzo dei dati.

La discussione ha inoltre evidenziato come il contesto normativo stia diventando sempre più complesso. L'evoluzione di iniziative quali FiDA, CCD2 e AI Act si accompagna a una crescente attenzione delle autorità di vigilanza e a un aumento del rischio di contenzioso, facendo crescere il costo della non conformità. Da qui la riflessione su tre questioni centrali: fino a che punto gli adempimenti normativi incidano sulla capacità degli operatori di rispondere alle esigenze della clientela, se l'accesso alle informazioni disponibili sia realmente sufficiente e se gli strumenti oggi utilizzati supportino adeguatamente i processi decisionali.

Nel leasing, la raccolta e l'elaborazione continua dei dati sostengono la valutazione del credito, il monitoraggio dei beni, la gestione dei rischi e dei valori residui, la trasparenza e la rendicontazione ESG, inclusi i rischi climatici. Integrare dati tradizionali, Open Banking e IA può migliorare le valutazioni, ridurre gli oneri amministrativi e ampliare l'analisi delle PMI, spesso carenti di informazioni.

All'analisi di scenario è seguita una tavola rotonda moderata da **Paul Kromhout**, IT Assurance Partner di KPMG, a cui hanno partecipato **Anthony Clegg**, Senior VP di Odessa, **Albrecht Haase**, CEO di GEFA Bank, **Serhan Hacisuleyman**, CEO di Agricover Credit IFN e **Luc Hoegaerts**, Managing Director di Quantalyse.

Dal confronto è emerso un ampio consenso: dati, analisi avanzate e IA stanno diventando strutturali. Le applicazioni più diffuse comprendono pricing, strutturazione delle operazioni, antifrode e reportistica regolamentare. Numerosi operatori stanno già sperimentando istruttorie più rapide, decisioni più accurate e l'automazione di attività ripetitive e a basso valore aggiunto.

Il confronto ha ribadito che conta la qualità dei dati, non soltanto la tecnologia: informazioni incomplete, incoerenti o superate compromettono algoritmi e decisioni. L'attenzione si sposta quindi dalla



Future Group



raccolta dei dati alla loro governance, tracciabilità e utilizzabilità. Servono dati affidabili e aggiornati su beni finanziati e controparti, sempre più rilevanti per rischio e sostenibilità, per valutare e monitorare l'esposizione dei portafogli ai rischi ambientali, sociali e di governance (ESG), inclusi quelli climatici fisici e di transizione.

Un altro tema centrale del confronto è stato il ruolo della supervisione umana nell'utilizzo dell'intelligenza artificiale. L'entrata in vigore dell'AI Act introduce infatti nuovi obblighi in materia di trasparenza, governance e controllo dei processi automatizzati. In parallelo, il Data Act potrebbe favorire una maggiore disponibilità dei dati generati dai beni connessi, aprendo nuove opportunità nel monitoraggio in tempo reale degli asset, nella manutenzione predittiva, nella determinazione dei valori residui e nella gestione dinamica del rischio, soprattutto nei comparti automotive, equipment e macchinari industriali.

La conclusione condivisa dai relatori è stata che il futuro del settore non sarà caratterizzato da una sostituzione delle decisioni umane con quelle algoritmiche, bensì dall'affermazione di un modello di "human-supervised AI", nel quale l'intelligenza artificiale supporta e rafforza la capacità decisionale delle persone senza sostituirne il giudizio e la responsabilità finale. In questa prospettiva, la capacità di combinare innovazione tecnologica, qualità dei dati, conformità normativa e competenze professionali rappresenterà il principale fattore di competitività per il settore del leasing nei prossimi anni.

Flotte aziendali: sostenibilità, finanza e politiche pubbliche

LA SFIDA EUROPEA PER UNA MOBILITÀ ACCESSIBILE

Come accelerare la transizione verso una mobilità a basse emissioni senza trasferirne interamente i costi sulle imprese e sui cittadini.



Marco Viola
Responsabile Area Contabile e Fiscale Assilea

Il filo conduttore della tavola rotonda *"Enabling Sustainable and Affordable Mobility"* è stato il ruolo che il settore finanziario, l'industria automobilistica e le politiche europee possono svolgere nel rendere la mobilità non solo sostenibile e possibile, ma anche economicamente accessibile.

Moderato da **Bas Kurstjens**, Mobility Editor di *De Tijd–Mediafin*, il confronto ha riunito **Bart Beckers**, CCO e Deputy CEO di Arval BNP Paribas Group, **Kjel Klaver**, Brand Manager Nordics di Santander Consumer Bank, **Andreas Sauer**, EU Policy Director di BMW Group, e **Khaled Shahbo**, Senior Vice President for Europe di Enterprise Mobility. La composizione del panel ha permesso di affrontare il tema da prospettive complementari: leasing, noleggio, credito al consumo, produzione automobilistica e gestione professionale della mobilità.

Al centro della discussione è stato posto anzitutto il peso delle flotte aziendali nel mercato europeo. Le imprese generano circa il 60% delle immatricolazioni di nuove automobili e rappresentano una quota ancora più rilevante degli acquisti di veicoli commerciali, autobus e mezzi pesanti. Le loro scelte possono quindi imprimere una forte accelerazione all'elettrificazione del parco circolante, alimentando successivamente anche il mercato dell'usato. Proprio questa capacità di incidere sulla transizione espone però gli operatori a rischi finanziari significativi.

Tra le questioni più delicate figurano l'aumento dei prezzi di acquisto dei veicoli, la difficoltà di prevedere il loro valore residuo e la frammentazione delle discipline nazionali in materia di incentivi, fiscalità e infrastrutture. Per società di leasing e noleggio, stimare il valore futuro di un veicolo elettrico è essenziale per determinare canoni sostenibili. L'evoluzione delle batterie, le oscillazioni dei prezzi del nuovo e la rapidità con cui cambiano tecnologie e preferenze dei consumatori rendono tuttavia queste valutazioni più complesse rispetto al passato. Un errore nelle previsioni può ripercuotersi sui costi applicati alle imprese e, in ultima analisi, agli utilizzatori.

Il confronto ha quindi richiamato la necessità di prodotti finanziari più flessibili, capaci di distribuire meglio il rischio tra costruttori, finanziatori, operatori del noleggio e clienti. Leasing, noleggio a lungo termine e formule basate sull'utilizzo possono facilitare l'accesso ai veicoli elettrici, soprattutto quando includono servizi come manutenzione, assicurazione e ricarica. Per funzionare su larga scala, questi strumenti devono però poggiare su regole stabili, su informazioni attendibili sullo stato delle batterie e su un mercato europeo dell'usato sufficientemente trasparente.

La sostenibilità economica non riguarda soltanto le flotte. Il panel ha collocato la cosiddetta **povertà dei trasporti** tra le questioni sociali che l'Europa dovrà affrontare con maggiore decisione. Il rischio è che una parte della popolazione, in particolare



nelle aree periferiche o scarsamente servite dal trasporto pubblico, non riesca ad accedere né a un veicolo a basse emissioni né ad alternative adeguate. La mobilità diventa così una condizione per partecipare alla vita economica e sociale, raggiungere il luogo di lavoro e utilizzare servizi essenziali, non una semplice scelta commerciale.

Da qui l'esigenza di una collaborazione più stretta tra industria, operatori finanziari e istituzioni. Alle imprese spetta il compito di sviluppare offerte accessibili e modelli contrattuali meno rigidi; ai costruttori quello di ridurre i costi e aumentare l'affidabilità e la verificabilità delle tecnologie; ai decisori pubblici quello di garantire un quadro normativo prevedibile, infrastrutture di ricarica adeguate e misure di sostegno mirate. Incentivi discontinui o modificati senza tempi di adattamento rischiano, infatti, di aumentare l'incertezza anziché accompagnare gli investimenti.

Più che individuare un unico soggetto chiamato ad agire per primo, il dibattito ha evidenziato l'interdipendenza delle diverse responsabilità. Senza un mercato finanziario disposto a sostenere la transizione, l'innovazione industriale fatica a raggiungere una platea ampia; senza regole coerenti, gli operatori non riescono a pianificare; senza prodotti realmente accessibili, la mobilità sostenibile rischia di restare riservata a una minoranza. La sfida europea consiste dunque nel trasformare l'elettrificazione da obbligo percepito a opportunità concreta, conciliando obiettivi climatici, sostenibilità dei bilanci aziendali e diritto dei cittadini a una mobilità efficiente.

La sessione di domande e risposte ha completato il confronto, offrendo l'occasione per riportare questi temi alle difficoltà operative incontrate da imprese e consumatori. Il messaggio complessivo emerso dal panel è che la transizione non potrà essere misurata soltanto attraverso il numero di veicoli elettrici immatricolati. Il suo successo dipenderà anche dalla capacità di mantenere sotto controllo i costi, distribuire equamente i rischi e non lasciare indietro chi dispone di minori risorse o di meno alternative.

sadas

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
sales@sadas.com

assilea AGGREGATO

La leva del leasing

EDUCAZIONE FINANZIARIA E PICCOLE IMPRESE

Le micro e piccole imprese costituiscono la maggioranza dei clienti del leasing: rafforzarne l'educazione finanziaria significa favorire scelte consapevoli, investimenti sostenibili e una gestione efficace delle risorse nelle transizioni ecologica e digitale.



Federica Sist
Area Vigilanza Assilea

La consapevolezza che le micro e piccole imprese soffrano di un deficit strutturale di competenze finanziarie ha spinto le istituzioni dell'Unione europea a intensificare gli sforzi normativi e di indirizzo. Le indagini promosse dalla Commissione UE e dall'OCSE/INFE (Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico/International Network on Financial Education) confermano la crescente attenzione verso l'alfabetizzazione finanziaria di cittadini e imprese. La prima rilevazione armonizzata a livello europeo evidenzia che solo il 18% dei cittadini europei presenta un livello elevato di competenze, a fronte del 64% su livelli intermedi e del restante 18% su livelli bassi.
Parallelamente, le rilevazioni OCSE/INFE dedicate a questo segmento mostrano divari significativi tra Paesi e classi dimensionali, con livelli di competenza sistematicamente superiori nelle piccole imprese rispetto alle microimprese. Questi dati dimostrano come una maggiore cultura economica favorisca una pianificazione più efficace degli investimenti e una scelta consapevole delle fonti di finanziamento. In tale contesto, il leasing assume particolare rilevanza: saperne confrontare caratteristiche, costi, benefici e rischi rispetto al canale bancario tradizionale rappresenta una componente essenziale di una solida cultura finanziaria.
La salute economica del nostro tessuto produttivo passa storicamente dalla resilienza delle micro e piccole imprese. Tuttavia, tra tassi volatili, transizione ecologica e digitalizzazione accelerata dei servizi bancari, la sola operatività non basta più: la cultura finanziaria è diventata una leva strategica di competitività e continuità aziendale.
I risultati pubblicati da Banca d'Italia nella collana *Questioni di Economia e Finanza (Occasional Papers)* – all'interno dell'Indagine sull'alfabetizzazione finanziaria e le competenze di finanza digitale delle piccole imprese in Italia (condotta su oltre 2.000 imprese tra 5 e 49 addetti secondo gli standard OCSE/INFE) – documentano progressi nella gestione ordinaria, ma un persistente divario strategico:

- le nozioni di base restano stabili, mentre permangono lacune su fintech, smart contract e servizi cloud;
- le maggiori competenze si associano a una digitalizzazione più rapida; al contrario, una preparazione limitata porta a percepire l'innovazione come un mero costo anziché come un investimento generatore di valore;
- cresce la consapevolezza delle tematiche ESG, ma restano poco diffusi gli strumenti di mitigazione, le coperture assicurative dedicate e i piani di rinnovo dei beni produttivi;
- la scarsa familiarità con il costo totale di possesso (*TCO*), i flussi di cassa attualizzati e il valore residuo favorisce l'acquisto diretto e l'indebitamento bancario convenzionale, oscurando i benefici operativi, fiscali e di gestione dell'obsolescenza tipici della locazione finanziaria e del noleggio.

Nonostante queste criticità, il leasing si conferma uno strumento centrale per l'economia reale, scelto dal 15,4% delle microimprese, con quote determinanti nei settori a elevata intensità di capitale: trasporto e magazzinaggio (27,6%), servizi professionali (19,9%) e manifattura (19,8%). Dalle rilevazioni dell'Istituto di vigilanza emerge quindi una chiara opportunità per il comparto: diffondere la cultura del leasing rappresenta un volano concreto per guidare le piccole e micro-realtà verso la transizione ecologica e digitale, aiutando gli imprenditori a trasformare le competenze finanziarie in investimenti consapevoli, sostenibili e competitivi.

La base clienti del leasing riflette fedelmente l'ossatura produttiva nazionale: oltre l'80% dei contratti stipulati fa capo a micro e piccole imprese e professionisti, vero baricentro numerico del mercato, a fronte delle medie e grandi aziende che concentrano volumi unitari elevati su una platea ristretta. La domanda si articola principalmente tra beni strumentali (macchinari industriali, impianti, tecnologia) e veicoli commerciali, seguiti da immobiliare ed energia.

Rivolgersi con decisione a questo segmento è una priorità che risponde a quattro esigenze sistemiche. Presidiare l'economia reale: le micro e piccole imprese rappresentano oltre il 99% delle imprese e la quota maggioritaria dell'occupazione, ed escluderle significherebbe limitare l'impatto economico del leasing nel Paese. Sbloccare la liquidità: il leasing supera le rigidità del canale bancario ordinario, permettendo l'accesso a beni strumentali moderni senza intaccare il capitale circolante. Accelerare le transizioni (Transizione 5.0 e green): consente di rinnovare gli asset tecnologici ed energetici trasferendo all'esterno il rischio di obsolescenza e di valore residuo. Frazionare il rischio: la capillarità di migliaia di micro-ticket stabilizza i portafogli dei locatori molto più di poche grandi esposizioni concentrate.

In questo quadro si inserisce l'azione di **Assilea**, impegnata a promuovere la cultura finanziaria attraverso accordi con le autorità nazionali e le istituzioni di settore, operando nel rigoroso rispetto della definizione istituzionale di educazione finanziaria. Secondo le linee guida del **MEF** e del **Comitato Edufin**, l'educazione finanziaria non è promozione commerciale né consulenza personalizzata, poiché non vende prodotti né suggerisce investimenti su misura, ma punta a formare una capacità critica autonoma applicabile alle decisioni concrete di ogni giorno.

Un tessuto di micro e piccole imprese finanziariamente alfabetizzato è, in ultima analisi, il presupposto indispensabile per il futuro e lo sviluppo dell'intero comparto. Il leasing non è una semplice erogazione di cassa, ma uno strumento ad alto contenuto di servizio fondato sul valore d'uso del bene, sul calcolo del ciclo di vita (*life-cycle costing*), sulla mitigazione dell'obsolescenza tecnologica e sull'ottimizzazione delle risorse finanziarie. Quando un imprenditore non possiede adeguate basi di cultura economica, tenderà per inerzia a rifugiarsi nella proprietà del bene e nell'indebitamento tradizionale, percependo il leasing solo come un costo alternativo al finanziamento.

Colmare questo divario significa costruire interlocutori preparati, capaci di cogliere i vantaggi di soluzioni evolute – dal leasing per la Transizione 5.0 al noleggio a lungo termine di impianti e flotte green. Un mercato consapevole riduce le asimmetrie informative, abbassa i tassi di insolvenza e trasforma l'operatore di leasing da semplice fornitore di fondi a partner strategico per gli investimenti produttivi dell'economia reale.

Le implicazioni per il settore del leasing

IL NUOVO REGOLAMENTO MACCHINE

Dal 20 gennaio 2027 sostituirà definitivamente la Direttiva 2006/42/CE, poiché in questi vent'anni il contesto economico e tecnologico è profondamente mutato, rendendo necessario l'intervento del legislatore europeo.



Giuseppe Satira
Area Consulenza Legale Compliance Assilea con la collaborazione dell'Ing. **Sauro Baietta**

L'adozione del Regolamento (UE) 2023/1230 relativo alle macchine rappresenta un'importante novità nel quadro della normativa europea di prodotto. La nuova disciplina, entrata in vigore il 19 luglio 2023 ma applicabile a partire dal 20 gennaio 2027 (data in cui sostituirà definitivamente la Direttiva 2006/42/CE), si prefigge un duplice scopo: da un lato, garantire la libera circolazione delle merci nel mercato interno; dall'altro, assicurare un elevato livello di sicurezza e di tutela della salute delle persone.

La Direttiva Macchine del 2006 era stata adottata in un contesto di consolidamento del mercato interno dell'Unione, con l'obiettivo di armonizzare i requisiti essenziali di sicurezza e di tutela della salute applicabili alle macchine, eliminando così potenziali ostacoli agli scambi tra gli Stati membri. Tuttavia, trascorsi quasi vent'anni dal suo recepimento negli ordinamenti nazionali, il contesto economico e tecnologico è profondamente mutato, rendendo necessario un intervento di aggiornamento da parte del legislatore europeo.

In primo luogo, il legislatore è intervenuto per colmare le carenze e le incongruenze emerse nell'applicazione della Direttiva, sia nelle procedure di valutazione della conformità sia nell'individuazione stessa dell'ambito di applicazione della normativa. A ciò si aggiunge la necessità di contrastare il numero ancora elevato di infortuni connessi all'uso delle macchine, rafforzando le garanzie a tutela tanto degli utilizzatori professionali quanto di quelli non professionali (consumatori).

In secondo luogo, la riforma risponde alla rapida evoluzione tecnologica del settore. I prodotti oggi immessi sul mercato integrano sempre più spesso sistemi di intelligenza artificiale, soluzioni di robotica avanzata, componenti software e sistemi autonomi. La diffusione di tali tecnologie ha generato nuove sfide in termini di sicurezza che il Regolamento intende presidiare, disciplinando i rischi specifici derivanti dal loro impiego.

Le disposizioni del 2006 si focalizzavano principalmente sui rischi legati alle componenti fisiche delle macchine e ai relativi componenti di sicurezza, risultando ormai inadeguate rispetto all'attuale panorama tecnologico. Il nuovo Regolamento estende invece l'attenzione alle componenti digitali, attribuendo la medesima rilevanza ai rischi derivanti da anomalie o vulnerabilità informatiche (cybersecurity), malfunzionamenti dei sistemi digitali o alterazioni del comportamento della macchina a seguito di aggiornamenti software, al pari di quanto avviene per i difetti o l'usura delle componenti meccaniche.

Inoltre, il Regolamento ridefinisce con maggiore precisione il perimetro degli operatori economici coinvolti lungo l'intero ciclo di vita commerciale del prodotto – dalla fabbricazione fino alla messa a disposizione sul mercato dell'Unione – individuando fabbricanti, mandatari, importatori e distributori, e assegnando a ciascuno obblighi specifici in funzione del ruolo svolto.

Rispetto al quadro normativo precedente, in cui gli obblighi gravavano essenzialmente sul fabbricante e sul suo mandatario, il Regolamento estende le responsabilità anche agli altri soggetti della catena di fornitura, allineandosi così al cosiddetto Nuovo Quadro Legislativo (NLF) già adottato per altre normative europee di prodotto (come, ad esempio, il Regolamento (UE) 2017/745 sui dispositivi medici). In particolare, vengono introdotti obblighi puntuali in capo all'importatore – ossia il soggetto stabilito nell'Unione che immette sul mercato dell'UE una macchina o un prodotto correlato proveniente da un paese terzo – e al distributore, ovvero qualsiasi persona fisica o giuridica nella catena di fornitura (diversa dal fabbricante o dall'importatore) che mette a disposizione sul mercato una macchina o un prodotto correlato, indipendentemente dalla sua origine europea o extra-UE.

Proprio nella più puntuale definizione degli operatori economici risiedono alcune delle principali criticità per il comparto finanziario. Le nuove disposizioni possono infatti produrre ricadute significative sulle società di leasing, sia nelle operazioni aventi ad oggetto beni provenienti da paesi extra-UE, sia nelle attività di remarketing (ricollocamento sul mercato) dei beni ritirati o restituiti a seguito del mancato esercizio dell'opzione di riscatto da parte dell'utilizzatore.

Nel primo caso, qualora la società di leasing assumesse la qualifica di importatore, ricadrebbe su di essa una serie di obblighi volti a garantire che le macchine e i prodotti correlati provenienti da paesi terzi siano conformi ai requisiti del Regolamento prima della loro immissione sul mercato. L'importatore è inoltre tenuto ad adottare le opportune misure correttive in caso di accertata non conformità, inclusi il ritiro o il richiamo del prodotto. Dall'inadempimento di tali obblighi – che comprendono accurate verifiche documentali e il dovere di cooperazione con le Autorità di vigilanza del mercato per l'eliminazione dei rischi – possono derivare rilevanti profili di responsabilità civile e penale, anche in relazione alla normativa nazionale in materia di salute e sicurezza nei luoghi di lavoro (D.Lgs. 81/2008). L'attribuzione del ruolo di importatore comporterebbe dunque per le società di leasing l'assunzione di rischi operativi e legali del tutto estranei alla tipica attività bancaria e finanziaria.

Nel secondo caso (attività di remarketing), assume invece rilievo la figura del distributore, i cui obblighi consistono principalmente nel verificare che il bene sia accompagnato dalla documentazione prescritta, rechi la marcatura CE e non presenti elementi tali da farne presumere la non conformità. In questo contesto, la qualificazione della società di leasing come distributore richiederebbe particolare cautela sulle condizioni del bene al momento della sua nuova messa a disposizione sul mercato. Nello specifico, occorrerebbe verificare che l'utilizzatore non abbia apportato al macchinario, nel corso del rapporto, modifiche sostanziali tali da alterarne la conformità ai requisiti essenziali di sicurezza: ai sensi del nuovo Regolamento, infatti, chiunque effettui una modifica sostanziale (o immetta sul mercato un bene così modificato) rischia di assumere addirittura gli obblighi ben più gravosi previsti per il fabbricante.

In conclusione, sebbene il Regolamento (UE) 2023/1230 miri principalmente a disciplinare i soggetti coinvolti nelle fasi di progettazione, fabbricazione e commercializzazione delle macchine, l'estensione delle responsabilità lungo tutta la catena distributiva rende indispensabile che anche le società di leasing valutino con attenzione il proprio posizionamento contrattuale e operativo nelle diverse fasi del ciclo di vita del bene, evitando di assumere qualifiche e oneri incompatibili con la propria natura di intermediari finanziari.



LeaseNews.it

LeaseNews.it è un flusso ininterrotto di **notizie** e **contenuti multimediali**, ricercabili per materia e parole chiave, per soddisfare la necessità d'informazione quotidiana di banche, operatori non bancari, produttori dei beni e, più in generale, aziende costruttrici, società di servizi, vendor e clienti, che orbitano attorno al mondo del Lease.



assilea

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