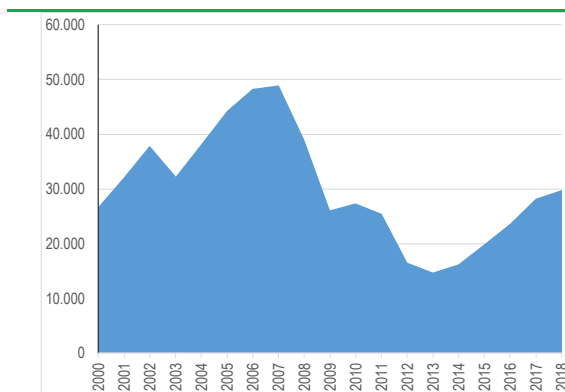
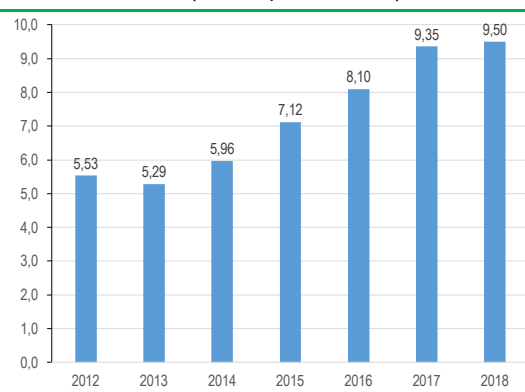


Italia, il mercato del leasing
(mln euro)



Fonte: elaborazioni Servizio Studi BNL, dati Assilea

Italia, tasso di penetrazione del leasing
sugli investimenti fissi lordi
(valore percentuale)



Fonte: elab. Servizio Studi BNL, dati Assilea e Istat

Il **leasing** rappresenta per le aziende un importante **strumento di finanziamento che si affianca al credito bancario**, soprattutto nel comparto delle Pmi. È un contratto di locazione in cui la società erogatrice del servizio concede il godimento di un bene a fronte del pagamento di un corrispettivo e per un dato periodo di tempo. Il **leasing finanziario** contempla l'ipotesi che alla scadenza del contratto il locatario possa acquistare il bene ad un prezzo prefissato; questa possibilità non è contemplata nel **leasing operativo**. Il leasing è molto versatile: consente di avere a disposizione un bene senza intaccare la liquidità aziendale e di poter avere strumentazione all'avanguardia con una dilazione dei costi; il leasing inoltre può essere utilizzato per le agevolazioni per gli investimenti produttivi.

In Italia il **leasing ha avuto un notevole sviluppo fino al 2007**, alla vigilia della crisi economica globale, quando ha sfiorato i **50 miliardi di euro** per poi flettere fino a toccare un **punto di minimo nel 2013** (14,7 miliardi di euro). **Oggi**, nonostante i volumi siano in costante crescita, **il mercato presenta un valore ancora inferiore del 40% rispetto a quello massimo**. I contratti riguardano per oltre il 50% il comparto dell'auto; in forte riduzione rispetto agli anni del boom il comparto immobiliare che si colloca ben sotto il 10%. Il mancato recupero dei livelli pre-crisi ha eroso la quota di mercato italiana in **Europa**, dove invece tali valori sono già stati superati: **l'Italia rappresenta il 7%** del mercato, preceduta da Regno Unito con il 26%, Germania con il 15% e Francia con il 13,5%.

n. 30

4 ottobre 2019



BNL
GRUPPO BNP PARIBAS

La banca
per un mondo
che cambia

Il leasing: non solo banche per i finanziamenti alle imprese

A. Mastrota  alessandra.mastrota@bnlmail.com

Negli anni il credito specializzato rivolto alle aziende - leasing e factoring - è diventato sempre più un importante strumento di finanziamento che si affianca al credito bancario, soprattutto nel comparto delle Pmi che, anche per effetto di un più elevato livello di rischiosità, registrano più difficoltà nell'accesso al credito rispetto alle imprese di maggiore dimensione. Il leasing è un contratto di locazione in cui la società erogatrice del servizio concede il godimento di un bene a fronte del pagamento di un corrispettivo e per un dato periodo di tempo; alla scadenza del contratto, il locatario può restituire il bene oppure acquistarlo ad un prezzo prefissato. Con il leasing finanziario, al termine della locazione è possibile decidere di riscattare il bene; esclude invece questa opzione il leasing operativo.

Grazie alla sua versatilità, il ricorso al leasing offre all'impresa più vantaggi, tra cui spiccano il fatto di avere a disposizione un bene senza intaccare la liquidità aziendale e poter avere strumentazione all'avanguardia con una riduzione dei costi; il leasing permette anche di godere di semplificazioni fiscali e può essere utilizzato per le agevolazioni per gli investimenti produttivi (Iper Ammortamento, Nuova Sabatini etc). Il leasing va anche incontro ad un nuovo modello di utilizzo del bene, il *pay per use*. Possono essere oggetto di leasing beni materiali ed immateriali, mobili ed immobili.

In Italia l'attività è iniziata nei primi anni '60 quando i grandi istituti bancari hanno ampliato la propria operatività fondando le prime società di leasing. Questa forma di finanziamento si configura come un anticipatore delle fasi congiunturali dell'economia: i periodi di recessione e di espansione sono preceduti rispettivamente da fenomeni di contrazione e crescita delle attività di leasing. Nel 2007, alla vigilia della crisi economica globale, il mercato italiano ha sfiorato i 50 miliardi di euro, valore massimo rimasto da allora ineguagliato. Dal 2008 la crisi ha eroso i volumi riducendoli del 50% in un biennio; il calo è proseguito negli anni successivi con valori minimi toccati nel 2013. La ripresa si è avviata l'anno successivo, spinta dal comparto dell'auto, che nel 2018 ha rappresentato oltre la metà dei flussi di stipulato. Nel 2007 il settore auto rappresentava poco meno del 20%; nello stesso anno la quota maggiore riguardava l'immobiliare costruito con un 29% oggi sceso all'8%. Oggi il leasing "copre" anche un settore innovativo, l'*energy*, che comunque riguarda ancora importi residuali.

Il peso del leasing sul Pil e sugli investimenti fissi è aumentato costantemente dal 2014 in poi, pur restando su valori molto contenuti: a differenza di quanto già avvenuto in Europa, gli attuali volumi sono ancora molto lontani dai livelli pre-crisi. I dati più recenti sull'Europa, relativi al 2017, mostrano come il mercato sia dominato dal Regno Unito, con una quota pari ad un quarto del totale; seguono Germania e Francia: i tre Paesi rappresentano oltre il 50% del mercato europeo. La quota di mercato italiana si ferma al 7%.

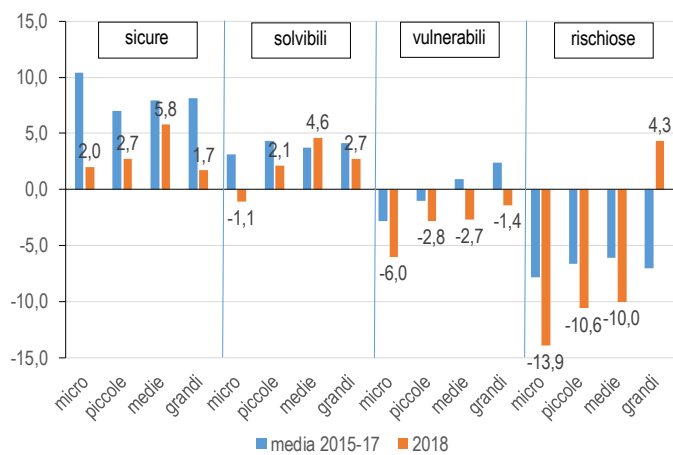
Il leasing per le imprese: un'alternativa al credito bancario

Negli anni il cosiddetto credito specializzato rivolto alle aziende - leasing e factoring - è diventato per le imprese sempre più un importante strumento di finanziamento che si affianca al credito bancario, soprattutto nel comparto delle Pmi. Il fenomeno è dovuto

anche al fatto che, a causa del più elevato livello di rischiosità delle Pmi, l'accesso al credito bancario sia più agevole per le imprese di maggiore dimensione che, oltre ad una maggiore solidità, spesso possono contare su flussi di liquidità autonomi. I dati che illustrano le caratteristiche delle aziende che vengono finanziate dagli istituti bancari evidenziano la maggiore difficoltà a reperire finanziamenti per le Pmi, anche a parità di rischiosità. A limitare il supporto del sistema bancario a quello produttivo concorrono alcuni fattori esterni, quali la normativa bancaria e la presenza di vincoli di capitale sempre più stringenti.

Caratteristiche delle imprese finanziate dalle banche

(variazione percentuale sui prestiti)



Fonte: elaborazioni Servizio Studi BNL, dati Banca d'Italia RSF novembre 2018

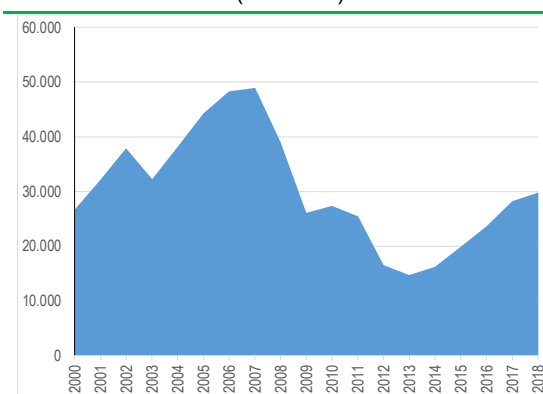
Il leasing è un contratto di locazione in cui la società erogatrice del servizio concede il godimento di un bene a fronte del pagamento di un corrispettivo e per un dato periodo di tempo; alla scadenza del contratto, il locatario può restituire il bene oppure acquistarlo ad un prezzo prefissato. È quest'ultima caratteristica (il riscatto o meno del bene oggetto di leasing) che differenzia le due principali tipologie di leasing: quello finanziario (con opzione finale di riacquisto) e quello operativo (senza opzione di riscatto finale).

Nel dettaglio, la società di leasing si impegna ad acquistare o far costruire un bene mobile o immobile, materiale o immateriale, secondo le indicazioni di colui che lo utilizzerà, per un determinato periodo di tempo a fronte del pagamento di un canone. I rischi connessi all'uso del bene sono a carico del locatario che è anche titolare della facoltà di acquisto dello stesso. Con il leasing l'impresa ha il vantaggio finanziario di avere a disposizione un bene senza dover immobilizzare la somma di denaro necessaria per acquistarlo: questo resta proprietà della società di leasing fino alla fase dell'eventuale riscatto. Rispetto alle forme di finanziamento bancario tradizionali, il leasing finanziario presenta quindi una grande flessibilità ed adattabilità alle esigenze del cliente in termini di durata e di distribuzione dei flussi finanziari contrattuali. Il leasing operativo, che non prevede la possibilità di riacquisto del bene al termine del contratto, è adatto ai casi in cui il bene oggetto del leasing debba essere utilizzato dall'impresa solo per il periodo di durata del contratto stesso.

Il leasing offre quindi la disponibilità immediata di un bene senza intaccare la liquidità aziendale, consente lo sviluppo a livello tecnologico con l'opportunità di dotarsi di strumentazione all'avanguardia con una dilazione dei costi, con l'opzione di acquisto o con la disponibilità del bene per un periodo limitato. Inoltre, il canone di leasing può comprendere, oltre al finanziamento, una gamma di servizi aggiuntivi, quali coperture assicurative, manutenzione, consulenza tecnica. Non trascurabile è il fatto che il leasing permette di godere di semplificazioni fiscali e può sfruttare le agevolazioni per gli investimenti produttivi, quali Iper Ammortamento, Nuova Sabatini e Mini Ires.

Italia, il mercato del leasing

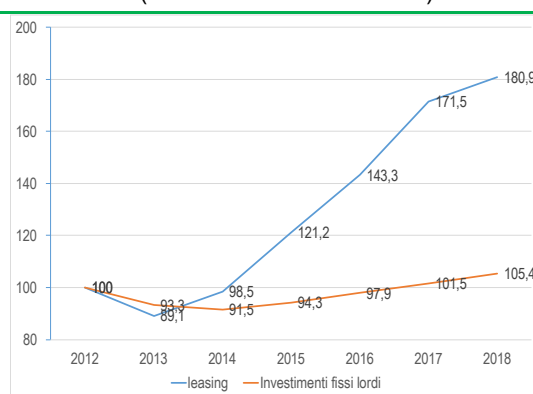
(mln euro)



Fonte: elaborazioni Servizio Studi BNL, dati Assilea

Italia, leasing e investimenti fissi lordi

(numero indice 2012 = 100)



Fonte: elaborazioni Servizio Studi BNL, dati Assilea e Istat

Oltre alla flessibilità nell'utilizzo per effetto di un elevato adattamento alle necessità della domanda, questa forma di finanziamento ha come punto di forza il fatto che va incontro al modello del *pay per use*, formula che va sempre più diffondendosi in molti settori. Il campo di applicazione è ormai molto ampio: possono essere oggetto di leasing auto, veicoli commerciali, autobus, ma anche impianti industriali, macchinari, applicazioni IT (sia beni materiali quali computer stampanti etc, o immateriali – software), e ancora imbarcazioni, aerei, treni ed anche immobili.

Il leasing in Italia e in Europa

Negli Stati Uniti già alla fine dell'800 ci si era resi conto di come non fosse necessario essere proprietari di un bene strumentale per trarne dei benefici e di come si sarebbero potuti conseguire utili più consistenti senza immobilizzare i capitali per l'acquisto di macchinari. Nel 1881 la società Bell Telephone Company noleggiò alla clientela (banchieri, agenti di cambio e compagnie ferroviarie) i propri apparecchi; nel secondo dopoguerra, a fronte di un'importante commessa dell'Esercito Usa, un industriale decise di prendere in affitto i macchinari in più che gli servivano per far fronte alla grande mole degli ordinativi.

In Italia l'attività ha preso avvio nei primi anni '60: la prima società è la Locatrice Italiana Spa, fondata da grandi imprese ed istituti bancari, fra cui BNL; venti anni dopo l'Italia rappresentava il terzo mercato europeo del leasing dopo la Gran Bretagna e la Francia.

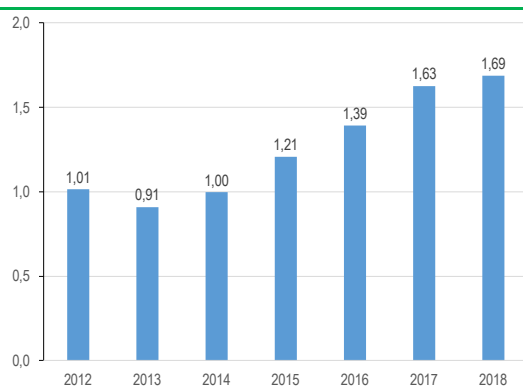
Dal punto di vista macroeconomico, nel corso degli anni il leasing si è configurato come un anticipatore delle fasi congiunturali dell'economia: i periodi di recessione e di

espansione sono stati preceduti rispettivamente da fenomeni di contrazione e crescita delle attività di leasing; fenomeno che si è riscontrato anche nel resto dell'Europa. Nel 2007, alla vigilia della crisi economica globale, il mercato italiano ha sfiorato i 50 miliardi di euro, punta massima mai registrata. Dal 2008 la crisi ha eroso i volumi riducendoli del 50% in un biennio; il calo è proseguito negli anni successivi toccando valori minimi nel 2013, anno in cui il leasing è restato al di sotto dei 15 miliardi.

La dinamica del leasing mostra una ripresa a partire dal 2014, con un andamento in linea con gli investimenti (soprattutto macchinari e mezzi di trasporto). A trainare la crescita è il comparto dell'auto. Secondo i dati Assilea nel 2018 questo rappresenta oltre il 50% dei flussi di stipulato, e riguarda in particolare le autovetture a noleggio ed i veicoli commerciali ed industriali; seguono il leasing strumentale (31%) ed immobiliare (14%) mentre restano marginali i settori energy, aeronavale e ferroviario. La rilevanza del leasing nel sistema economico italiano sta lentamente aumentando, anche se è ancora ben lontana dai livelli raggiunti negli anni 2000, prima della crisi finanziaria. Nel biennio 2006-2007 il rapporto dello stipulato sul Pil del Paese superava il 3%; dopo aver toccato un minimo sotto la soglia del punto percentuale nel 2013, è tornato a crescere, in linea con quanto avviene negli altri Paesi europei, ed oggi si colloca all'1,7%. In rapporto agli investimenti fissi, il leasing ha toccato e superato il 14% di questi negli anni di massimo sviluppo di entrambi (2005-2007); è sceso al 5,5% nel 2013 ed oggi ha raggiunto il 9,5%.

Italia, tasso di penetrazione del leasing sul Pil

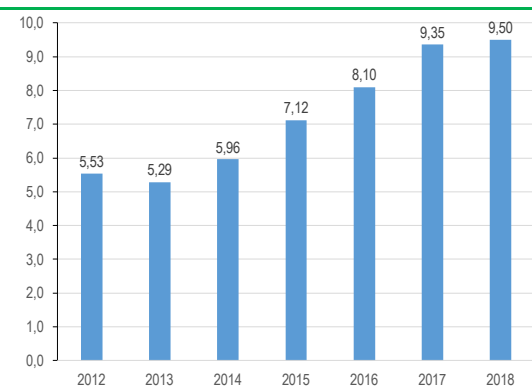
(valore percentuale)



Fonte: elaborazioni Servizio Studi BNL, dati Assilea e Istat

Italia, tasso di penetrazione del leasing sugli investimenti fissi lordi

(valore percentuale)



Fonte: elaborazioni Servizio Studi BNL, dati Assilea e Istat

Analogamente a quanto accade per il Pil, va rilevato che nel 2018 in Europa i volumi di stipulato hanno ormai superato i livelli pre-crisi, mentre l'Italia è ancora lontana dal recupero. Anche se a partire dai minimi del 2013 ad oggi il mercato ha registrato un tasso medio annuo composto di crescita del 15,2%, a fine 2018 i volumi del leasing sono ancora inferiori di circa il 40% rispetto ai massimi del 2013. Nel complesso, il 2018 è stato un anno positivo per il comparto del leasing, ma già verso la fine dell'anno si è registrato un rallentamento nella crescita che si è protratto nei primi mesi del 2019.

I dati più dettagliati relativi all'inizio di quest'anno mostrano che l'incidenza del leasing rispetto al tradizionale finanziamento bancario continua ad essere prevalente nel segmento del finanziamento agevolato che si avvicina al 30% del totale dello stipulato pur in presenza di alcuni segnali di debolezza legati al contesto economico ed al calo

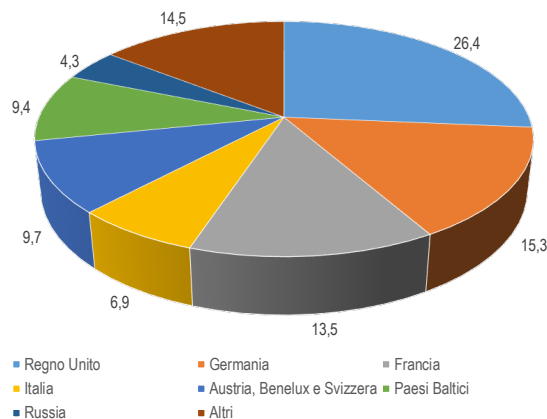
delle immatricolazioni. Il leasing strumentale registra un aumento nel numero dei contratti ed un calo dei volumi. Il processo di rinnovo degli investimenti produttivi è partito dal leasing la cui rilevanza soprattutto per le Pmi è nei numeri: rappresenta la forma di finanziamento di oltre il 20% degli investimenti in beni 4.0 ed è nettamente il prodotto preferito per attingere ad una delle più importanti forme di agevolazione agli investimenti di questi ultimi anni. Oltre il 70% delle prenotazioni della Nuova Sabatini riguardano operazioni finanziate in leasing, contro un residuale 30% di finanziamento bancario.

Secondo Assilea, a fine 2017 nell'Area euro il leasing rappresentava per le piccole e medie imprese la seconda fonte di finanziamento esterna, preceduto dalle linee di credito e seguito dai prestiti bancari. I dati evidenziano come il ricorso al leasing da parte delle imprese di grandi dimensioni nell'Area euro sia in aumento e si collochi al 37%; in Italia la quota è tuttavia ben più bassa e si ferma al 23%.

Gli ultimi dati disponibili per l'Europa, relativi al 2017, indicano un mercato complessivo di 384 miliardi di euro, con un aumento rispetto all'anno precedente che sfiora il 10%. Il primo mercato è il Regno Unito che da solo rappresenta un quarto del mercato; seguono Germania e Francia: i tre Paesi sfiorano il 55% del totale. La quota italiana si ferma al 7%.

Composizione del mercato del leasing in Europa

(quote percentuali; 2017)



Fonte: elaborazioni Servizio Studi BNL su dati Leaseurope 2017

Campi di applicazione del leasing

Il fatto che sia possibile acquisire con il leasing beni mobili ed immobili, materiali ed immateriali fa sì che ci siano molti campi di applicazione. Nel settore industriale, si evidenzia un'ampia quota di finanziamenti in leasing effettuati da imprese innovative aderenti al piano **Industria 4.0** che consente di finanziare operazioni di importo elevato. Nel 2018 il taglio medio dei beni 4.0 finanziati in leasing è risultato essere doppio rispetto a quello rilevato per i beni leasing ordinari; le operazioni hanno avuto per oggetto soprattutto le macchine utensili. Una grossa percentuale, pari ad oltre il 60% dello stipulato, ha riguardato imprese con meno di 50 addetti; quelle con più di 50 dipendenti hanno assorbito circa il 38% dello stipulato.

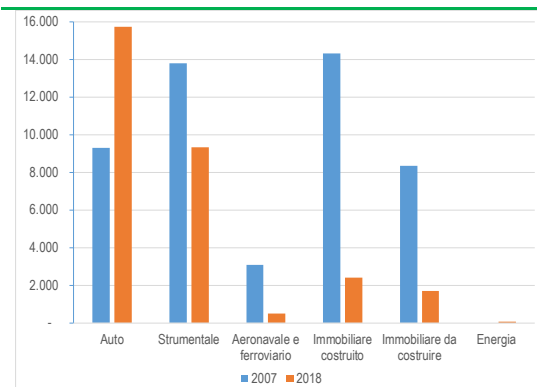
Tra i settori industriali che beneficiano delle opportunità offerte dal leasing spiccano quello chimico e farmaceutico. Il rinnovo degli impianti con maggiore sviluppo dell'automazione e l'utilizzo della tecnologia digitale consentono non solo l'ottimizzazione della produzione del farmaco, ma anche di spostarsi sempre più verso la medicina personalizzata. Il concetto di **Pharma 4.0** è nato dall'alleanza tra Industria 4.0 e mondo del farmaco.

Anche la **Nuova Sabatini** è fonte di operazioni di leasing finanziario richiesto soprattutto dalle Pmi: oltre il 70% riguarda aziende con meno di 50 addetti, con quelle con meno di 10 dipendenti che assorbono il 23% dello stipulato; i beni più richiesti sono i veicoli industriali.

Possono essere utilizzati per finanziare operazioni in leasing anche i **fondi della Banca Europea degli Investimenti** che mette a disposizione linee di credito specifiche, a cui possono accedere Pmi con un massimo di 250 dipendenti per investimenti materiali, e su cui sono applicati tassi agevolati.

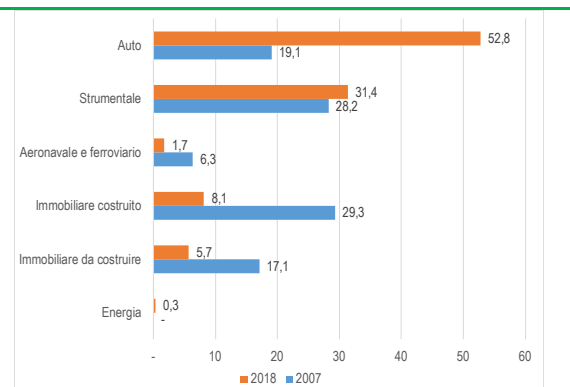
Una grossa fetta dell'operatività in leasing riguarda i **veicoli**, commerciali e non commerciali, con le flotte aziendali che sempre di più vengono gestite dalle imprese facendo ricorso a questa forma di finanziamento. Nel settore dei privati, oltre al leasing delle autovetture è possibile ricorrere al contratto di noleggio a lungo termine. Nel primo caso, il ricorso al leasing è assimilabile ad un finanziamento, simile ad un acquisto a rate, che prevede la possibilità del riscatto del bene al termine del contratto: di fatto l'auto ha due proprietari, la società che offre il leasing ed il conduttore; le spese di manutenzione, bollo auto e assicurazione sono quasi sempre a carico del cliente. Il noleggio a lungo termine è un concetto che ruota sul superamento della proprietà del veicolo: è un contratto di affitto, al termine del quale il cliente restituisce l'auto. Nel canone sono compresi una serie di servizi tra cui le spese di manutenzione, l'assicurazione, il bollo, i tagliandi.

Italia, composizione del leasing
(mln euro)



Fonte: elaborazioni Servizio Studi BNL, dati Assilea e Istat

Italia, composizione del leasing
(valore percentuale)



Fonte: elaborazioni Servizio Studi BNL, dati Assilea e Istat

Dopo anni di contrazione, nel 2018 il **leasing immobiliare** ha mostrato un trend crescente con un recupero intorno a 10% rispetto all'anno precedente. Il leasing di immobili industriali copre quasi la metà del leasing di settore, seguito da quello degli immobili commerciali (circa un quarto) e da quelli ad uso ufficio. Segue il leasing sugli immobili residenziali, poco più del 3%, e quello degli immobili locati al settore pubblico, che rappresenta meno dell'1,0% del portafoglio.

Una forma di leasing immobiliare che si è affacciato da pochi anni sul mercato è quello dell'**immobiliare abitativo**, il cosiddetto *rent to buy*, rivolto alle persone fisiche. Introdotto con la Legge di Stabilità del 2016, offre un'alternativa al mutuo per l'acquisto dell'abitazione principale per i privati che abbiano determinate caratteristiche di età e di reddito. Il contratto presenta tutte le caratteristiche del leasing: bene acquistato o fatto costruire su indicazione del cliente, pagamento periodico di un canone e facoltà di acquistarne la proprietà alla scadenza del contratto ad un prezzo prestabilito. Quindi mentre con il mutuo si mette a disposizione del richiedente una somma di denaro per l'acquisto dell'immobile, con il leasing al richiedente viene messo a disposizione l'immobile. L'utilizzatore assume tutti i rischi sull'immobile. In presenza di alcune circostanze, è possibile richiedere la sospensione del contratto per un periodo massimo di 12 mesi. Questa forma di leasing è affiancata da alcune agevolazioni fiscali che sono in vigore sui contratti stipulati dal 1° gennaio 2016 fino al 31 dicembre 2020.

Il presente documento è stato preparato nell'ambito della propria attività di ricerca economica da BNL-Gruppo Bnp Paribas. Le stime e le opinioni espresse sono riferibili al Servizio Studi di BNL-Gruppo BNP Paribas e possono essere soggette a cambiamenti senza preavviso. Le informazioni e le opinioni riportate in questo documento si basano su fonti ritenute affidabili ed in buona fede. Il presente documento è stato divulgato unicamente per fini informativi. Esso non costituisce parte e non può in nessun modo essere considerato come una sollecitazione alla vendita o alla sottoscrizione di strumenti finanziari ovvero come un'offerta di acquisto o di scambio di strumenti finanziari. Autorizzazione del Tribunale di Roma n. 159/2002. Le opinioni espresse non impegnano la responsabilità della banca.
Direttore Responsabile: Giovanni Ajassa tel. 0647028414 – giovanni.ajassa@bnlmail.com

