

20  
/21

---

# TO LEASE LE POTENZIALITÀ DELLA RIPRESA

---

I NUMERI DEL LEASING  
E DEL NOLEGGIO



---

# TO LEASE: LE **POTENZIALITÀ** DELLA RIPRESA

---

<b>Premessa - To Lease: le potenzialità della ripresa</b> .....	5
<b>1.0 Il lease nel nuovo contesto economico</b> .....	7
Dinamiche e prospettive dell'economia italiana .....	9
<b>1.1</b> Credito, investimenti e incidenza del leasing.....	14
<b>1.2</b> Le dinamiche del Lease.....	16
Un indicatore sintetico predittivo della dinamica degli investimenti fissi lordi .....	20
<b>2.0 Le dinamiche del lease auto</b> .....	23
Trend e prospettive del mercato auto in Italia.....	25
<b>2.1</b> Il mercato auto vede aumentare le immatricolazioni ai privati .....	27
<b>FOCUS</b> L'analisi europea del settore automotive: dal trasporto all'ambiente .....	30
<b>2.2</b> Autovetture sempre più green .....	32
<b>2.3</b> Immatricolazioni e alimentazione dei veicoli leggeri.....	35
<b>FOCUS</b> Classifiche dei modelli di autovetture maggiormente richiesti .....	37
<b>2.4</b> Ripresa del settore automotive nella seconda metà dell'anno.....	38
<b>2.5</b> Anticipo, riscatto e durata contrattuale .....	40
<b>2.6</b> Più autovetture usate in leasing .....	41
<b>3.0 Leasing strumentale</b> .....	43
Le dinamiche del mercato delle macchine utensili in Italia.....	45
<b>3.1</b> La crisi colpisce lo strumentale, ripresa a fine 2020.....	47
<b>3.2</b> Circa il 60% del lease strumentale è riconducibile a player esteri .....	49
<b>3.3</b> I principali beni strumentali finanziati in leasing.....	50
<b>3.4</b> Durata media, anticipo e opzione finale di acquisto .....	52
<b>FOCUS</b> Il potenziale del leasing di beni elettromedicali .....	54
Le apparecchiature elettromedicali in leasing nel 2020.....	57
Sanità e assistenza sociale.....	59
<b>4.0 Leasing immobiliare, una svolta nel 2021?</b> .....	61
Il 2021 segnerà un cambio di rotta nell'immobiliare?.....	63
<b>4.1</b> Leasing immobiliare: ripresa congiunturale a fine 2020 .....	65
<b>4.1.1</b> Ai primi posti il leasing di immobili industriali e commerciali.....	67
<b>4.1.2</b> Anticipo e opzione finale d'acquisto per tipo immobile.....	68
<b>5.0 La ripresa e le sfide del leasing nautico</b> .....	71
Industria della nautica tra ripresa ed effetti del Covid-19.....	73
<b>5.1</b> Buona la dinamica dell'Aeronavale e Ferroviario nonostante la crisi.....	75
<b>5.2</b> Il Leasing Nautico traina la crescita del comparto .....	76
<b>FOCUS</b> Come districarsi tra le nuove regole del settore.....	79

<b>6.0 La dinamica leasing per regione</b> .....	<b>83</b>
La congiuntura in Lombardia e a Bergamo .....	85
<b>6.1</b> Gli effetti del Covid-19. Le potenzialità di ripresa in Lombardia e Campania .....	<b>88</b>
L'economia in Friuli Venezia Giulia .....	90
<b>6.2</b> Dinamiche e tendenze territoriali dei principali comparti .....	<b>91</b>
<b>6.2.1</b> Le immatricolazioni continuano a concentrarsi nel Trentino-Alto Adige .....	<b>93</b>
<b>6.2.2</b> Trend positivo per lo strumentale in Abruzzo e Molise .....	<b>94</b>
L'economia ligure .....	95
<b>6.2.3</b> Boom dell'immobiliare in Sicilia nel 2020 .....	<b>96</b>
<b>6.3</b> L'analisi geo-settoriale. Logistica e agricoltura in crescita nel Centro .....	<b>97</b>
<b>7.0 I lessee: settori, dinamiche e previsioni</b> .....	<b>101</b>
Le PMI all'indomani della pandemia .....	103
<b>Premessa</b> .....	<b>104</b>
<b>7.1</b> Le imprese della clientela leasing nel 2020 .....	<b>105</b>
<b>7.1.1</b> Aumenta l'importanza dei settori: agricoltura, servizi sanitari e autostrada .....	<b>106</b>
<b>FOCUS</b> Leasing, export e capacità innovativa, cosa ci dicono gli score .....	<b>109</b>
<b>7.1.2</b> Indici di bilancio a confronto .....	<b>111</b>
<b>7.2</b> Previsioni su redditività e rischiosità della clientela leasing .....	<b>112</b>
<b>8.0 Leasing e agevolazioni a PMI</b> .....	<b>115</b>
<b>8.1</b> La misura agevolativa "Beni Strumentali - Nuova Sabatini" e la dinamica delle prenotazioni .....	<b>117</b>
<b>8.2</b> Sempre più leasing alle PMI che ricorrono alla Sabatini .....	<b>119</b>
<b>8.3</b> Leasing e Fondo di Garanzia. Le novità introdotte nel 2020 .....	<b>124</b>
<b>9.0 Leasing sostenibile</b> .....	<b>127</b>
<b>9.1</b> Dalla finanza sostenibile al leasing sostenibile .....	<b>129</b>
<b>9.2</b> Osservatorio sostenibilità .....	<b>130</b>
<b>9.3</b> Il Progetto ABI "Sustainable loan" .....	<b>133</b>
<b>FOCUS</b> L'applicazione della tassonomia ai prodotti bancari .....	<b>134</b>
<b>9.4</b> Le sfide del leasing sostenibile .....	<b>135</b>
<b>9.5</b> Roadmap della finanza sostenibile .....	<b>137</b>
<b>FOCUS</b> Best practices di settore .....	<b>139</b>
<b>10.0 Leasing e agricoltura</b> .....	<b>145</b>
Evoluzione e prospettive degli investimenti in macchinari agricoli .....	147
<b>10.1</b> Un quinquennio di crescita per il settore agroalimentare e per il leasing all'agricoltura .....	<b>148</b>
<b>10.2</b> Trend e prospettive in termini di rischiosità e fatturato del settore, le nuove sfide della distribuzione .....	<b>151</b>
<b>10.3</b> Il ruolo del leasing nell'agricoltura 4.0 .....	<b>153</b>
<b>10.4</b> L'agricoltura sostenibile .....	<b>156</b>
<b>10.5</b> Effetti del Covid-19 sulle politiche europee per l'agricoltura .....	<b>158</b>
<b>10.6</b> I fabbisogni di finanziamento nel settore .....	<b>159</b>
<b>11.0 Dinamiche di portafoglio, NPL e moratorie</b> .....	<b>163</b>
<b>11.1</b> Dinamiche e composizione del portafoglio leasing .....	<b>165</b>
<b>FOCUS</b> I finanziamenti in leasing per dimensione della clientela .....	<b>167</b>
<b>11.2</b> Qualità del credito .....	<b>168</b>
<b>11.3</b> Le moratorie leasing .....	<b>172</b>
<b>FOCUS</b> Un quarto del portafoglio leasing è "sospeso" .....	<b>175</b>
<b>12.0 Canali di vendita e previsioni</b> .....	<b>179</b>
<b>12.1</b> Offerta leasing: il canale di vendita prevalente .....	<b>181</b>
<b>FOCUS</b> Analisi dell'offerta Agenti .....	<b>183</b>
<b>12.2</b> Il Lease nel 2021 .....	<b>187</b>
<b>APPENDICE</b> .....	<b>191</b>

# I LESSEE: SETTORI, DINAMICHE E PREVISIONI

Ad oltre un anno dallo scoppio della pandemia andiamo a scoprire, in collaborazione con il Cerved, cosa accade alla clientela leasing. Quali sono le imprese che hanno fatto maggiormente ricorso al leasing e quale il trend nei differenti settori?

Pur rimanendo il leasing un prodotto preferito dalle PMI, è cresciuta nel 2020 la percentuale di clienti di dimensioni medio-grandi. Si conferma e si rafforza rispetto all'anno precedente una dinamica molto positiva del leasing alle imprese agricole, cresce l'incidenza del leasing a imprese che operano nei servizi sanitari e nell'autotrasporto, in coerenza con le mutate necessità dell'attuale contesto sanitario ed economico.

La clientela leasing si caratterizza per un'elevata percentuale di imprese con alto grado di innovazione, che si riscontra anche nelle realtà di micro e piccola dimensione. Elevata è la percentuale di imprese con forte propensione all'export, crescente in funzione della dimensione aziendale.

I bilanci 2019 fotografano una clientela leasing mediamente più redditizia e con maggiore liquidità della media italiana. A fronte di un calo previsto del fatturato nel 2020 in linea con il risultato stimato per le altre imprese (-11%), è prevista una ripresa nel biennio successivo. Per effetto del Covid-19, cresce la percentuale di imprese che si colloca in una fascia di rischiosità elevata, ma quella della clientela leasing si mantiene al di sotto della media italiana.

## SOMMARIO

Le PMI all'indomani della pandemia .....	103
Premessa .....	104
<b>7.1</b> Le imprese della clientela leasing nel 2020 .....	105
<b>7.1.1</b> Aumenta l'importanza dei settori: agricoltura, servizi sanitari e autostrada .....	106
<b>FOCUS</b> Leasing, export e capacità innovativa, cosa ci dicono gli score .....	109
<b>7.1.2</b> Indici di bilancio a confronto .....	111
<b>7.2</b> Previsioni su redditività e rischiosità della clientela leasing .....	112

---

# LE PMI ALL'INDOMANI DELLA PANDEMIA

---

A cura di Guido Romano  
Responsabile Ufficio Studi Cerved Group

Le implicazioni economiche che derivano dal Covid-19 non hanno precedenti non solo per l'intensità della crisi, ma anche per la sua particolare natura, con effetti profondamente asimmetrici tra i diversi settori. Da un lato, le misure di contenimento hanno prodotto conseguenze fortemente eterogenee; dall'altro, la pandemia ha generato un impatto trasversale che trasformerà l'organizzazione sociale e produttiva, indirizzandola verso il c.d. New Normal, con effetti ancora incerti ma senza dubbio differenziati tra i settori.

Le conseguenze che interessano il sistema di piccole e medie imprese sono molteplici: il lockdown, con la chiusura forzata di molte attività, la ridotta mobilità delle persone, le norme di distanziamento sociale, i cambiamenti indotti nei comportamenti di persone e imprese per effetto del nuovo contesto (maggiore utilizzo di servizi digitali, smartworking, ecc.), la ristrutturazione dell'offerta e delle filiera a livello globale, ma anche i consistenti interventi pubblici in ambito monetario e fiscale adottati sia a livello nazionale che comunitario. I nostri dati e le nostre stime ci indicano che nel corso del 2020 il Covid-19 ha procurato gravi danni al sistema di PMI, con la caduta dei fatturati e della redditività, la crescita dei mancati pagamenti delle imprese verso i fornitori e il calo delle nascite.

La pandemia avrà effetti fortemente asimmetrici: per alcuni settori, le conseguenze saranno devastanti, mentre altri (pochi) comparti potrebbero addirittura benefi-

ciare di questa fase. Gli impatti si concentreranno sui settori maggiormente colpiti dall'emergenza sanitaria, come la filiera turistica, la ristorazione, la logistica e i trasporti, alcuni settori industriali come il sistema moda, che vedranno aumentare significativamente la loro rischiosità e per i quali sono anche previsti forti contraccolpi anche sul piano occupazionale. Queste conseguenze potrebbero essere mitigate da un rapido ritorno alla crescita e da un piano credibile di rilancio dell'economia italiana, che convinca gli imprenditori a investire e mantenere gli organici. In questo contesto, risulterà decisivo un impiego efficace delle risorse del Next Generation EU nelle due direttrici che sono state poste al centro dall'agenda europea: digitalizzazione delle imprese e transizione verso un sistema più sostenibile.

Una domanda particolarmente rilevante riguarda come fornire finanza alle imprese per far ripartire gli investimenti. Nella fase acuta della crisi lo strumento principale è stato il credito garantito. Ora è necessario trovare degli strumenti selettivi che allochino le risorse in modo da poter attivare una crescita estesa. Il compito della policy nella gestione della ripresa sarà più difficile di quanto non fosse durante il lockdown. Sarà infatti necessario passare da provvedimenti generalizzati, quali la Cassa integrazione e le garanzie sui prestiti, fondamentali per evitare che crisi di liquidità si trasformassero in fallimenti diffusi, a strumenti selettivi che allochino le risorse in modo da indirizzarle verso gli obiettivi della trasformazione del nostro sistema produttivo e del recupero di competitività.

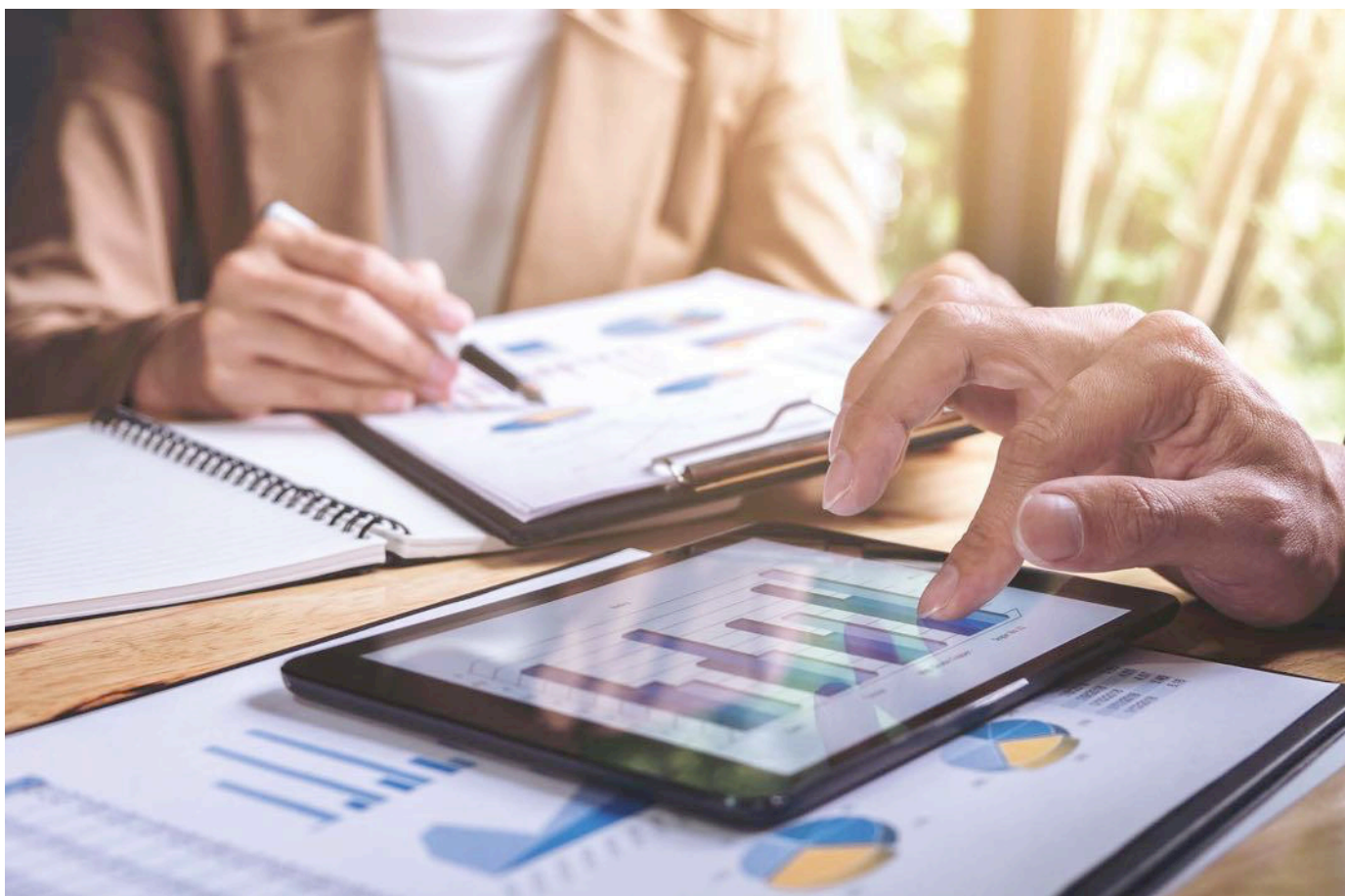
# PREMESSA

---

Incrociando i dati sul ricorso al leasing del campione BDCR di Assilea con l'ecosistema dati di Cerved è possibile ricavare informazioni sulle caratteristiche delle imprese italiane che utilizzano questo strumento in termini di performance di bilancio, specializzazione produttiva, profilo di rischio, propensione all'export e capacità innovativa. Nel presente capitolo ci soffermeremo in particolare sulla specializzazione settoriale delle aziende che ricorrono al leasing e sull'evoluzione dei loro indici di bilancio e di

rischio per analizzare l'andamento dei lessee nel 2020 e offrire previsioni sulla redditività della clientela leasing nel prossimo biennio. Nella prima parte del capitolo ci si focalizzerà sulla distribuzione settoriale della clientela leasing, mettendo in evidenza i comparti più diffusi e quelli che nell'ultimo anno sono cresciuti a ritmi più alti, si presenteranno degli score sulla propensione all'export e la capacità innovativa della clientela leasing, sviluppati attraverso l'utilizzo dei big data, e si metteranno a

confronto alcuni indici di bilancio delle imprese che ricorrono al leasing con quelli del resto delle imprese italiane. Nella seconda parte i modelli previsionali utilizzati da Cerved, integrati per la componente che tiene conto del diverso impatto del Covid nei differenti settori a causa delle chiusure temporanee o permanenti, saranno applicati ai dati di bilancio e di rischio dei lessee per ottenere previsioni sui fatturati e sul rischio prospettico in due scenari caratterizzati da diverse ipotesi alla base.



# LE IMPRESE DELLA CLIENTELA LEASING NEL 2020

Facendo riferimento ai soli dati inclusi nella BDCR Assilea, non comprensivi cioè del noleggio a lungo termine e del leasing auto delle finanziarie di marca, risulta per il 2020 una dinamica comunque inferiore rispetto a quella rilevata sul totale del mercato lease. Nel corso dell'anno sono stati chiusi 118 mila contratti di leasing per un valore complessivo di oltre 11 miliardi di euro (rispetto ai 164 mila contratti per 14 miliardi di euro dell'anno precedente). La contrazione sul numero dei contratti (che lo ricordiamo in BDCR attualmente comprendono prevalentemente leasing finanziario) è stata maggiore di quella rilevata sui valori e questo ha portato a un incremento dell'importo medio contrattuale, che è passato da 91 a 94 mila euro. Le imprese che nel corso del 2020 hanno fatto ricorso al leasing sono state 67,7 mila con una contrazione che è in linea con quella del nuovo stipulato. Tra queste imprese prevalgono le società di capitali, che comprendono circa tre quarti della clientela in termini di numero e l'88,6% in termini di importo, con un'incidenza in crescita rispetto all'anno precedente; la parte restante della clientela è principalmente costituita da società di persone, che, con un numero di 16 mila unità ha mantenuto l'incidenza che aveva nel 2019, pur se su importi ancora più contenuti che hanno rappresentato circa l'11,3% del totale [cfr. Tab.1].

Tra i lessee, le classi dimensionali più diffuse sono le microimprese (società con fatturato inferiore a 2 milioni di euro) e le piccole imprese (con fatturato compreso tra i 2 e i 10 milioni di euro) con un'incidenza complessiva di oltre l'85,5% sul totale [cfr. Tab.2]. Le imprese di media dimen-

sione (con fatturato tra i 10 e i 50 milioni di euro) e le grandi (fatturato superiore a 50 milioni di euro) raggiungono insieme il 14,5% del totale. Le imprese grandi registrano una flessione nei numeri lievemente più contenuta rispetto a quella osservata nelle altre fasce dimensionali.

La ripartizione per importo è maggiormente distribuita tra le diverse fasce dimensionali. Prevale un'incidenza dello stipulato da parte delle imprese di piccola dimensione (35,0%) che, unitamente a quella delle imprese piccole supera il 57,7% dei volumi. Il leasing verso le imprese di media dimensione interessa circa un quarto dello stipulato 2020. Lo stipulato verso imprese di grande dimensione raggiunge il 16,9%.

Tabella 1 - Clientela leasing per forma giuridica - 2020

	Numero imprese	Importo	% Numero	% Importo
Società di capitale	51.094	9.868.611.726	75,5%	88,6%
Società di persone	16.365	1.254.848.892	24,2%	11,3%
Altre forme	244	15.395.962	0,4%	0,1%
<b>Totale complessivo</b>	<b>67.703</b>	<b>11.138.856.581</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Tabella 2 - Ripartizione clientela leasing per dimensione - 2020

	Numero imprese	Importo
Micro	46,9%	22,7%
Piccola	38,6%	35,0%
Media	11,6%	25,4%
Grande	2,9%	16,9%

Fonte: elaborazioni su dati Cerved e BDCR Assilea

# AUMENTA L'IMPORTANZA DEI SETTORI: AGRICOLTURA, SERVIZI SANITARI E AUTOSTRASPORTO

L'analisi sui settori della clientela leasing è stata realizzata adottando il modello di classificazione SIRC, sviluppato da Centrale dei Bilanci, che partendo dalla struttura dei codici Ateco aggrega più di 200 settori omogenei sul piano della struttura economico-finanziaria e dell'ambito competitivo.

Come si osserva dai dati sulla distribuzione della clientela leasing per macrocomparto, nel 2020 oltre 36 mila imprese si concentrano nel settore dei servizi con un importo complessivo di locazione superiore ai 5,4 miliardi di euro (49,3%). A seguire vi sono le imprese dell'industria, oltre 13 mila imprese per un importo di 2,8 miliardi (25,8%), le costruzioni con altre 13 mila imprese e 1,7 miliardi di stipulato (16,0%) e agricoltura ed energia e utility, con quote più contenute. In termini di importo medio, a prevalere sono industria (217 mila euro) e servizi (152 mila euro), con importi più bassi per gli altri settori [cfr. Tab. 3]. Focalizzandosi sull'andamento dei diversi settori emerge una performance particolarmente positiva nell'agricoltura che ha visto un incremento a due cifre sia sul numero (+14,6%) che sul valore (+36,7%) rispetto all'anno precedente, proseguendo in un trend positivo già osservato nel 2019.

Guardando ai comparti ad un livello di maggiore dettaglio, troviamo al primo posto settori in parte differenti da quelli che si evidenziavano nell'anno precedente. Quelli delle costruzioni, della logistica e trasporti e quello della distribuzione sono i settori saliti ai primi posti in epoca di pandemia, scalzando l'immobiliare e la distribuzione, che primeggiavano nel 2019 [cfr. Tab. 4]. Oltre all'agricoltura, cresce lo stipulato nei servizi di informazione e comunicazione (+18,1%).

Tabella 3 – Clientela leasing per macrocomparto

	Numero imprese	Importo	Numero (Var% 2020/19)	Importo (Var% 2020/19)
Servizi	36.049	5.488.783.168	-29,2%	-27,7%
Industria	13.195	2.869.788.061	-27,9%	-32,5%
Costruzioni	13.183	1.779.227.250	-11,6%	-3,6%
Agricoltura	3.873	491.120.578	14,6%	36,7%
Energia e Utility	1.303	404.532.912	-33,3%	-25,8%

Fonte: elaborazioni su dati Cerved e BDCR Assilea





Di seguito si vanno ad analizzare i comparti della clientela leasing ad un livello di maggior dettaglio, evidenziando i settori più diffusi e quelli che nell'ultimo anno sono cresciuti di più in termini di numerosità e importo di locazione. Guardando alla numerosità, l'edilizia risulta il settore con il maggior numero di imprese che hanno stipulato contratti di leasing anche nel corso del 2020 (6.900), seguita come nell'anno precedente dal settore degli autotrasporti (4.966). Balza dal

settimo al terzo posto il leasing ai servizi sanitari (imprese che forniscono servizi al settore sanitario, quali ad esempio le ambulanze) che, con 2.635 imprese, superano il settore dei servizi non finanziari [cfr. Tab. 5a]. In termini di importo, nel 2020, è il settore degli autotrasportatori a collocarsi al primo posto [cfr. Tab. 5b], superando di gran lunga i valori registrati con riferimento al settore della gestione immobiliare, che primeggiava nel 2019. Guardando alle variazioni sullo stipulato,

vediamo triplicarsi i volumi di stipulato nel settore delle attività legali, contabilità e revisione bilanci, mentre in termini di numero contratti, si osservano incrementi del 40% nel settore tessile casa e in quello degli spedizionieri.

Tabella 4 - Clientela leasing per settore SIRC  
-1 digit

	Numero imprese	Importo	Var% numero	Var% importo
Costruzioni	13.183	1.779.227.250	-11,6%	-3,6%
Logistica e trasporti	6.231	1.453.520.148	-26,0%	-29,7%
Distribuzione	10.817	1.352.523.481	-32,3%	-39,4%
Servizi non finanziari	13.137	1.276.142.061	-31,7%	-8,7%
Immobiliari	1.949	836.951.209	-33,5%	-34,6%
Elettromeccanica	3.122	679.467.819	-24,4%	-32,7%
Metalli e lavorazione dei metalli	2.925	608.248.556	-30,0%	-45,7%
Aziende agricole e di prima trasformazione	3.873	491.120.578	14,6%	36,7%
Largo consumo	2.146	474.641.293	-17,0%	-24,6%
Prodotti intermedi	1.452	421.779.558	-17,3%	-16,5%
Carburanti, energia e utility	1.303	404.532.912	-33,3%	-25,8%
Informazione, comunicazione e intrattenimento	3.134	389.495.935	0,8%	18,1%
Servizi finanziari e assicurativi	781	180.150.334	-34,8%	-37,8%
Sistema moda	1.150	173.040.205	-44,3%	-45,1%
Chimica e farmaceutica	356	165.415.203	-15,0%	12,4%
Sistema casa	830	138.031.729	-42,3%	-49,5%
Elettrotecnica e informatica	777	116.566.734	-34,1%	-12,3%
Mezzi di trasporto	237	73.653.140	-28,4%	-23,5%

Fonte: elaborazioni su dati Cerved e BDCR Assilea

Tabella 5a – Numero imprese nel 2020 – Primi 20 settori della clientela leasing

Settore SIRC 4-Digit	Numero imprese
Edilizia	6.899
Autotrasportatori	4.966
Servizi sanitari	2.635
Servizi non finanziari	2.629
Impianti per l'edilizia	2.389
Lavorazioni meccaniche e metallurgiche	2.106
Manutenzione e riparazione autoveicoli e motocicli	1.879
Ingrosso prodotti per l'industria e l'agricoltura	1.784
Ristorazione	1.578
Ingrosso alimentari freschi e prodotti di largo consumo	1.553
Agricoltura, allevamento e prima trasformazione	1.396
Società di gestione e intermediazione immobiliare	1.317
Servizi informatici e software	1.292
Costruzione di infrastrutture e di altre opere di ingegneria civile	1.285
Ingrosso prodotti per le costruzioni	1.042
Consulenza societaria	955
Gestione rifiuti	931
Altro dettaglio specializzato	909
Società di ingegneria	849
Industria grafica	825

Tabella 5b – Importo dei contratti di leasing 2020 – Primi 20 settori della clientela

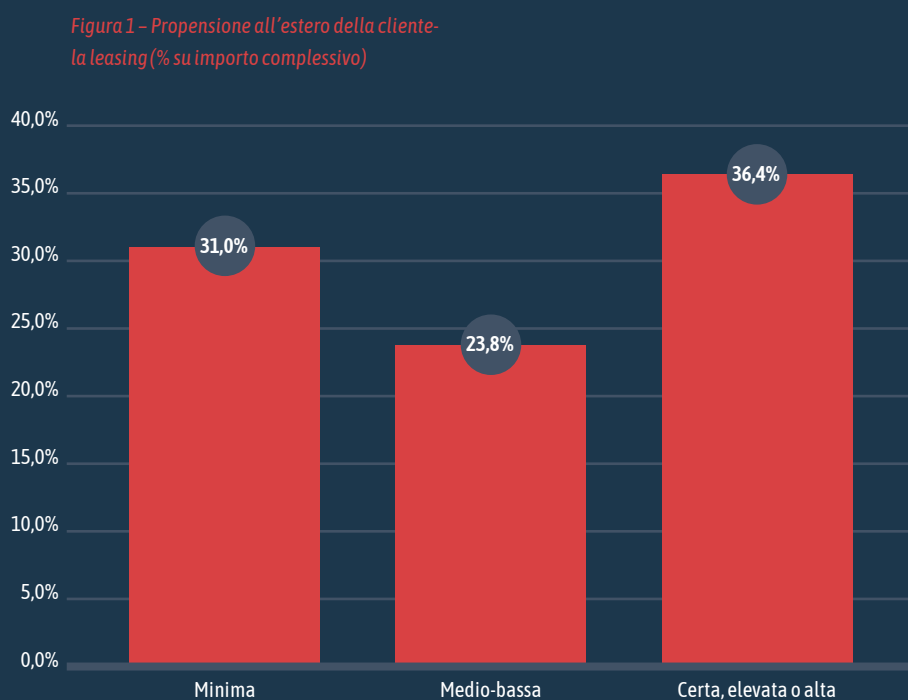
Settore SIRC 4-Digit	Importo di locazione (€)
Autotrasportatori	1.145.880.521
Società di gestione e intermediazione immobiliare	823.660.863
Edilizia	741.583.990
Lavorazioni meccaniche e metallurgiche	435.163.383
Costruzione di infrastrutture e di altre opere di ingegneria civile	430.698.995
Gestione rifiuti	336.150.899
Ingrosso prodotti per l'industria e l'agricoltura	328.451.304
Servizi sanitari	224.416.332
Distribuzione alimentare moderna	211.712.869
Agricoltura, allevamento e prima trasformazione	206.321.382
Ingrosso alimentari freschi e prodotti di largo consumo	179.576.932
Manufatti in plastica per l'industria e le costruzioni	151.662.919
Industria grafica	148.299.534
Impianti per l'edilizia	139.021.784
Ristorazione	136.640.738
Carpenteria metallica	122.945.425
Autonoleggi	112.461.874
Ingrosso prodotti per le costruzioni	106.019.498
Elettromeccanica	105.076.195
Servizi informatici e software	101.649.008

Fonte: elaborazioni su dati Cerved e BDCR Assilea

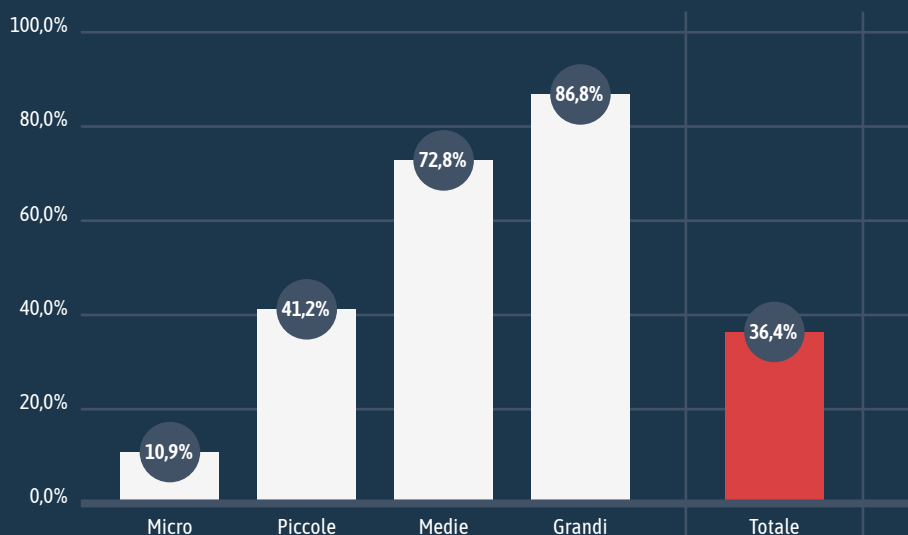
# LEASING, EXPORT E CAPACITÀ INNOVATIVA, COSA CI DICONO GLI SCORE

“ Grazie al *foreign market score* e all'*innovation score*, due indici sviluppati da Spazio Dati, una società di Cerved specializzata nell'utilizzo di big data e strumenti di intelligenza artificiale, è possibile ricavare informazioni sulla propensione all'export e la capacità innovativa della clientela leasing. Il *foreign market score* stima la propensione delle aziende ad operare sui mercati internazionali sulla base di dati ufficiali e informazioni tratte dal corporate web attraverso un modello di machine learning. Analizzando la distribuzione dello score sulla clientela leasing, emerge che il 36,4% dell'importo stipulato è ad opera di imprese con una forte propensione all'export [cfr. Fig. 1], tale incidenza sale al 72,8% e all'86,8% per le imprese di media e grande dimensione la cui percentuale nella clientela, come osservato nei paragrafi precedenti, è cresciuta nel corso del 2020 [cfr. Fig. 2].

Figura 2 – Incidenza delle imprese con forte propensione all'estero sull'importo complessivo per dimensione



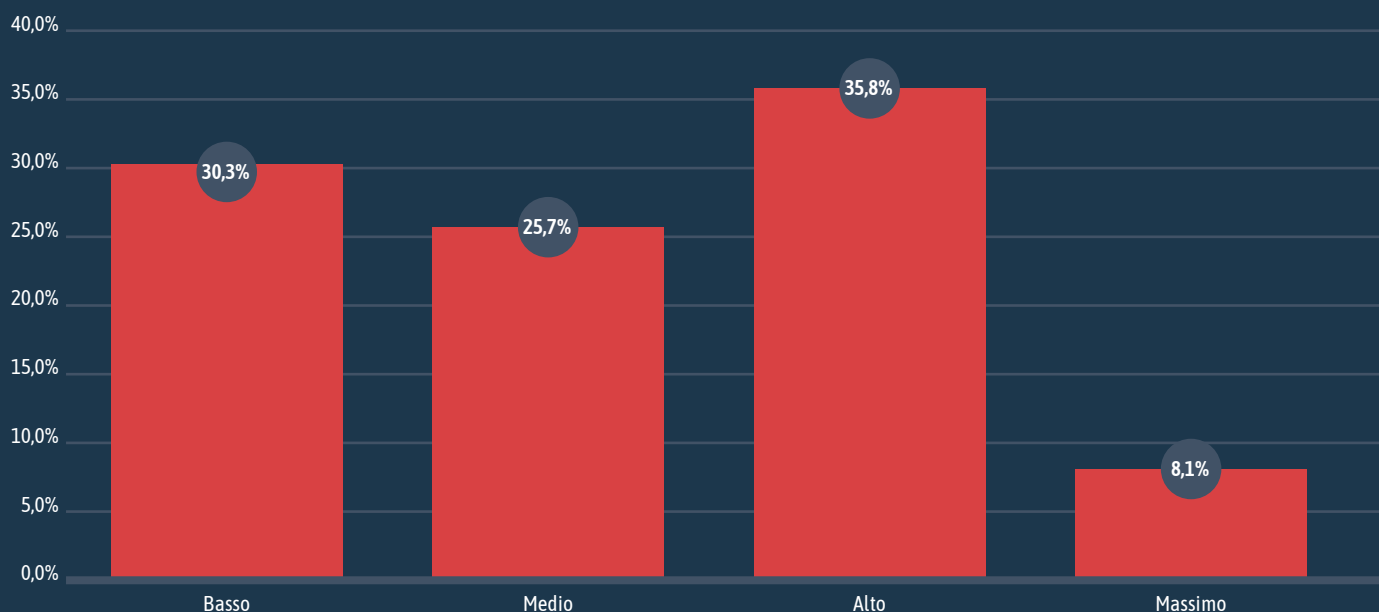
Fonte: elaborazioni su dati Cerved e BDCR Assilea



Fonte: elaborazioni su dati Cerved e BDCR Assilea

Figura 3 – Grado di innovazione della clientela leasing (% su importo complessivo)

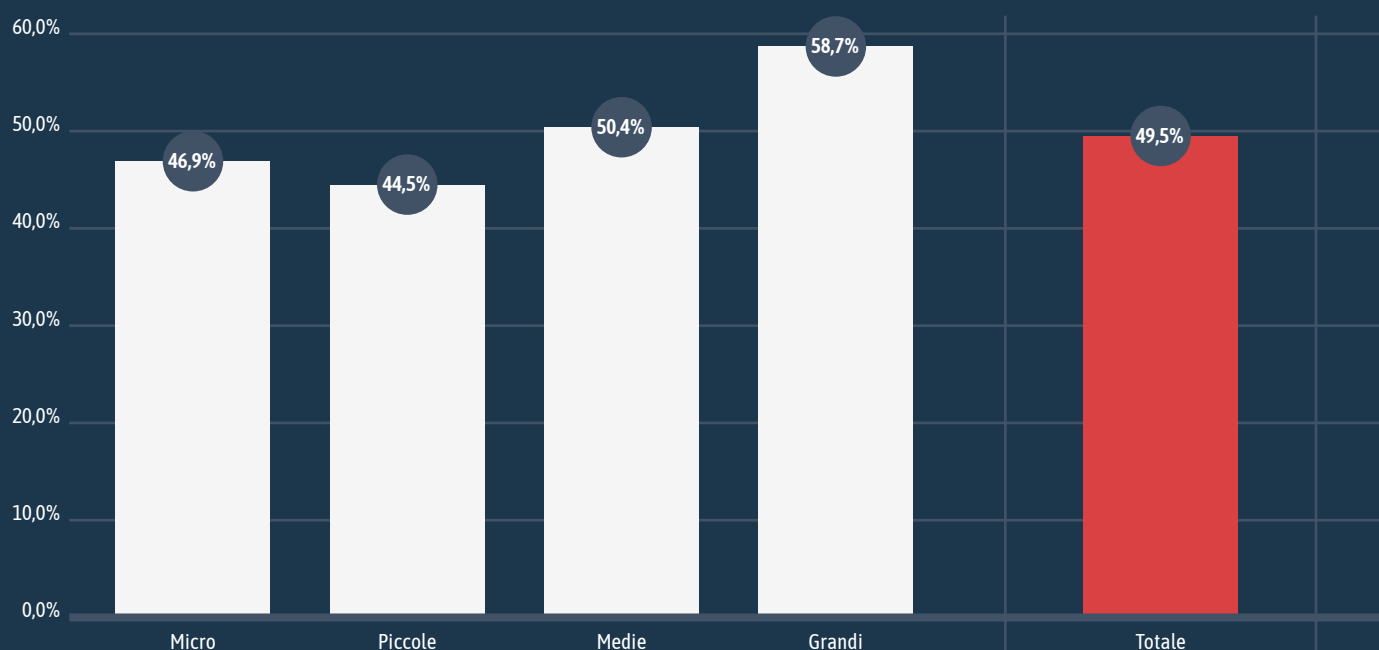
Fonte: elaborazioni su dati Cerved e BDCR Assilea



L'innovation score è un indicatore che consente di stimare la capacità innovativa delle aziende italiane. Applicando dei sistemi di analisi semantica al corporate web italiano, Spazio Dati ha classificato e mappato l'attività delle imprese italiane a partire dalla descrizione che le aziende offrono di loro stesse sui siti internet e sui social. Questa mappatura consente di integrare le informazioni ufficiali sulle start up innovative fornite dal registro delle imprese e di classificare le aziende in base alla loro capacità innovativa. Osservando la distribuzione dell'innovation score sulla clientela leasing, oltre il 43% dei contratti è stipulato da imprese caratterizzate da

un'alta capacità innovativa (con uno score massimo o alto). Oltre la metà dello stipulato leasing 2020 ha finanziato società con un grado di innovazione medio-alto e comunque oltre un terzo si è concentrato nella fascia di clientela con un alto grado di innovazione [cfr. Fig. 3]. Il grado di innovazione, contrariamente a quanto ci si potrebbe attendere, e in coerenza con quanto dimostrano i più recenti dati sul censimento delle imprese Istat, non risulta strettamente legato alla dimensione media dell'impresa: è infatti molto elevata l'incidenza di imprese con alta capacità innovativa anche nelle fasce dimensionali più contenute [cfr. Fig. 4].

Figura 4 – Incidenza delle imprese con alta capacità innovativa sul totale dei contratti per dimensione



Fonte: elaborazioni su dati Cerved e BDCR Assilea

# INDICI DI BILANCIO A CONFRONTO

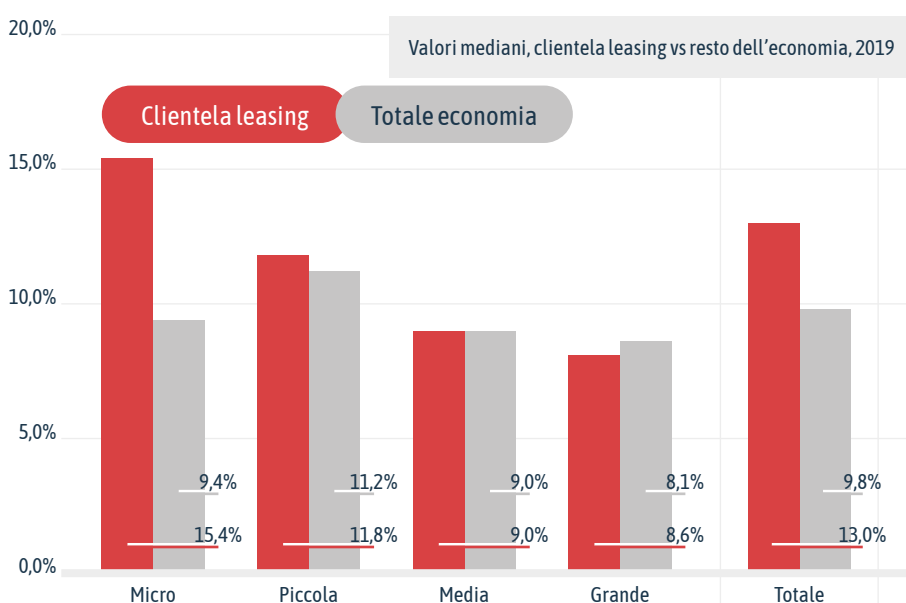
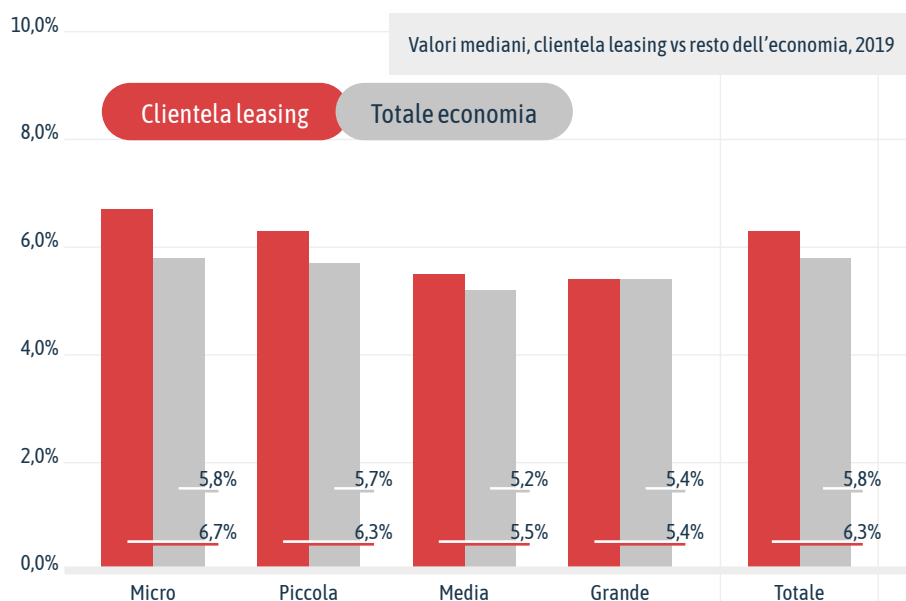


Figura 6 – Cashflow su fatturato per dimensione di impresa



Fonte: elaborazioni su dati Cerved e BDCR Assilea

Figura 5 – ROE per dimensione di impresa

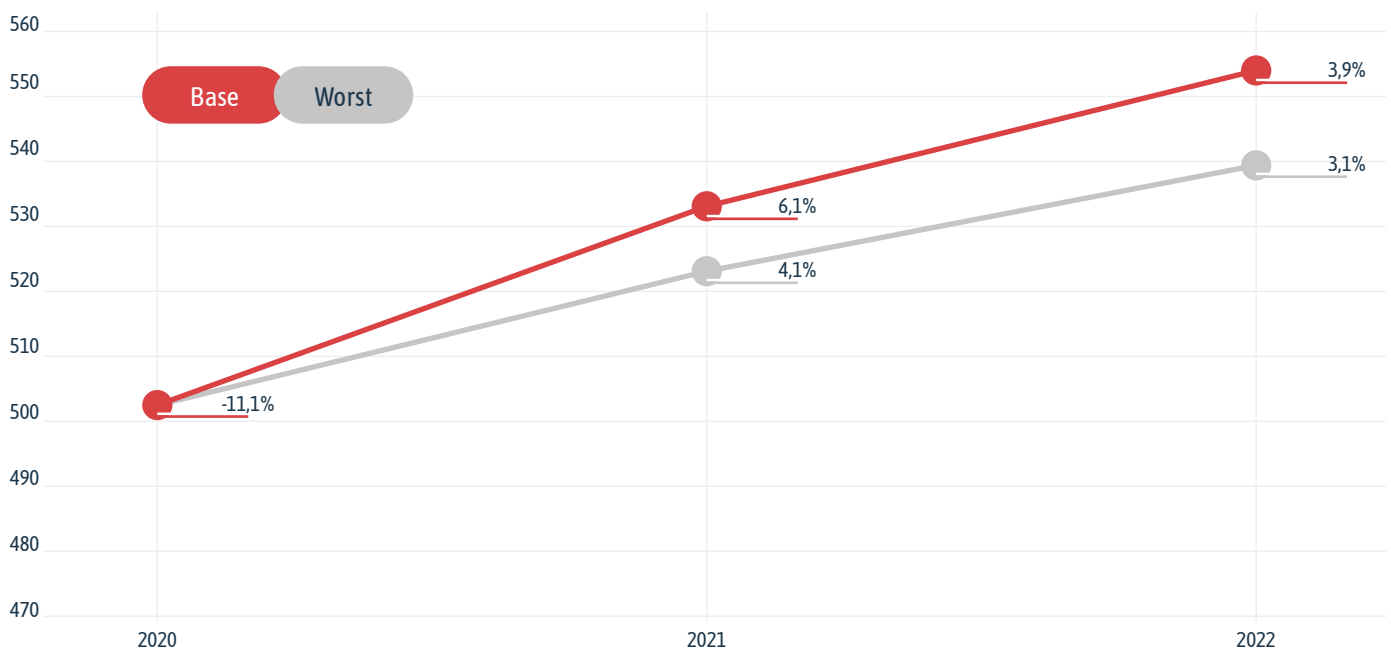
Mettendo a confronto la redditività netta e il cashflow sul fatturato delle imprese che ricorrono al leasing con il resto delle imprese italiane, emerge che i lessee sono mediamente caratterizzati da performance migliori sia per quel che riguarda la capacità di generare nuove risorse sia, in riferimento alle aziende di micro e piccola dimensione, in termini di flusso di cassa. Il confronto tra il valore mediano del ROE delle imprese della clientela leasing e quello del resto delle imprese italiane fa emergere valori più alti per le prime (13,0% vs 9,8%). La dinamica si conferma in tutte le classi dimensionali, con un divario particolarmente elevato tra le microimprese (15,4% vs 9,4%), eccetto che nelle grandi, dove le imprese della clientela leasing evidenziano valori leggermente inferiori al resto delle imprese italiane [cfr. Fig. 5]. Guardando alla capacità di generare cassa, misurata come rapporto tra cashflow e fatturato, le imprese che ricorrono al leasing presentano indici lievemente più alti rispetto al resto delle imprese italiane (6,3% vs 5,8%). A livello dimensionale nelle imprese di dimensioni più ridotte (micro e piccole) il ricorso al leasing è associato a una maggiore liquidità, mentre al crescere della dimensione la liquidità delle imprese che utilizzano il leasing si avvicina alla media del resto delle imprese [cfr. Fig. 6].

# PREVISIONI SU REDDITIVITÀ E RISCHIOSITÀ DELLA CLIENTELA LEASING

In questa sezione verranno presentate le previsioni sulla dinamica della redditività della clientela leasing, tenendo conto degli effetti Covid-19 sui settori in cui esse operano. I modelli di previsione elaborati da Cerved sono qui riproposti utilizzando i dati di bilancio di 49 mila imprese che hanno fatto ricorso al leasing nel 2020 (il 71,7% del totale) al fine di ricavare informazioni dettagliate sull'evoluzione della redditività e rischio della clientela. Le previsioni di Cerved sono state elaborate sulla base di due diversi scenari legati all'evoluzione dell'emergenza sanitaria, all'efficacia delle azioni di contrasto alla pandemia (vaccinazioni, misure di contenimento) e all'efficienza nell'impiego dei fondi previsti da Next Generation EU, qui di seguito sintetizzati.

- Uno **scenario base**, in cui si prevedono l'allentamento progressivo delle restrizioni nella seconda metà del 2021 a seguito del raggiungimento degli obiettivi della campagna vaccinale e un rapido utilizzo dei fondi europei, con effetti sulla domanda già a partire dal 2021. In questa prospettiva, è prevista un'accelerazione di Pil e ricavi già dalla seconda metà del 2021 anche se a fine del 2022 i ricavi risulteranno ancora inferiori al 2019.
- Uno **scenario worst**, in cui si prevede la persistenza di una situazione emergenziale in tutto il 2021 in seguito ai ritardi nella campagna vaccinale e a difficoltà di implementazione dei progetti legati a Next Generation EU. In questa prospettiva, il percorso di ripresa dell'economia italiana risulterebbe più lento e incostante, con un lieve rimbalzo soltanto nel 2022 e livelli ancora distanti dal 2019.

Figura 7 – Previsioni su andamento del fatturato della clientela leasing (valori in mld di euro)



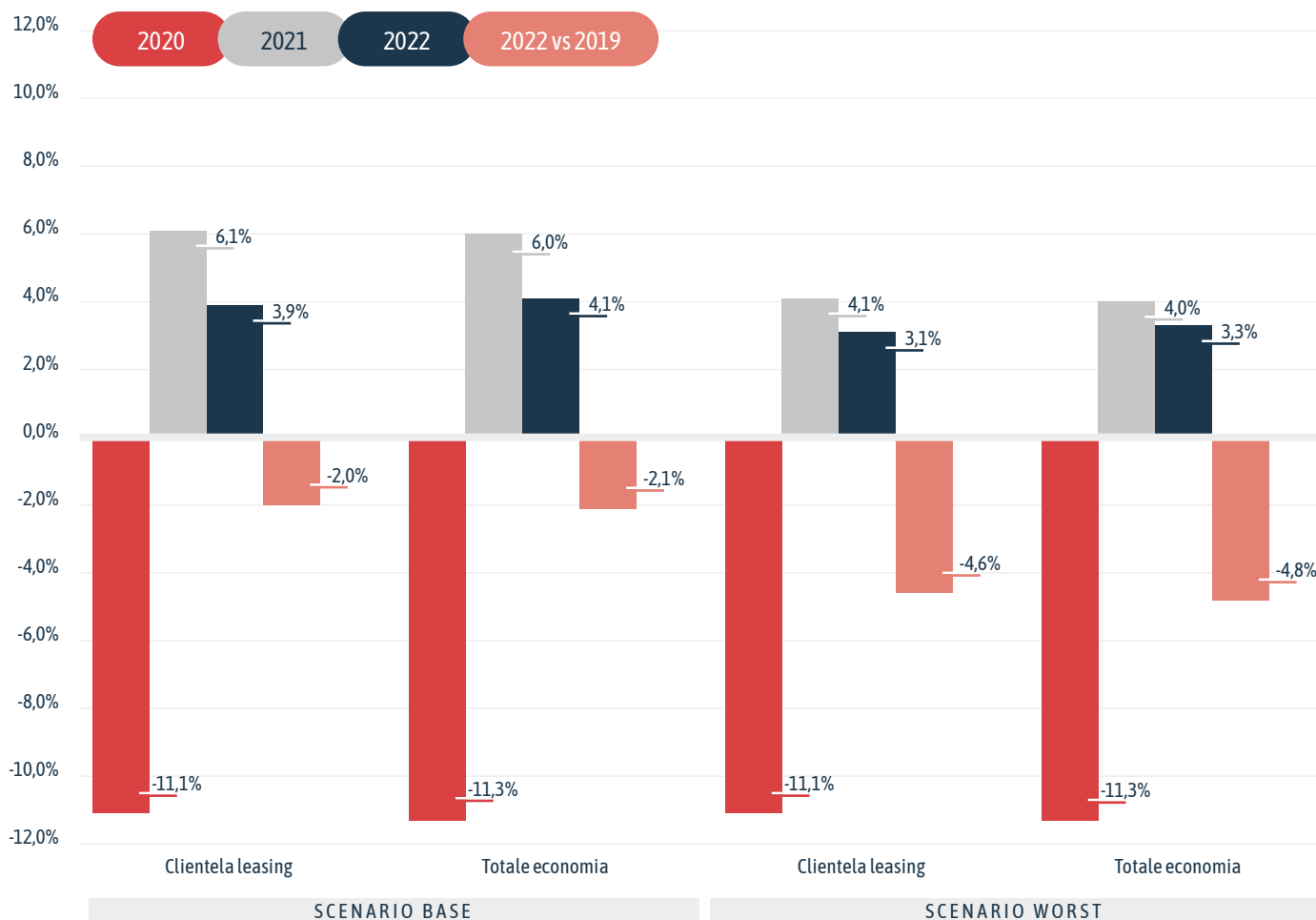
Fonte: elaborazioni su dati Cerved e BDCR Assilea

In entrambi gli scenari si assumono la mancata emersione di nuove varianti del virus non coperte dai vaccini, l'assenza di tensioni commerciali e protezionismo, una graduale ripresa della congiuntura economica globale e dell'occupazione, a livello comunitario, una politica economica e monetaria di pieno supporto sia dal lato della domanda che dell'offerta. L'andamento dei ricavi della clientela leasing è stimato in calo dell'11,1% nel 2020 rispetto all'anno precedente (da 565 a 502 miliardi di euro). In entrambi gli scenari si prevede una ripresa nel 2021 in una forbice che va dal 4,1% dello scenario worst al 6,1% dello scenario base. Per il 2022 ci si attende un'ulteriore crescita del fatturato della clientela dell'ordine del 3,1%-3,9% [cfr. Fig. 7]. Nel 2022, sia per la clientela leasing che per il totale delle imprese, il fatturato non avrà ancora raggiunto i livelli del 2019. Le previsioni sul mercato di riferimento del leasing sono tuttavia leggermente migliori, in quanto prevedono in ambedue gli scenari uno scostamento del fatturato 2022 da quello pre-Covid lievemente inferiore rispetto alla media dell'economia [cfr. Fig. 8]. Il peggioramento del quadro macroeconomico e la caduta dei ricavi delle imprese

causati dal Covid-19 potrebbero avere effetti sul rischio di default delle imprese, soprattutto allo scadere della proroga della moratoria, che riguarda una porzione importante dei crediti del portafoglio leasing. Grazie all'impianto del Cerved Group Score (CGS), Cerved ha stimato gli impatti del virus sulla rischiosità nei due scenari definiti precedentemente. Le valutazioni sul rischio post Covid-19 sono state realizzate su un'ampia platea di società di capitali (800 mila) e, tra queste, sulle imprese della clientela leasing e tengono conto delle previsioni sui ricavi, sulla struttura patrimoniale e finanziaria delle imprese, e di alcuni indicatori andamentali legati ai pagamenti. In una situazione pre-Covid, in base al Cerved Group Score tra le imprese della clientela leasing la percentuale di aziende posizionata nell'area di rischio era del 6,9%, un valore inferiore rispetto alla media italiana (11,6%), con il 37,3,9% di imprese in area di vulnerabilità e il 55,8% delle imprese della clientela solide o solvibili, in linea con la media nazionale. Il Covid-19 ha procurato un peggioramento della rischiosità della clientela che si mantiene comunque ai livelli della media delle imprese italiane, sia nello scenario base (13,1% rispetto al 21,1%

della media nazionale), sia nello scenario worst (15,4% rispetto al 24,5% della media nazionale) [cfr. Fig. 9]. Ancora più elevato è il distacco, in termini di incidenza delle poste in area di rischio del portafoglio leasing rispetto alla media, se si guarda alla sua composizione in termini di distribuzione dell'importo dei debiti. In questo caso la percentuale di debiti a rischio per la media nazionale è tripla rispetto a quella della clientela leasing. Si osserva tuttavia, in questa analisi, una maggiore ampiezza per la clientela leasing rispetto alla media nazionale della percentuale di crediti che si collocano

Figura 8 – Andamento del fatturato nel prossimo biennio (Clientela leasing vs Totale economia)



Fonte: elaborazioni su dati Cerved e BDCR Assilea

Figura 9 – Impatto Covid-19: distribuzione delle imprese in base al Cerved Group Score (Clientela leasing vs. Totale economia)

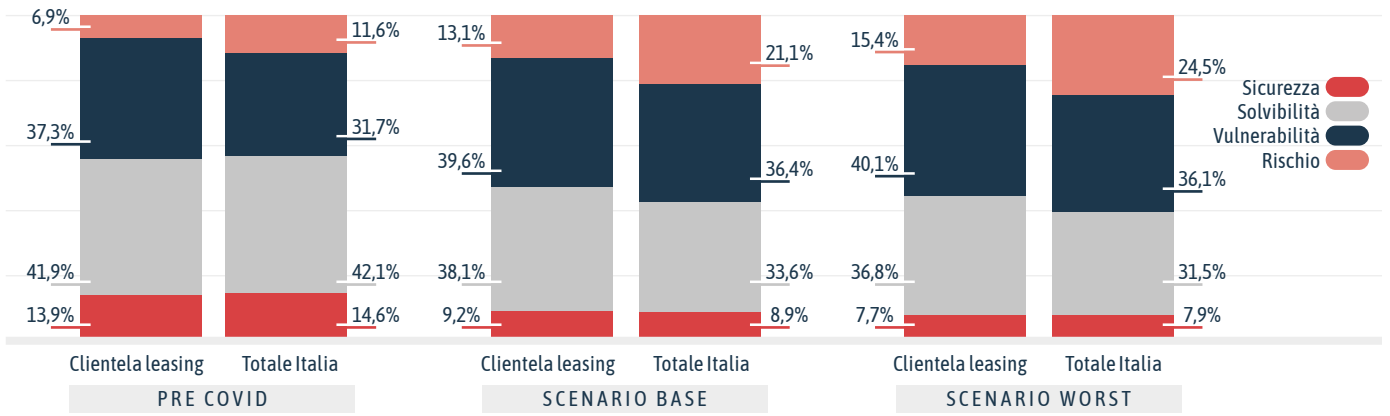
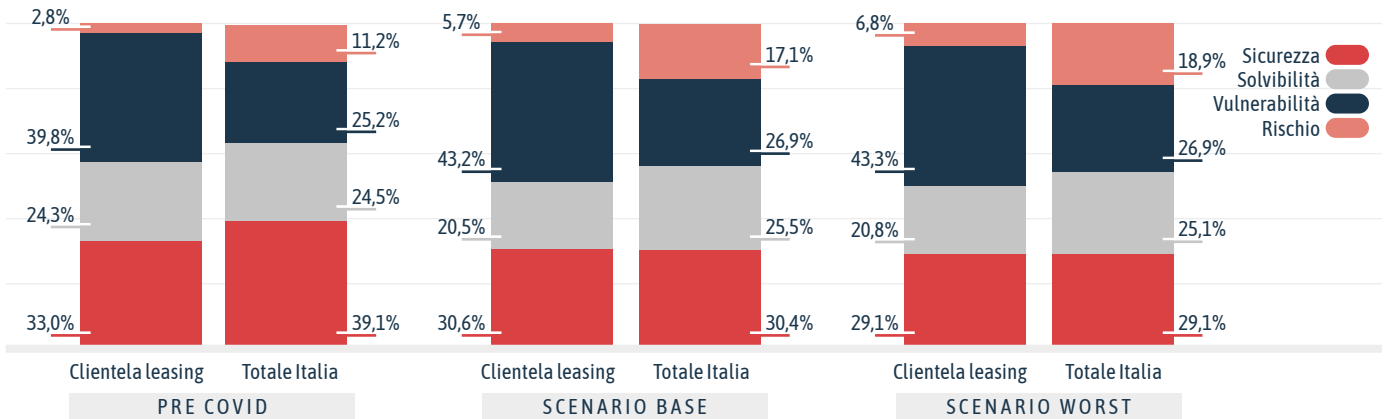


Figura 10 – Impatto Covid-19: distribuzione dei debiti finanziari delle imprese in base al Cerved Group Score (Clientela leasing vs. Totale economia)



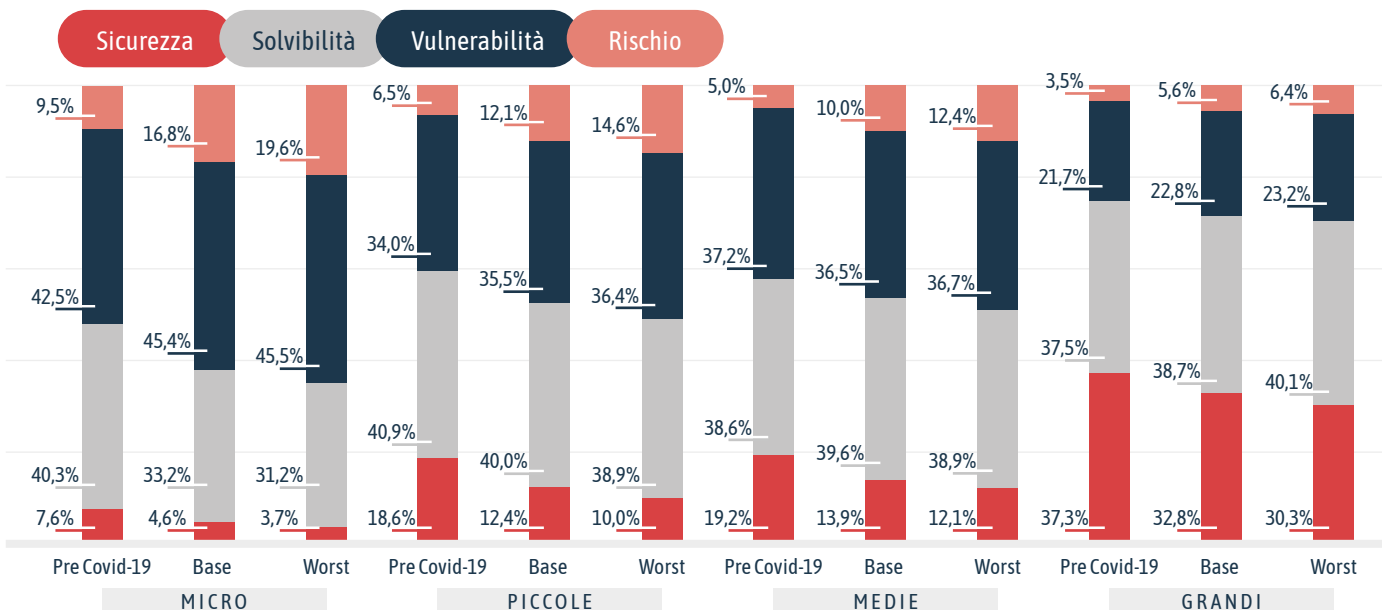
nell'area di "vulnerabilità", che preoccupa alla luce dell'ampio ricorso alle moratorie, molte delle quali sono peraltro ancora in corso [cfr. Fig. 10].

A livello dimensionale, sarebbero le imprese di dimensione più ridotta a sperimentare peggioramenti più marcati del profilo di rischio. In tutte e tre le classi dimensionali delle PMI nello scenario worst la per-

tuale delle imprese a rischio raggiungerebbe un livello più che raddoppiato rispetto alla situazione pre-Covid, con una percentuale massima del 19,6% nel comparto delle imprese micro. Con riferimento alle imprese di grandi dimensioni, invece, la percentuale pre-Covid più contenuta del 3,5% delle imprese a rischio passerebbe ad un 6,4% nello scenario worst [cfr. Fig. 11].

Fonte: elaborazioni su dati Cerved e BDCR Assilea

Figura 11 – Impatto Covid-19: distribuzione del Cerved Group Score per dimensione di impresa (Clientela leasing)



Fonte: elaborazioni su dati Cerved e BDCR Assilea