

LEASING

VINCE LA SINERGIA TRA ON E OFFLINE



di Massimo Macciocchi [in](#) | [TW](#) @masmacciocchi
Direttore Leasing, Banca IFIS Impresa



Il futuro è l'innovazione digitale, anche nel leasing. Il comportamento del cliente sta cambiando e le nuove generazioni sono ben più inclini, rispetto quelle che le hanno precedute, all'acquisto via web di beni e servizi. Ma il web è anche, spesso, la prima fonte di informazione e quindi uno strumento efficace se non indispensabile per orientare gli acquisti grazie al «Ropo effect».

Ropo è l'acronimo di «**Research online, purchase offline**», ossia: si usa il web per informarsi, comparare, scegliere e poi si va ad acquistare su piazza, nei negozi, lontano o vicino casa, ma pur sempre in un luogo fisico.

Spingere l'acceleratore sull'innovazione senza timori o resistenze è dunque una necessità, visto che è in atto una rivoluzione distributiva e l'e-commerce, pur ancora residuale nel mercato italiano, sta continuando a catturare spazi.



Il vero tema è: come reagirà l'attuale business model alle nuove dinamiche del mercato? La maggior parte dei rappresentanti del leasing ha un DNA bancario tradizionale. Per fortuna, Banca IFIS ha una visione proiettata sul futuro. Sull'e-commerce infatti, anche se oggi ha poco più del 3% del mercato, ci stiamo già mettendo alla prova. **Il nostro traguardo, infatti, è avere un modello distributivo che soddisfi tutti i clienti: sia l'amante del web, sia della trattativa vis à vis.**

Lo dimostrano le partnership che nel corso del 2018 siamo riusciti ad attivare con controparti di rilievo internazionale. L'accordo con Tesla ne è un chiaro esempio: parliamo di una casa automobilistica famosa per abbracciare pienamente il digitale all'esperienza di guida e sempre più orientata a una **relazione tecnologica** con il suo cliente. Di contro, ma complementare, l'alleanza stretta a luglio con Unipol Banca, per promuovere il leasing finanziario dei segmenti strumentale e autoveicoli, ci dà la grande opportunità di non dimenticare nell'interlocuzione con le imprese-clienti il canale umano e il rapporto con il territorio.

È quindi necessario esplorare ogni tecnologia, ma l'innovazione vera e dirompente non può che derivare dall'**integrazione** di ogni strumento di relazione, online e offline. >>>

L'innovazione vera e dirompente non può che derivare dall'integrazione di ogni strumento di relazione, online e offline

Il settore leasing, intanto, per il quinto anno consecutivo, segna una **crescita** di valore a due cifre pari al **10%** (dati al 31 agosto 2018) nel comparto dei **beni strumentali**, grazie al leasing finanziario e anche operativo. Segnale che l'economia e le Pmi stanno investendo nel rinnovo del parco macchine industriale, conquistati anche dalle agevolazioni fiscali. Lo dimostrano i dati relativi alla Nuova Sabatini, il contributo in conto capitale per investimenti in nuovi macchinari, dove oltre i due terzi delle prenotazioni dei contributi riguardano operazioni di leasing finanziario. E su questo fronte, Banca IFIS si presenta sul mercato come un partner amico delle imprese in grado non solo di sostenerle finanziariamente, ma di guidarle con competenza e specializzazione nel non sempre facile mondo di contributi all'investimento.

Il tema dell'informazione resta centrale, per questo Banca IFIS ha deciso di implementare i propri canali di comunicazione con il **blog www.mondoleasing.it**, oggi punto di riferimento e piattaforma di discussione sulle novità legate al leasing e al noleggio.

Il settore leasing, per il quinto anno consecutivo, segna una crescita a due cifre pari al 10% nel comparto dei beni strumentali, grazie al leasing finanziario e anche operativo

Stiamo assistendo a un aumento dell'offerta di leasing operativo, un tempo prerogativa del canale vendor

CONSULENZA E SPECIALIZZAZIONE: IL LEASING HA IL VENTO A FAVORE DELLE IMPRESE

L'intervista a

Gianluca De Candia
Direttore generale Assilea

@GDeCandia70

Il leasing sta vivendo il suo periodo più roseo dopo la crisi finanziaria del 2008. Lo testimoniano i numeri di Assilea: nei primi sette mesi del 2018, rispetto lo stesso periodo 2017, il leasing strumentale finanziario è cresciuto dell'11% per numero di contratti, +16% lo strumentale operativo, +8% il settore nel campo autoveicoli. Anche Gianluca De Candia, direttore generale di Assilea, l'Associazione italiana leasing, conferma il trend più che positivo.

Quali le ragioni del successo?

Due parole: consulenza e specializzazione. Il leasing finanziario e la locazione operativa hanno saputo fare leva sulle misure di sostegno agli investimenti introdotte dagli ultimi governi, raggiungendo livelli di penetrazione straordinari (ad esempio oltre il 70% rispetto al finanziamento bancario sulla Sabatini ter riguardante gli investimenti in beni strumentali ordinari e 4.0 interconnessi).

La rivoluzione *pay-per-use* sta contaminando anche settori non apparentemente legati alla *sharing economy* come l'industria manifatturiera classica. In questo quadro il leasing sembra riuscire a incontrare sempre più le esigenze di chi preferisce altre forme di godibilità-uso del bene all'acquisto. È così?

Sì. Il *pay-per-use*, paradigma utilizzato per evidenziare l'offerta di servizi e molto diffuso in altri Paesi, può ragionevolmente essere visto dalle imprese come un'opportunità per quei beni altamente fungibili, mobili e di largo consumo. Negli ultimi tempi stiamo assistendo a un aumento dell'offerta di leasing operativo, un tempo prerogativa del canale *vendor*, anche da parte di operatori di emanazione bancaria.

La spinta agli investimenti ad alto contenuto tecnologico, specie nel leasing strumentale, ha avuto il grande sostegno delle misure contributive varate dal precedente Governo. È fondamentale mantenere questa rotta?

Sì. Il piano Impresa 4.0 non è soltanto un piano per l'innovazione ma, se correttamente interpretato, è strumentale per sostenere la trasformazione economica e sociale del Paese; è un attivatore dell'economia e stabilizzatore di occupazione che porta a una sana competizione delle imprese. Quindi è fondamentale che venga confermato. In caso contrario, la chiave per continuare a crescere anche in assenza di tali misure, sarà quella di andare oltre e mantenere una stretta relazione con il comparto produttivo.

Per gli operatori leasing sarà indispensabile mantenere un dialogo costante con il cliente, comprenderne le esigenze e studiare soluzioni idonee per supportarne la crescita. ■