

**Studio Carlo Luigi Ciapetti**  
**21° CONVEGNO SUL RISCHIO BENE NEL LEASING**  
*Verso la ripresa, in un mondo diverso*  
Hotel Albani - Firenze - 14 Ottobre 2010

**La teoria e la pratica, nel controllo del rischio**

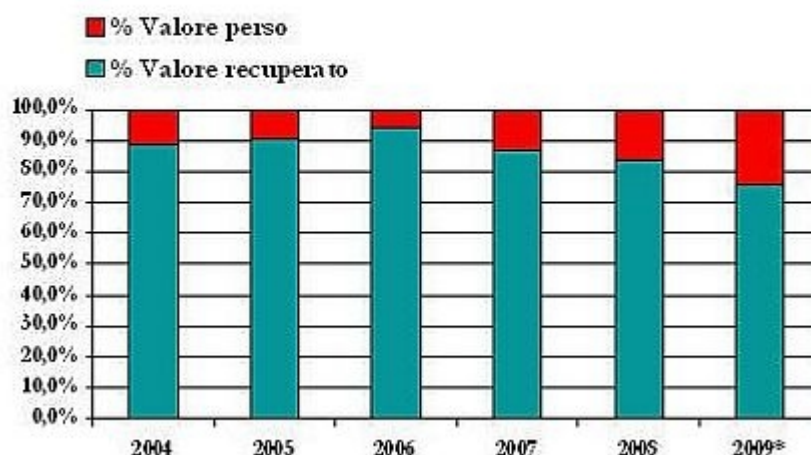
*Ing. Alberto Cappellini – Centro Leasing SpA*

Si è sempre ritenuto che la forma più importante, o perlomeno una delle principali, di protezione del rischio fosse rappresentata dalla proprietà del bene, proprietà che la società di leasing acquisisce nel momento stesso in cui viene perfezionato il contratto.

Se nel passato era stato possibile spezzare qualche lancia a favore di questa convinzione, la storia degli ultimi due anni dimostra che tale garanzia era stata ampiamente sopravvalutata.

Prendiamo ad esempio il tipico bene “rifugio”, l’immobile.  
Il dato recuperato da ASSILEA, qui sotto visibile, è eclatante.

**Indagine Beni Ex-leasing (Assilea):**  
**% prezzo di vendita su prezzo di acquisto**



Nel 2009 si infatti assistito ad una diminuzione di valore del 25% tra il prezzo di vendita ed il prezzo di acquisto, in un mercato che aveva sempre mantenuto un trend di crescita (a volte un pò forzata, vedi Tremonti...) che era stato, per le società di leasing, un sinonimo di “plusvalenza” al momento in cui il bene veniva ricollocato sul mercato.

Sa questa è la situazione del “bene rifugio” per eccellenza purtroppo diventa facile immaginare la situazione negli altri comparti merceologici.

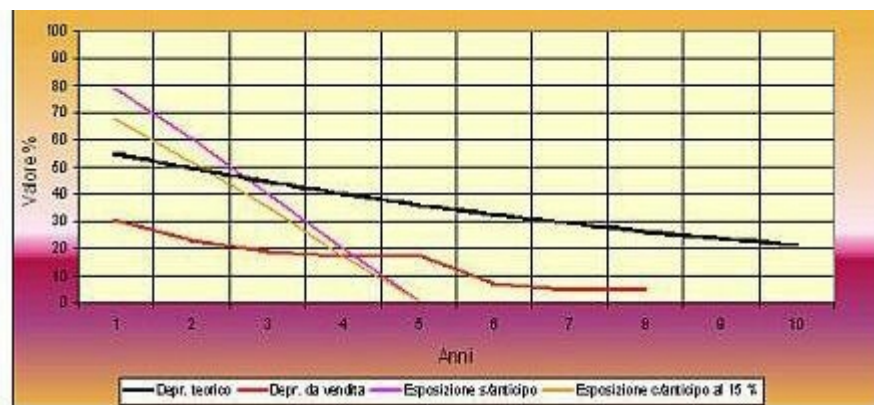
Per fornire un quadro della situazione, parziale ma significativo, si deve determinare, con una ragionevole attendibilità, la curva di deprezzamento del bene, ossia la perdita di valore anno dopo anno, ed incrociare questi dati con i ritorni effettivi provenienti dalla vendita dei beni recuperati a fronte, tempo per tempo, dell’esposizione in linea capitale.

Tralasciando il mondo del targato, allestito e non, commerciale e non, indirizzerei lo sguardo sul settore strumentale più classico andando ad esaminare alcuni settori particolarmente indicativi:

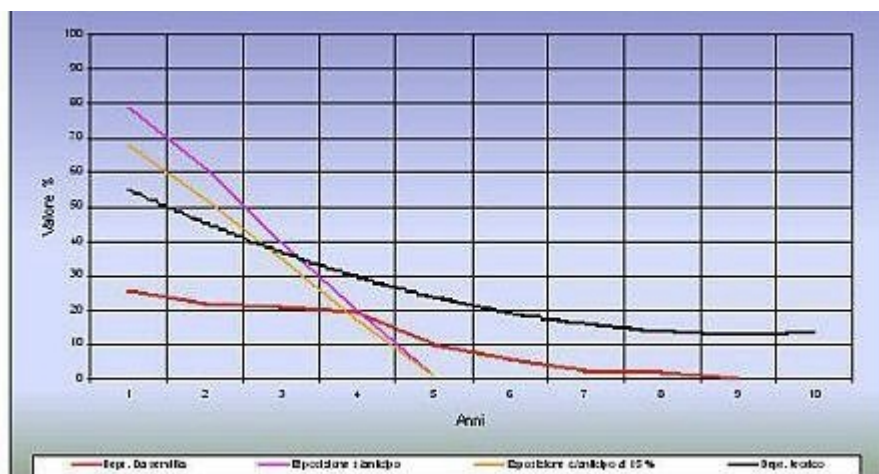
1) Settore meccanico - macchine a CNC ad asportazione di truciolo



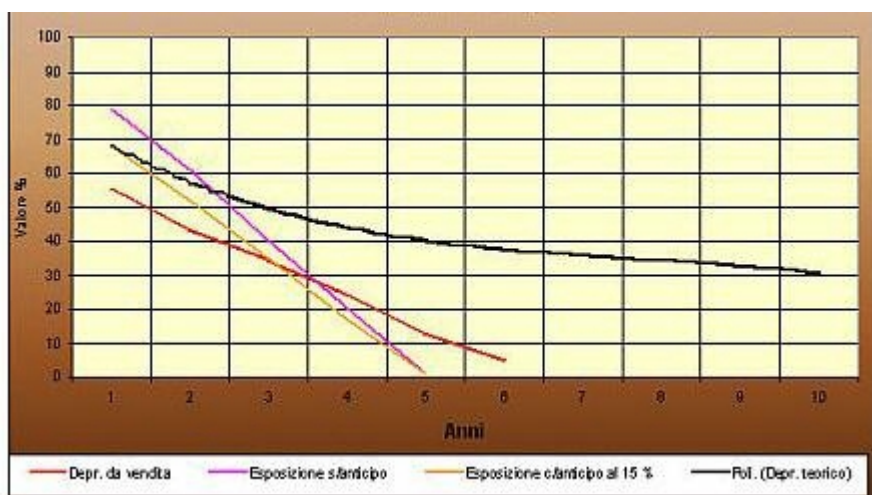
2) Settore meccanico - macchine a CNC per deformazione



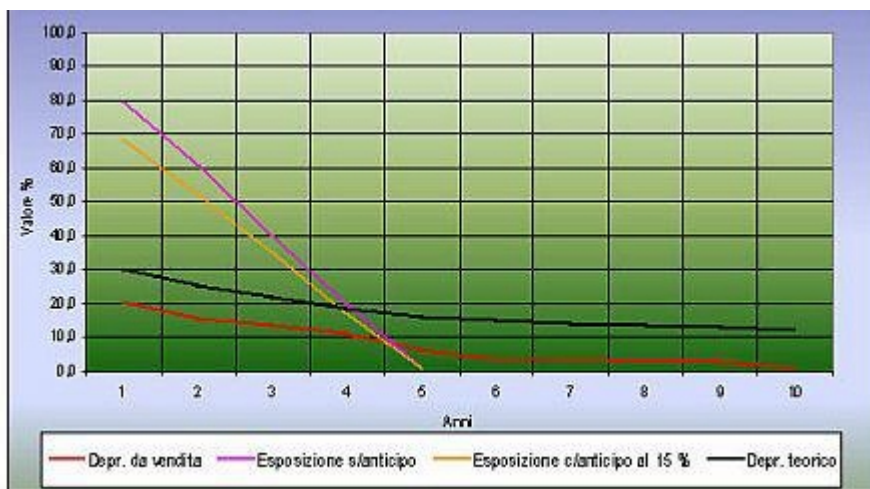
3) Macchine per l'industria alimentare



#### 4) Macchine da stampa



#### 6) Arredamenti e attrezzature per attività commerciale-alberghiera



Nota - Le curve dei grafici sono state costruite con i seguenti criteri:

**Curva nera:** curva di deprezzamento commerciale teorico desunta dalla letteratura esistente e rilevata presso gli operatori di settore.

**Curva rossa:** media dei valori di vendita degli ultimi 3 anni (Centro Leasing) nello specifico settore, influenzati positivamente dalle vendite del periodo 2007 - inizio 2008.

**Curva arancio:** esposizione di capitale, ipotizzando un anticipo del 15% ed una garanzia collaterale del 10% (consorzi di garanzia, fideiussione, etc.).

**Curva fucsia:** esposizione di capitale senza anticipo ed una garanzia collaterale del 10%

I beni di cui al punto 1) parrebbero essere quelli che presentano una maggiore facilità di gestione, in quanto la curva di deprezzamento teorica si trova abbastanza stabilmente al di sopra di quelle relative al rientro del capitale. Purtroppo i valori di vendita effettivi testimoniano che a 12/18 mesi dall'inizio della locazione non si supera in termini di vendita il 50% del costo iniziale del bene, con una perdita sensibile sull'esposizione in linea capitale. Se poi si togliesse l'effetto statistico - che media i valori delle vendite sui tre anni - e ci si fermasse all'ultimo anno, non si otterrebbero, sempre a 12/18 mesi dall'inizio della locazione, valori di vendita oltre il 35/40% del costo iniziale del bene.

Bisogna altresì considerare che sul prezzo di vendita gravano sempre lo stato d'uso, i livelli di manutenzione effettuata, la cura e l'attenzione con cui il nostro conduttore ha gestito il macchinario, i costi di un eventuale asporto e reinstallazione, l'utile che il commerciante deve, o meglio, vuole realizzare.

La situazione non migliora andando ad analizzare i settori successivi.

La miglior performance che si può vedere, sempre che "migliore" sia il termine più appropriato, è quella che si rileva per il comparto delle macchine da stampa ma va qui osservato che essa risente fortemente della conoscenza specifica maturata negli anni nel settore da Centro Leasing.

Anche in questo caso, comunque, si cerca soltanto di limitare le perdite.

I valori delle vendite rendono evidente che il bene non rappresenta più un valore garante nell'ambito dell'operazione di leasing in quanto la crisi degli ultimi due anni ha scardinato gli elementi statistici / previsionali (in termini di degrado e conseguente svalutazione temporale dei beni che un mercato ordinato consente di formulare) producendo ulteriori elementi di incertezza.

"Comprare bene", quindi, non significa più anche "vendere bene", all'occorrenza, pur rappresentando un fattore irrinunciabile per poter perdere il meno possibile nel caso di default dei conduttori.

Va anche attentamente considerato che la teoria - derivante dalle analisi statistiche dei settori merceologici e dai modelli previsionali, anche sofisticati - non trova ormai riscontri oggettivi nella pratica quotidiana e che, nella sostanza, ogni operazione deve essere trattata "singolarmente", andando a vedere non solo il bene bensì, e forse di più, l'azienda che si cela dietro l'investimento, il suo portafoglio di ordini, il suo posizionamento sul mercato, la sua organizzazione.

Ogni operazione rappresenta oggi una "scommessa", che richiede alle società di leasing una rinnovata professionalità, attestata su capacità di analisi ulteriormente approfondite: una "scommessa" che le società di leasing non possono permettersi di perdere.