

**Studio Carlo Luigi Ciapetti**  
**23° CONVEGNO SUL RISCHIO BENE NEL LEASING**  
*Ridefinizione prospettica del rischio bene*  
Hotel Albani - Firenze - 18 Ottobre 2012

**I 30 anni dello Studio Ciapetti**

*Massimo Bacci - Direttore Generale Centro Leasing SpA*

Gentili amici e colleghi, buon giorno.

Sono molto lieto di incontrarvi e ringrazio il Signor Ciapetti per l'invito e per il compito assegnatomi. Credo che la scelta sia caduta su di me perché con i miei 33 anni di presenza nell'attività della "parabanca", sono autentico testimone dei numerosi cambiamenti tempo per tempo del nostro mestiere; e poi per un'altra importante ragione: perché rappresento l'azienda Centro Leasing, con la quale molti anni fa egli ha iniziato questo suo "affascinante progetto".

Un progetto per un servizio ad alto valore aggiunto che lo ha portato a "vivere attivamente il mercato" fino ad oggi, per ben 30 anni. Sono quindi orgoglioso del compito affidato e lo ringrazio particolarmente.

A testimonianza concreta di questo importante momento, vorrei consegnare al Sig. Ciapetti ed alla Dott.ssa Succi un tangibile ricordo di Centro Leasing: è un piatto di Richard Ginori che raffigura "Palazzo Vecchio", uno dei simboli della nostra meravigliosa Firenze, un palazzo che i Medici ritenevano "vecchio" e quindi da sostituire ma che è tuttora testimonianza di capacità architettoniche e bellezze incomparabili.

Un bene che, seppur "vecchio" ha mantenuto nel tempo un altissimo valore.

Ma facciamo un passo avanti.

Molti anni fa, nell'istruire un'operazione, avevo curato quasi esclusivamente l'analisi dei bilanci del cliente, elaborando tutti gli indici di rito, e non avevo dato alcuna evidenza al bene oggetto di leasing.

Il Dottor Lapo Mazzei, allora nostro Amministratore Delegato ed organo deliberante di quella operazione, mi ritornò la pratica con la seguente nota:

*"Il nostro mestiere consiste nell'acquistare un bene per poi darlo in locazione finanziaria ad un'Azienda. Per una corretta analisi di un'operazione occorre partire dal bene, dalla sua capacità di generare valore e naturalmente dal fornitore con la sua dimensione, la sua capacità tecnologica e presenza nel mercato.*

*L'andamento dell'Azienda richiedente il bene in leasing è altrettanto importante, ma le sue dinamiche sono mutevoli nel tempo e nell'ipotesi di uscita dal contratto dopo alcuni anni di locazione a noi rimane un bene usato con il suo valore di ricollocamento nel mercato.*

*Un bene di alta tecnologia, acquistato a buon prezzo da fornitore con leadership, ben mantenuto, può concorrere alla limitazione dell'eventuale perdita della nostra Società."*

Già, un tempo poteva generare anche un *plus*...

Il Dottor Mazzei è stato per molti di noi un grande Maestro, colui che introdusse alla fine degli anni '60 il leasing nel nostro Paese, ed in queste sue righe del 1979 - ricche ed atte a formare quello che all'epoca era un giovane "apprendista del leasing" - credo si trovino le radici del grande albero che ha coltivato e fatto crescere Ciapetti.

Un grande albero quello del “Rischio Bene”, cresciuto con

1. l’osservazione attenta dei particolari
2. la messa a punto di una metodologia operativa accurata
3. lo sviluppo di un’approfondita cultura merceologica
4. l’acquisizione di una estesa conoscenza dei mercati
5. la creazione di una rete affidabile di referenti.

Come ho detto, ho conosciuto Ciapetti negli anni ’80, all’inizio del suo progetto ed all’inizio del mio percorso in Centro Leasing. Ricordo le prime valutazioni dei beni del segmento informatico e gli incontri nel suo ufficio a Villa La Loggia.

Da allora ad oggi tutti siamo molto cambiati, un po’ come dei torni che hanno fatto tante ore di lavoro, che sono sempre ad alta tecnologia, ma con un mercato profondamente trasformato.

Tutti sappiamo che, a partire dal 2009, il mestiere del leasing vive una profonda crisi, dettata

1. dalla mancanza di investimenti
2. dalla carenza di liquidità bancaria, che spinge i tassi a valori difficilmente sostenibili, specie se rapportati alle capacità attuali di marginalità delle imprese e, soprattutto,
3. dalla enorme crescita delle rettifiche sui crediti.

Il costo del capitale necessario a sostegno del business è alto.

L’EVA è negativa.

Le rettifiche sui crediti, lo abbiamo già detto, sono alte e siamo quindi in presenza di un business che distrugge valore, anziché generarlo.

Un business che tutti i grandi Gruppi stanno riconsiderando per cercare di limitare gli effetti negativi che attualmente questa forma tecnica di finanziamento alle imprese apporta ai bilanci dei Gruppi bancari.

Personalmente, dopo tanti anni di esperienza, posso dire che se tutti avessimo seguito le indicazioni del Dottor Mazzei ed avessimo utilizzato l’organizzazione di Ciapetti, con il suo servizio capace di creare valore, avremmo potuto ridurre i nostri errori e forse preservare maggiormente le nostre società.

Non avremmo sicuramente potuto evitare l’attuale contesto, mai registrato in oltre 40 anni di storia del leasing, ma certamente avremmo potuto limitare molte delle nostre criticità.

Vi ringrazio per l’attenzione.