

Studio Carlo Luigi Ciapetti
18° CONVEGNO SUL RISCHIO BENE NEL LEASING
Il rischio bene nel leasing, in Italia

Hotel Albani - Firenze - 18 Ottobre 2007

La situazione del rischio, in Italia

Carlo Luigi Ciapetti

Studio C.L.Ciapetti – Servicons Srl

Venticinque anni, fra pochi giorni.

Un periodo incredibilmente breve se vado col ricordo a quel 3 Novembre 1982 in cui firmai la mia prima risposta di congruità. Un periodo immensamente lungo se considero i cambiamenti avvenuti nel *sistema leasing* italiano, parallelamente a quanto d'altronde stava cambiando nel Paese e nel mondo.

Rievocare questa storia servirebbe qui a ben poco, perché anche questa 18^a edizione del nostro Convegno vuole come sempre guardare avanti, ma il desiderio di lasciare una traccia delle vicende, non meno che dei personaggi che si sono affacciati su questo scenario – eccezionali alcuni, incredibili altri, tutti unici nel loro genere – è troppo intrigante per uno che come me ha fatto del giornalismo prima una professione e poi un hobby e forse ne verrà fuori un altro libro (verde ? rosso ? viola ? ...) da aggiungere a quello composto con le relazioni tenutesi in questi nostri Convegni fin dal 1990.

Ma per iniziare la nostra giornata occorre, assai più realisticamente, considerare la situazione attuale del *sistema leasing* italiano per addentrarci poi, tramite i nostri validissimi relatori, nella trattazione dei temi che potrebbero renderlo ancora migliore, più sicuro e profittevole, nel prossimo futuro.

Il leasing in Italia sta sempre più affermandosi nella sua natura reale e cioè di eccellente strumento imprenditoriale. Vi prego di non considerare lapalissiana questa affermazione: per troppi anni - e ciò vale in particolare per molte piccole e medie imprese non sempre ben consigliate dai propri professionisti - si è teso a considerare il leasing come una semplice scappatoia fiscale.

Testimonianze indicative di questa nuova tendenza si sono recentemente avute non solo dalle associazioni industriali e dalle confederazioni artigianali, impegnate a trovare opportuni rimedi agli effetti negativi del Decreto Bersani, ma anche dalle istituzioni di maggior rilievo come Banca d'Italia¹ e, ovviamente, Assilea che negli ultimi mesi ha notevolmente rafforzato la propria azione costituendo un "comitato etico" proprio in considerazione dello sviluppo del leasing «giunto a rappresentare oltre il 40% dei finanziamenti a medio e lungo termine delle PMI»².

¹ Nella relazione dal titolo "L'evoluzione del mercato del leasing italiano", tenuta il 12 Giugno scorso, la Dr.ssa Tarantola, direttore centrale per l'area creditizia e finanziaria della Banca d'Italia, afferma: « Il mercato italiano del leasing è al terzo posto in Europa in termini di dimensioni, dopo quello britannico e tedesco e prima di quello francese e spagnolo; svolge un ruolo non trascurabile nel finanziamento degli investimenti. ».

² Riprendendo il comunicato stampa Assilea del 13 Settembre, l'agenzia AGI ha scritto: «*Il leasing è cresciuto in Italia del 2% nel primo semestre del 2007 (...) Il comparto più rilevante, anche se in flessione, si conferma quello del leasing immobiliare (...) Anche il leasing auto risulta in calo (...) Cresce invece il leasing strumentale, con (...) un incremento del 8,4% nel volume delle operazioni (...)*»; le flessioni rappresentano probabilmente il "colpo di coda" del Decreto Bersani.

Dal nostro osservatorio, senz'altro privilegiato perché spazia su un orizzonte assai vasto anche se concentrato sul leasing strumentale, le società di leasing nostre clienti ci appaiono tutte in trend di crescita costante, anche rispetto agli anni precedenti, senza mostrare flessioni apprezzabili che possano essere direttamente o indirettamente collegate al “Decreto Bersani”.

Una situazione di crescita e di sviluppo senz'altro positiva, dunque, suscettibile di generare contratti e profitto, ricca di occasioni ancora da sfruttare, in un Paese ove tre quarti della forza lavoro è occupata nelle attività di servizio. Ma a fronte di una simile prospettiva permangono aspetti di criticità e ampie aree di rischio che, se non risolte, rischiano di vanificare l'aumento dei *numeri* in termini di *profitto*.

La prima osservazione che viene a questo proposito da fare, anche perché storicamente è effettivamente la prima, riguarda la perdurante mancanza di una legislazione specifica³ che tolga il leasing dal gorgo delle interpretazioni spesso discordanti dei magistrati. Viene però da porsi una domanda: dati i “poteri forti” che stanno dietro alle società di leasing, è mai possibile che questa *lobby* non sia mai riuscita ad ottenerlo in questi 40 anni? Ai posteri l'ardua sentenza...

Va poi osservato che la legislazione penale corrente⁴, fortemente sorretta dalla normativa sulla privacy che più che proteggere gli onesti serve a nascondere i malfattori, ha creato una nuova mentalità truffaldina - trasversale alle categorie commerciali di produttori, fornitori e conduttori – con una conseguente impennata delle proposte di leasing che, se trasformate in contratti, condurrebbero a sicura perdita. Corollario di ciò, da qualche anno le varie *mafie* cercano sempre più spesso di utilizzare il leasing per scopi illeciti: dal riciclaggio all'esazione dei pizzi, all'usura, all'estorsione, al ricatto...

Anche se questo dato non ha rilevanza statistica, attualmente su 100 proposte da noi esaminate sono più di 30 quelle nelle quali riscontriamo aspetti di varia fraudolenza e di queste almeno un terzo si configurano come truffe e/o malversazioni. Anche la Banca d'Italia si è soffermata su questo punto⁵ e la Guardia di Finanza si mostra sempre più attenta ed attiva nel controllo e nel contenimento.

Le due osservazioni che ho appena fatte sono anche troppo note – in questo Convegno se ne è parlato più volte – ma sconcertano notevolmente gli operatori stranieri che sono recentemente entrati nel mercato italiano, constatando numeri rilevanti ma profitti ad essi non adeguati: uno sconcerto assai comprensibile per chi è abituato, nel proprio Paese, ad avere leggi non solo ben congegnate ma anche finalizzate alla repressione dei delinquenti e non alla loro protezione.

³ Nonostante il leasing sia apparso in Italia fin dalla seconda metà degli anni '60, nessuna legge è mai stata emanata per disciplinarlo: viene tuttora considerato un “contratto atipico”, malamente risultante dalla combinazione degli schemi della vendita con patto di riservato dominio e del contratto di locazione (artt. 1523 e 1571 del Codice Civile).

⁴ La riforma dei codici penali avvenuta alla fine degli anni '80 non solo cassò il reato di *tentata truffa*, rendendo così impossibile il tracciamento dei soggetti ad essa abitualmente dediti, ma per di più derubricò il reato di *truffa*, per il quale quindi non è più previsto l'arresto, addossando al truffatore l'onere della prova con la possibilità di essere a sua volta denunciato per calunnia dal truffatore ove le prove non fossero giudicate sufficienti dal magistrato: tutto ciò, unitamente al costo ed alla assoluta incertezza di esito della nuova procedura di *denuncia-querela*, ha di fatto reso impunibili i truffatori.

⁵ Nella citata relazione della Dr.ssa Tarantola si dice anche: “Le analisi di vigilanza evidenziano una redditività tendenzialmente flettente e in media più contenuta rispetto ad altri settori di finanziamento, un lieve deterioramento della qualità degli attivi e del solvency. Approfondimenti condotti sugli assetti organizzativi rivelano come debolezze reddituali e scadente qualità del portafoglio crediti si riscontrano più frequentemente in organismi che, pur facenti parte di gruppi bancari, non dispongono di chiare linee strategiche, efficaci sistemi di gestione dei rischi e, più in generale, di un sistema dei controlli interni adeguato all'operatività svolta.”.

Sperando che prima o poi questa situazione aberrante venga sanata, oggi non c'è altro che cercare di difendersi da queste insidie con controlli accurati, riscontri incrociati ed informative attendibili. Nel nostro lavoro abbiamo introdotto dei *protocolli*, in particolare per la verifica del rischio bene, che si sono dimostrati altamente attendibili purché seguiti scrupolosamente.

Alle società di leasing consigliamo inoltre di realizzare quel *fil rouge* fra istruttoria e contenzioso che spesso appare in esse mancante e che, invece, sarebbe suscettibile di generare informazioni preziose e di evitare così anche perdite rilevantissime⁶ perché, una volta attuata una sofferenza, il recupero del credito e/o il ricollocamento dei cespiti non possono far altro che alleggerire una situazione di passività ma non certo sanarla, per quanto abili siano gli operatori che agiscono in questo settore.

Questo argomento ne introduce un altro perché il prossimo 1° Gennaio dovrà essere applicato, anche dalle società di leasing, l'Accordo Basilea 2. Al di là della complessità di questa applicazione, deve essere sottolineata l'importanza dell'occasione da cogliere per trasformare un obbligo in una fruttuosa operazione di pulizia per il miglioramento dei profitti ma ciò avverrà solo se le procedure predisposte per la verifica del rischio saranno effettivamente create - e volute - per un risultato *veritiero*.

Nella valutazione della probabilità di insolvenza - attuata secondo un modello predefinito, matematizzato ed oggettivo - si dovrà quindi tener conto di una correzione in funzione non solo di dati numerici oggettivi, ma anche di dati *non numerici*, legati al comportamento dell'azienda, e di dati di proiezione assunti e gestiti in modo verificabile, trasparente e ripetibile. L'assunto di base è *rilevare, valutare, gestire e monitorare*.

La procedura di valutazione dovrà assumere come suoi elementi principali d'indagine:

- **il conduttore:** dati oggettivi numerici (forniti direttamente dalla azienda); dati non numerici (legati al comportamento dell'azienda sul mercato e al suo interno); dati di proiezione (desumibili con modelli matematici complessi e specialistici per la determinazione del rischio);
- **il bene strumentale:** dati oggettivi numerici (valore reale di mercato, facilità di recupero, certificazione antinfortunistica); dati non numerici (tipo di investimento per l'azienda, obsolescenza ed usura, presenza di mercato), dati di proiezione (recupero a breve, recupero a termine, curva di degrado da attualizzare anno per anno).

Alla domanda: "Cosa cambierà con Basilea 2 ?" vorrei quindi sostituirmi un'altra: "*Cosa potrebbe cambiare con Basilea 2 ?*".

Per poter dare una risposta né generica né casuale a questo interrogativo è necessario ribadire un concetto già evidenziato e cioè la volontà di giungere a risultati *veritieri* : se questo orientamento verrà assunto a base dell'intero processo informativo e valutativo, Basilea 2 rappresenterà per le società di leasing un successo eccezionale in termini di profitto.

Si verrà infatti a sostituire ad una "*volontà di numeri*" una "*volontà di qualità*" e da parte nostra vogliamo offrire un contributo a questo proposito, con alcune osservazioni che non sono teoriche ma

⁶ La nostra attività di controllo del rischio si attua in servizi che vengono svolti sia per la valutazione delle proposte, sia per la definizione delle strategie d'intervento in caso di sofferenza: in alcuni casi abbiamo avuto occasione di constatare come operazioni già entrate in fase istruttoria fossero relative a soggetti già in sofferenza o addirittura in contenzioso con la stessa società di leasing, dimostrando una pericolosa carenza nella circolazione interna delle informazioni.

pratiche, derivanti da un'esperienza quotidiana che, come già detto, ci posiziona in prima linea nel contenimento di frodi e malversazioni ormai sempre più frequenti.

Nel mondo del leasing possiamo oggi constatare:

- che non sono più valide né sufficienti le distinzioni tra soggetti affidabili e non;
- che non vale più la vecchia formula “sono in una botte di ferro se agisco solo sui miei clienti”;
- che il rating è il risultato della combinazione di informazioni quantitative, qualitative e proiettive;
- che non basta presidiare il rischio relativo al bene con la semplice curva di degrado;
- che deve essere abbandonato l'approccio tradizionale basato sull'esperienza del valutatore.

Basilea 2 impone un attento lavoro, finalizzato alla previsione, che deve basarsi su dati certi e su valutatori professionalmente qualificati - sia interni che esterni - e non più su economisti, anche se ampiamente qualificati (e concedetemi a questo proposito di riportare una vecchia battuta:

“l'economista guadagna due volte, quando scrive le previsioni e quando scrive le motivazioni del loro insuccesso...”).

Ed alle constatazioni precedenti se ne devono aggiungere anche altre:

- il rating da solo non può dare ragionevole certezza che il conduttore AAA onori le sue scadenze;
- le perdite non potranno essere del tutto evitate ma potrà essere previsto il peggiorare del rischio;
- non è impossibile ottenere un monitoraggio sulle variazioni della probabilità di insolvenza;
- la certezza in questa materia non esiste e la valutazione del rischio non può basarsi *solo* sui calcoli.

Basilea 2 è una scadenza ormai anche troppo vicina, un appuntamento ad un impegno che non richiede di riempire dei moduli ma bensì di cambiare mentalità; a questo impegno, in aderenza alla nostra continua attenzione al mondo del leasing, è già dallo scorso anno che abbiamo approntate metodologie di analisi del rischio caratterizzate dal ricorso ad indicatori di *scoring* e di *rating*.

Concludo qui la panoramica introduttiva a questo Convegno, voluto per cercare di dare un contributo alla crescita del leasing in Italia: il programma ne è diretta testimonianza.

In questa panoramica ho infatti toccato tutti gli argomenti che verranno trattati dai nostri eccellenti relatori, e non mi resta che affermare - ancora una volta - la mia e la nostra disponibilità ad intervenire fattivamente in qualsiasi situazione nella quale dovesse rivelarsi utile la nostra esperienza ed il *know how* da noi maturato in tutti questi anni.

25 anni di lavoro appassionato per quel *sistema leasing* italiano di cui mi considero, anzi ci consideriamo, non dei semplici fornitori di servizi ma degli azionisti, il cui proprio profitto è legato al loro successo ed al loro profitto.

