

*Offriamo
consulenza, servizi
e soluzioni finanziarie
alle imprese*



Navighiamo insieme.



Dallo spread al pay per use





Dallo spread al pay per use..

- Strumenti finanziari e non per il supporto all'offerta di beni strumentali. Un quadro della situazione attuale.
- Evoluzione degli strumenti e prospettive.
- Evoluzione nel rapporto fra «asset-finance» e fornitori di beni.



*Il mercato, o
meglio..(almeno) tre
mercati piuttosto diversi*

Renting o noleggio tecnico
Locazione lungo termine

Leasing operativo
Locazione operativa
Renting o noleggio «non tecnico»

Finanza finalizzata (mutui di
scopo)
Leasing finanziario



Il mercato, o meglio..(almeno) tre mercati piuttosto diversi

Renting o noleggio tecnico
Locazione lungo termine

Leasing operativo
Locazione operativa
Renting o noleggio «non tecnico»

APPROCCIO “MUTUO”

Analisi merito di credito sul cliente e sull’impatto dell’investimento.

Finanza finalizzata (mutui di scopo)
Leasing finanziario



Acquisto del bene da parte del cliente (finanza finalizzata) o della Società di leasing.

Scopo finale: acquisto da parte del cliente o subito o a fine locazione.

Scopo del fornitore: vendita.

Parametri di riferimento: spread/costo del danaro + prezzo del bene.



Il mercato, o meglio..(almeno) tre mercati piuttosto diversi

Renting o noleggio tecnico
Locazione lungo termine

Leasing operativo
Locazione operativa
Renting o noleggio «non tecnico»

Finanza finalizzata (mutui di scopo)
Leasing finanziario

APPROCCIO “LEASING”

Acquisto del bene: locatore.
Scelta del fornitore : cliente.
Gestione aspetti tecnico-logistici delegata al fornitore.
Durate e VR che tendono al pieno ammortamento del bene.
Servizi accessori gestiti da terzi.
Buy back sul fornitore.
Scopo del cliente «misto»: usare il bene, ma spesso ricomprarlo a fine locazione.



Il mercato, o meglio..(almeno) tre mercati piuttosto diversi

Renting o noleggio tecnico
Locazione lungo termine

Leasing operativo
Locazione operativa
Renting o noleggio «non tecnico»



Finanza finalizzata (mutui di scopo)
Leasing finanziario

APPROCCIO NOLEGGIO

Rapporto cliente-noleggiatore spesso diretto.
Scelta del fornitore in capo al noleggiatore.
Conseguenti responsabilità e vantaggi (sconti) tendenzialmente suoi. Possibile presenza anche di magazzino e talvolta gestione diretta degli aspetti tecnico-logistici (consegna, trasporto, manutenzione), a seconda dei settori.

Durate e VR che non tendono necessariamente al pieno ammortamento del bene. Tendenziale assenza di buy-back. Guadagno atteso dalla rivendita.



Con (circa) 5 “classi di protagonisti” dell’offerta.

Renting o noleggio tecnico
Locazione lungo termine

Leasing operativo
Locazione operativa
Renting o noleggio «non tecnico»

Finanza finalizzata (mutui di scopo)
Leasing finanziario

Banche

Società finanziarie



Con (circa) 5 “classi di protagonisti” dell’offerta.

Renting o noleggio tecnico
Locazione lungo termine

Leasing operativo
Locazione operativa
Renting o noleggio «non tecnico»

Finanza finalizzata (mutui di scopo)
Leasing finanziario

Società finanziarie

Società di renting o locazione a l. termine con servizi gestiti in outsourcing e tendenzialmente senza magazzino



Con (circa) 5 “classi di protagonisti” dell’offerta.

Renting o noleggio tecnico
Locazione lungo termine

Leasing operativo
Locazione operativa
Renting o noleggio «non tecnico»

Finanza finalizzata (mutui di scopo)
Leasing finanziario

Società di renting o locazione a l. termine con servizi gestiti in outsourcing e tendenzialmente senza magazzino

Società di renting a lungo e breve termine con magazzino e servizi gestiti in proprio.



Alcuni esempi (nella zona non bancaria)

Leasing operativo
Locazione operativa
Renting o noleggio «non tecnico»

Società finanziarie



Leasing operativo:
complemento di gamma (a livello Societario o di Gruppo) o prodotto principale.
Contratti con approccio tendenzialmente semi-finanziario (VR bassi, buy back fornitore, scelta del fornitore a cura del cliente) con enfasi anche commerciale sul rapporto con il vendor.
Gestione in cooperazione con il vendor di servizi e rischi



Alcuni esempi

Leasing operativo
Locazione operativa
Renting o noleggio «non tecnico»

Società NON finanziarie



GRENKE LOCAZIONE® S.R.L.



Leasing operativo: unico prodotto (spesso presente un collegamento societario con una finanziaria).

Contratti con approccio simile, quando non uguale a quello del gruppo precedente.

VR in genere bassi, in qualche caso enfasi sulla vendita del bene a cliente a fine contratto come centro di profitto.

Gestione in cooperazione con il vendor di servizi e rischi commerciali.



Alcuni esempi

Renting o noleggio «tecnico»
Locazione lungo termine

Società di renting o locazione a l. termine con
servizi gestiti in outsourcing e tendenzialmente
senza magazzino

Società di “locazione a lungo termine” non
finanziarie.

Unico prodotto, con forte specializzazione per
sette, SOLO presenti in mercati grandi e fortemente
“monitorabili” (auto, IT).

Acquisti e scelta fornitori gestita in proprio
(scontistica spesso trattata direttamente: fonte di
reddito), rivendita dei beni gestita direttamente
(primaria fonte di reddito). Gestione servizi tramite
accordi con network di riparatori-manutentori.

Elevata incidenza dei servizi rispetto
all’ “ammortamento” finanziario del bene. Riacquisto
di parchi e flotte preesistenti per entrare sul cliente.
Tendenziale mercato medie-grandi aziende.

Nell’IT forte “movimentazione” dei contratti (rinnovo
tecnologico).





Alcuni esempi

Renting o noleggio «tecnico»
Locazione lungo termine

Società di renting a lungo e breve termine con magazzino e servizi gestiti in proprio.

Noleggianti. Società di “locazione anche a breve termine”.

Specializzate per settore. Spesso legate ad un marchio o ad un produttore.

Gestione del trasporto del bene, del magazzino, della manutenzione, degli acquisti e della rivendita svolta direttamente (core business).

Le Società minori nascono da concessionari dei beni.

Forti utilizzatori di leasing e talvolta di noleggio non tecnico per il proprio parco, forniscono il supporto tecnico per il sub-noleggio a breve o medio-lungo, accollandosi rischi sui VR.





Quindi più mercati complessi ed “evoluti” del finanziamento, con crescenti temi tecnico-commerciali.



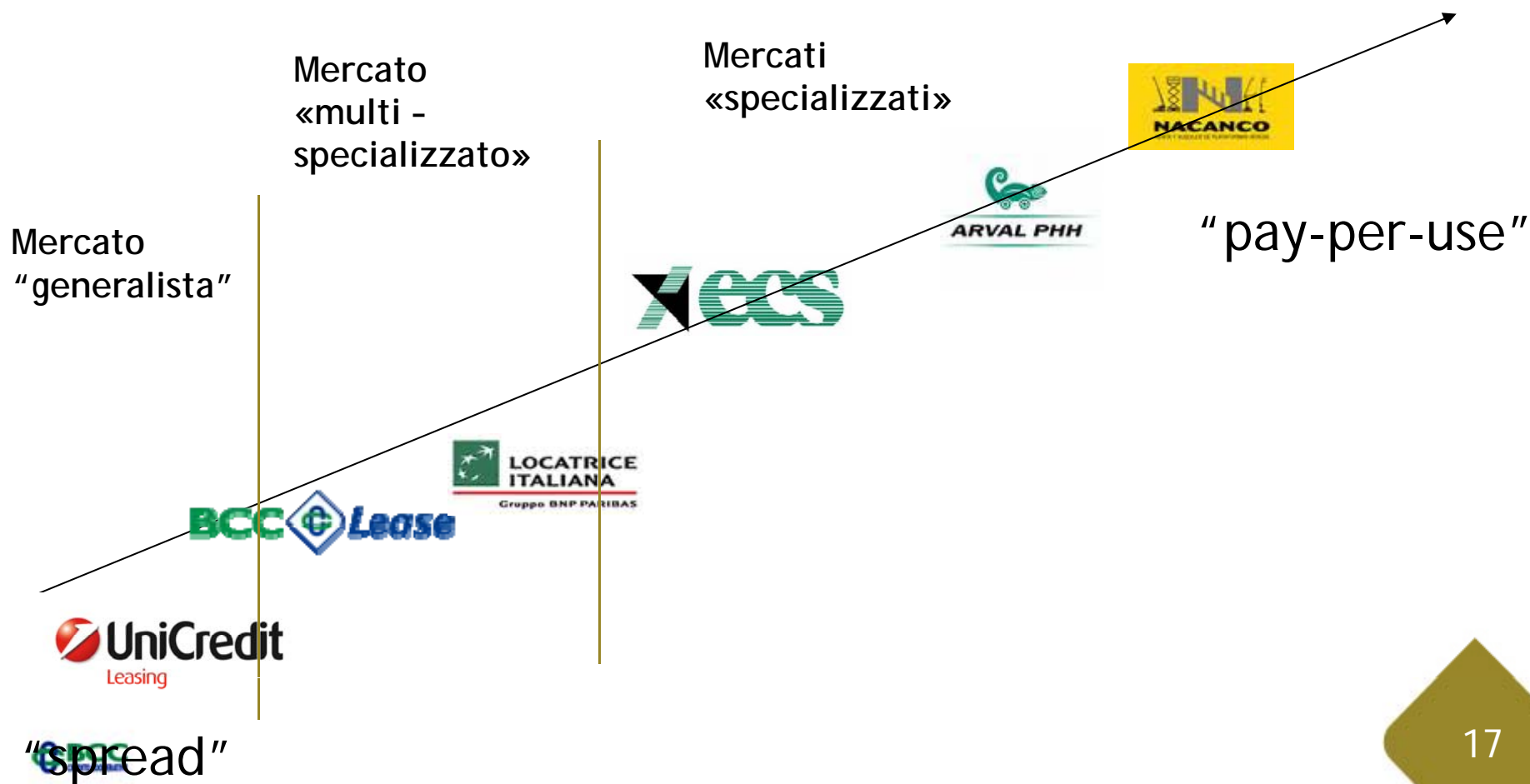


Dove il “generalismo puro” di tipo finanziario si riduce progressivamente a favore di specializzazione settoriale





Dove il “generalismo puro” di tipo finanziario si riduce progressivamente a favore di specializzazione settoriale



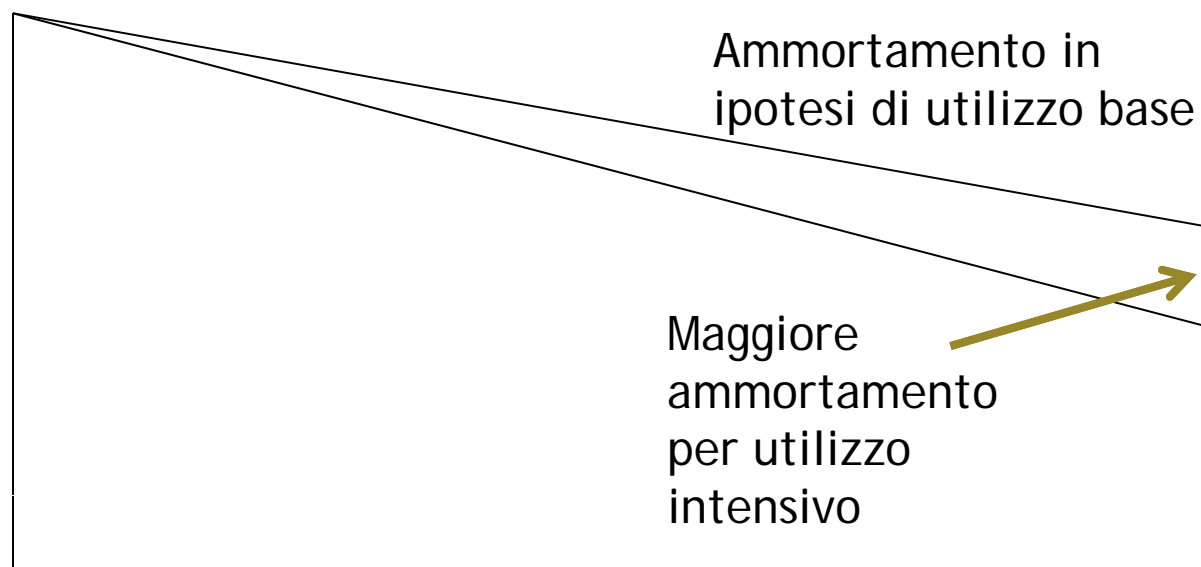


Dallo spread al pay per use..

- Esistono vincoli normativi (es. vincolo BANKIT per il leasing operativo);
- C'è bisogno di un progressivo coinvolgimento del fornitore nella costruzione del prodotto/servizio.
- La Società di renting (specie se finanziaria) NON PUO' farlo da sola (e pochi fornitori possono permetterselo da soli, causa immobilizzazioni finanziarie importanti). E' quindi spesso necessario COLLABORARE strettamente.
- Il VENDOR, dal leasing finanziario in poi, non è più un CANALE di vendita o un «mezzo di pagamento», ma un partner strategico di tipo tecnico, commerciale, di gestione del rischio.
- Per la Società «finanziaria» diventa quindi importante:
 - Scegliere i mercati in cui operare (non si può far bene tutto);
 - Scegliere i fornitori adatti con cui fare queste partnership (non si può fare con tutti).



Su cosa di basa il «pay per use»



Differenza regolabile o con regole prestabilite di variazione canoni, o con una variazione di contratto una volta appurato che il maggiore utilizzo è strutturale o con una regolazione a fine contratto per differenze minori. A fine contratto possibilità di proseguire o riacquistare, tendenzialmente a prezzo di mercato.



Un esempio di leasing operativo «pay per use»

- Canone base comprendente:
 - Quota ammortamento bene (con VR stabilito con il fornitore e da lui garantito);
 - Quota interessi del finanziatore;
 - Quota assicurativa
 - Quota servizi base (es. consumabili in ipotesi di consumo prefissata, da negoziare con il fornitore)
- Definizione del canone su durata + parametri tecnici e relativa «indicizzazione» possibile.
 - Es. ore lavorate, chilometri, numero copie...
- A fine contratto possibilità di:
 - Restituzione con pagamento di quota finale basata su:
 - Incremento ammortamento basato su maggior consumo rispetto a parametri base contrattuali (se non completamente compensata dall' «indicizzazione»);
 - Modalità utilizzo del bene (ispezione alla riconsegna per verificare stato d'uso e riaddebito eventuali danni).
 - Proseguimento (rinegoziazione nuovo canone)
 - Acquisto (a prezzo di mercato)



Mercati che già lavorano così

- Locazione a lungo termine autovetture
 - Parametri: durata, marca e modello e Kilometraggio.
 - A fine contratto ispezione bene e addebito chilometri aggiuntivi e eventuali danni oltre il normale deterioramento per l'uso.
 - Rivendita al cliente a prezzo eurotax.
- Copy
 - Parametri: durata, numero copie e servizi/consumabili.
 - Possibilità di aggiornamento tecnologico con addebito nel nuovo canone del valore residuo non ammortizzato del vecchio bene.
 - A fine contratto valore bene molto basso rispetto alla somma bene+servizi/consumabili. Tendenziale sostituzione con smaltimento bene in carico al fornitore.



Riassumendo...

- Esistono quindi già oggi, anche se non sono ancora troppo diffuse, alternative alla «vendita a rate» e anche al «leasing finanziario puro».
 - Leasing operativo «a natura finanziaria»;
 - Noleggio a lungo termine;
 - Noleggio a breve.
- ...ma i soggetti che svolgono queste attività sono spesso diversi come origine, scopo e natura (Soc. finanziarie, società generate da fornitori, noleggiatori puri etc.).
- Sono inoltre alternative più diffuse in mercati diversi dalle macchine utensili, e in particolare nell'ICT, nell'auto e in alcune attrezzature più standardizzate.



Riassumendo...

- Si tratta di un mercato con maggior vicinanza agli asset e un mestiere piuttosto diverso dal leasing finanziario.
 - Più specializzazione per mercato che per area geografica.
 - Settore non adatto ad un “approccio cliente”, ma che necessita di un “approccio fornitore” piuttosto “spinto” (non è una scelta ma un «obbligo»).
 - Presenza di un tipo di concorrenza diversa e “mista” (talvolta finanziaria e talvolta tecnica).
 - Necessità (e opportunità) di gestione della chiusura dei contratti (gestione di portafoglio e dell’usato).
 - Necessità di investimento e costruzione con i fornitori: mercato a introduzione «lenta» e non adatto a chi cerca successi brevi e volumi rapidi.



Riassumendo...

- Un mercato che crescerà perché la «vendita» pura non è più sufficiente (investimenti troppo grandi e lunghi sono sempre più difficili da decidere);
- ..e dove la tecnologia aiuterà a crescere e a modificarne relazioni contrattuali.
 - Rilevazione satellitare dei beni;
 - Rilevazione automatica del consumo e dell'utilizzo;
 - Manutenzione programmata, gestione accessori, ricambi e consumabili e verifiche di fine utilizzo;
- Dove ci sarà sempre più bisogno di fornitori strutturati nel post-vendita piuttosto che non nella pura costruzione e vendita.
- Dove il limite di intervento delle Società finanziarie sarà dato non solo dalla qualità clienti ma anche e soprattutto da quella dei fornitori e del settore.



*Grazie per
l'attenzione.*

piero.biagi@bcclease.it

