

**UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA**

**FACOLTA' DI SCIENZE STATISTICHE**

**CORSO DI LAUREA IN STATISTICA E GESTIONE DELLE IMPRESE**



Tesi di Laurea

*LA GESTIONE DEL RISCHIO DI CREDITO NEL LEASING:  
IL CASO PORSCHE FINANCIAL SERVICES ITALIA*

Relatore: Ch.mo Prof. SAVERIO BOZZOLAN

Laureando: D'AGOSTINI MATTEO

Matr.: 519265/GEI

**ANNO ACCADEMICO 2009-2010**



# Indice:

---

## **Presentazione dell'impresa**

### Cenni Storici

*Storia Porsche Financial Services Italia* pag. 5

*Presentazione e situazione della Società PFSI* pag. 7

## **Impresa**

### Descrizione generale

*La locazione finanziaria* pag. 8

*Operazioni di retrolocazione (Lease Back)* pag. 19

*Descrizione generale dei contratti* pag. 19

### Rischio di credito

*Politiche di gestione del rischio* pag. 21

*Aspetti organizzativi* pag. 21

*Principali fattori di rischio* pag. 23

*Sistemi di controllo del rischio* pag. 24

*Attività finanziarie deteriorate* pag. 26

*Precontenzioso* pag. 26

<i>Contenzioso</i>	<i>pag. 27</i>
<b>Leasing</b>	
<i><u>Il contratto</u></i>	<i>pag. 29</i>
<i><u>Leasing Finanziario</u></i>	<i>pag. 29</i>
<i><u>Elementi del prodotto in Leasing</u></i>	<i>pag. 31</i>
<i><u>Elementi del contratto</u></i>	<i>pag. 32</i>
<i><u>Le fasi di un'operazione Leasing</u></i>	<i>pag. 33</i>
<i>L'istruttoria</i>	<i>pag. 33</i>
<i>Il perfezionamento del contratto</i>	<i>pag. 34</i>
<i>Riscatto</i>	<i>pag. 36</i>
<b>Conclusioni</b>	<i>pag. 37</i>
<b>Bibliografia, Sitografia e Interviste</b>	<i>pag. 39</i>

# Porsche Financial Services Italia

---

## Presentazione dell'impresa

### Cenni Storici

#### **Storia Porsche Financial Services Italia**

L'azienda Porsche Financial Services Italia S.p.a. è una società che offre prodotti finanziari finalizzati esclusivamente all'acquisto di autovetture Porsche. La gestione e direzione dell'azienda sono riconducibili direttamente alla società Porsche AG (sigla che indica le S.p.a. tedesche) che è anche proprietaria della stessa.

Per quanto riguarda le politiche commerciali, queste sono gestite in accordo con Porsche Italia S.p.a., fornitore ufficiale italiano di vetture Porsche e a sua volta di proprietà di Porsche AG.

La filosofia alla base è di poter offrire al cliente Porsche un pacchetto completo di prodotti e servizi interamente legati alla casa di Stoccarda.

L'idea di una possibile nascita di un servizio finanziario nasce nei primi anni del 1999, con un'analisi del mercato allo scopo di creare la possibilità di vendere vetture Porsche a clienti che si rivolgono preferibilmente ad una forma di acquisto rateale.

La prima iniziativa venne studiata senza ancora che Porsche Financial Services Italia fosse stata costituita quindi in totale outsourcing e veniva chiamato CREDITO PROTETTO.

Consisteva nella possibilità di acquistare una Porsche con un finanziamento concesso da un ente esterno, e con Porsche Italia S.p.A. che garantiva che al termine del finanziamento la vettura del cliente avrebbe avuto un valore già prefissato.

Questa era una prima attività che consentiva l'acquisto rateale e inoltre assicurava il cliente sul valore futuro della macchina quindi una specie di potere del marchio nella gestione di un'eventuale vendita dell'usato.

Alla fine del 1999 attraverso l'iscrizione alla camera di commercio, viene costituita Porsche Financial Services Italia S.p.A..

Porsche Financial Services Italia S.p.A. (PFSI) comincia ad operare, attraverso un contratto, in outsourcing con Finagen S.p.A. (Gruppo Generali/Alleanza); la vendita del prodotto finanziario veniva fatto sotto leggi e da venditori di Porsche Italia, ma il contratto che veniva firmato dal cliente aveva come parte contraente Finagen.

PFSI in pratica operava come "broker", l'accordo consisteva nell'inviare richieste di contratti acquisiti attraverso la sua rete vendita a Finagen, la quale li analizzava, e se successivamente concedeva il credito, Porsche Financial riceveva una provvigione sul contratto stipulato (accordo che c'è oggi tra PFSI e le sue concessionarie).

Politiche commerciali e tendenze del mercato portarono rapidamente a decidere di operare con capitali propri.

Da maggio 2000 si è deciso di erogare il proprio capitale per i finanziamenti, richiedendo però lo stesso servizio a Finagen per quanto riguardava la preparazione dell'istruttoria, quindi elaborando e trasmettendo un parere a PFSI del rischio di credito.

Da quell'anno per Porsche Financial comincia una escalation commerciale.

Nel 2005 per una gestione più diretta nel mercato e sulla base di un progetto internazionale, PFSI chiude definitivamente il suo contratto di collaborazione outsourcing con Finagen S.p.A. passando al totale insourcing, cambiando quindi anche la struttura interna di Porsche Financial. Si crea la figura del direttore amministrativo, un ufficio rischio crediti, un ufficio

contratti, e un ufficio amministrativo con persone di diversi incarichi, tra cui una dedicata ai rapporti con Banca d'Italia, poiché con l'aumento dei volumi del fatturato Porsche Financial passa dalla legge, del Testo Unico Bancario, con art. 106 al art. 107, che come conseguenza ha l'obbligo di cominciare una reportistica più diretta con Bankit coagendo alla formazione di un'area di Risk Management.

L'aumento di lavoro porta il commerciale a dover interagire di più con l'importatore per la promozione marketing verso i clienti (pubblicità attraverso riviste, giornali, radio) e la creazione di corsi sulle tecniche di vendita nei vari concessionari autorizzati. Si passa dal commerciale puro alla gestione marketing.

### **Presentazione e situazione della Società PFSI**

L'attività gestionale caratteristica di Porsche Financial Services Italia Spa (PFSI) si articola esclusivamente nei seguenti tipi di operazioni:

- a) locazione finanziaria su autovetture;
- b) erogazione di finanziamenti finalizzati all'acquisto di autovetture.

E' attivo un solo contratto di leasing immobiliare con la società consociata Porsche Italia Spa.

Le operazioni di cui sopra sono effettuate prevalentemente nei confronti di acquirenti di vetture di marchio Porsche attraverso la rete dei concessionari ufficiali. Gli altri marchi rappresentano appena circa il 2% del totale contratti attivi.

Tutti i contratti sono assistiti da coperture assicurative RCA, incendio e furto, con vincolo a favore della Società.

## **Impresa**

### **Descrizione generale**

La Società esercita l'attività di erogazione di finanziamenti a clienti per l'acquisto di autovetture prevalentemente di marchio Porsche. Peraltro, da un punto di vista gestionale, la Società è maggiormente orientata verso l'erogazione di finanziamenti attraverso lo strumento della locazione finanziaria. Per questo motivo il credito al consumo in termini relativi rappresenta l' 1,4% del totale crediti.

### **Locazione Finanziaria**

Qui di seguito verranno riportati i dati in percentuale dal 2002 al primo semestre 2010 delle automobili Porsche concesse in Leasing, da altre finanziarie o da Porsche Financial Services Italia, rispetto al totale venduto. Bisogna precisare che questi dati sono stati calcolati prendendo in considerazione solo auto nuove, al netto di eventuali auto demo (definite anche auto prova).

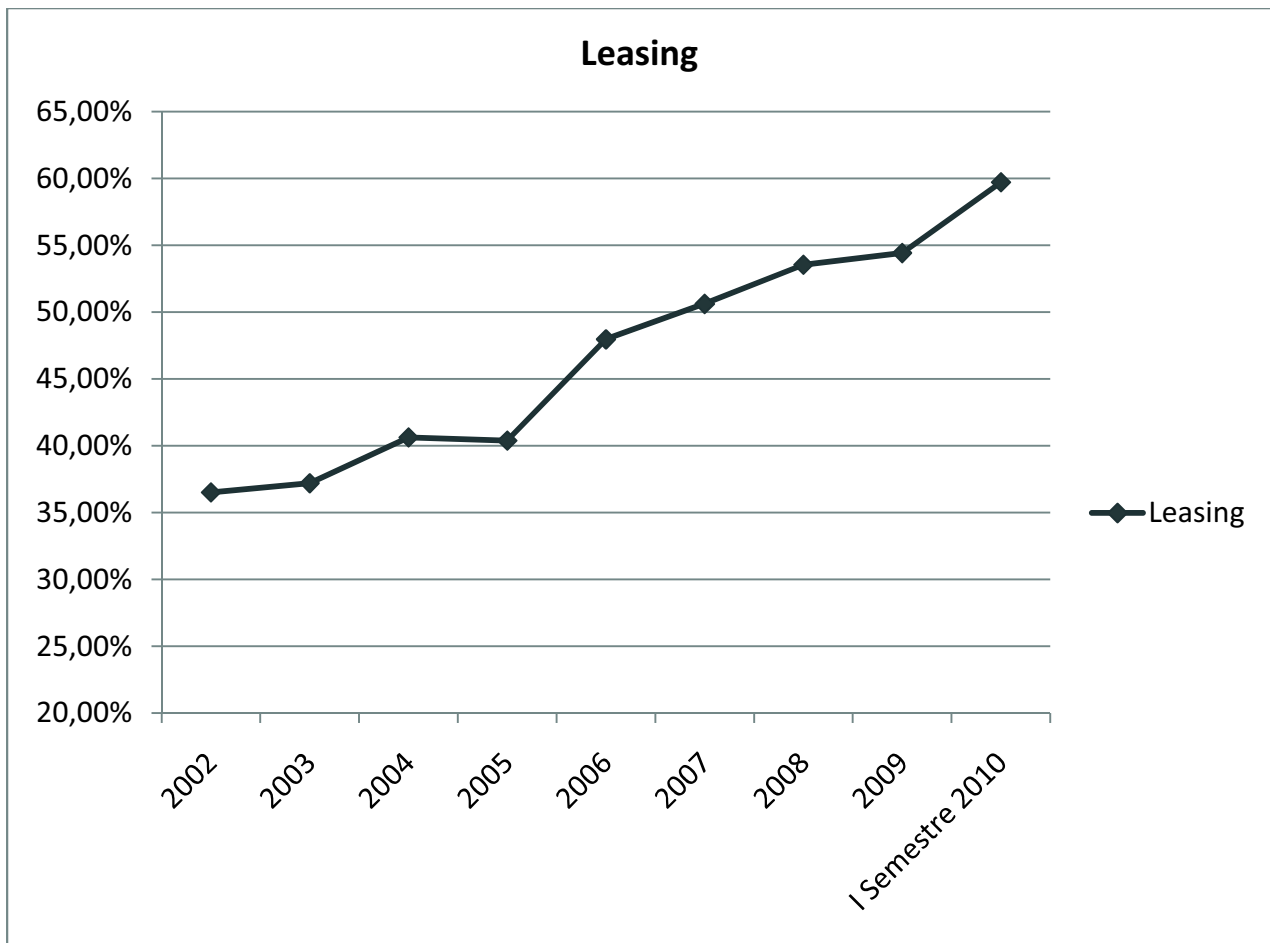
Comprendono auto acquistate attraverso contanti, finanziamenti e leasing.



### Grafico sulla penetrazione del Leasing:

	<b>AUTO</b>
	<b>Percentuale sul Totale Venduto</b>
<b>Anno</b>	<b>Leasing</b>
2002	36,51%
2003	37,19%
2004	40,62%
2005	40,39%
2006	47,96%
2007	50,61%
2008	53,55%
2009	54,42%
I Semestre 2010	59,72%

Come ci mostra la tabella possiamo notare da subito un costante aumento dell'utilizzo, da parte del consumatore, di contratti Leasing nell'ambiente Porsche, che vanno a sostituire eventuali acquisti fatti attraverso contanti o finanziamenti. Non vengono distinte le società che concedono e gestiscono il credito del Leasing, cosa che vedremo successivamente.



Dal 2002 vediamo un costante aumento di richiesta e concessione Leasing sul totale venduto, dal 36,5% al 59,72%. In poco più di sette anni c'è stato un aumento del **+23,22%**. Solo nel 2005 c'è stato un decremento del **-0,23%** rispetto all'anno precedente.

Possiamo ipotizzare che questa variazione sia dovuta a più fattori; innanzitutto il concetto di Leasing è entrato nell'ambito delle auto solo in questi ultimi anni, quindi c'è stato un cambiamento di mentalità del cliente. Prima le auto di lusso venivano acquistate in contanti e non venivano prese in considerazione eventuali rivalutazioni dell'usato, mentre ora si è radicata l'idea che attraverso il Leasing, in una eventuale rivendita dell'auto, ci si può appoggiare alla possibilità di cedere solo le rate del contratto, facendo subentrare terzi, interessati all'acquisto di un usato; il miglior modo per trovare velocemente un acquirente e per rivendere l'auto.

Un altro fattore che può aver causato l'aumento dell'utilizzo di questo tipo di contratto è sicuramente il contesto economico italiano che stiamo vivendo.

Acquistare un'auto "rateizzando" la quota piuttosto che acquistarla con un'unica rata sta diventando un bisogno sempre più comune.

In dimostrazione alla situazione economica che sta attraversando Porsche Financial Services Italia vi sono i seguenti dati:

<b>Anno</b>	<b>AUTO</b>	
	<i>Vendute</i>	<i>Leasing Concessi</i>
2002	-	-
2003	43,33%	46,02%
2004	9,48%	19,57%
2005	27,64%	26,91%
2006	7,54%	27,71%
2007	4,52%	10,29%
2008	-14,01%	-9,02%
2009	-17,69%	-16,35%
I Semestre 2010	-75,54%	-73,16%

In questa tabella vengono indicate le variazioni di vendita e di Leasing concessi, indipendenti tra loro, rispetto all'anno precedente. Gli anni presi in considerazione sono dal 2002 al primo semestre del 2010, ogni anno comincia il 01/08/n e termina il 31/07/n+1 (da gennaio 2011, a

causa dell'acquisto azionario da parte della Volkswagen nei confronti di Porsche, l'anno fiscale coinciderà con l'anno solare).

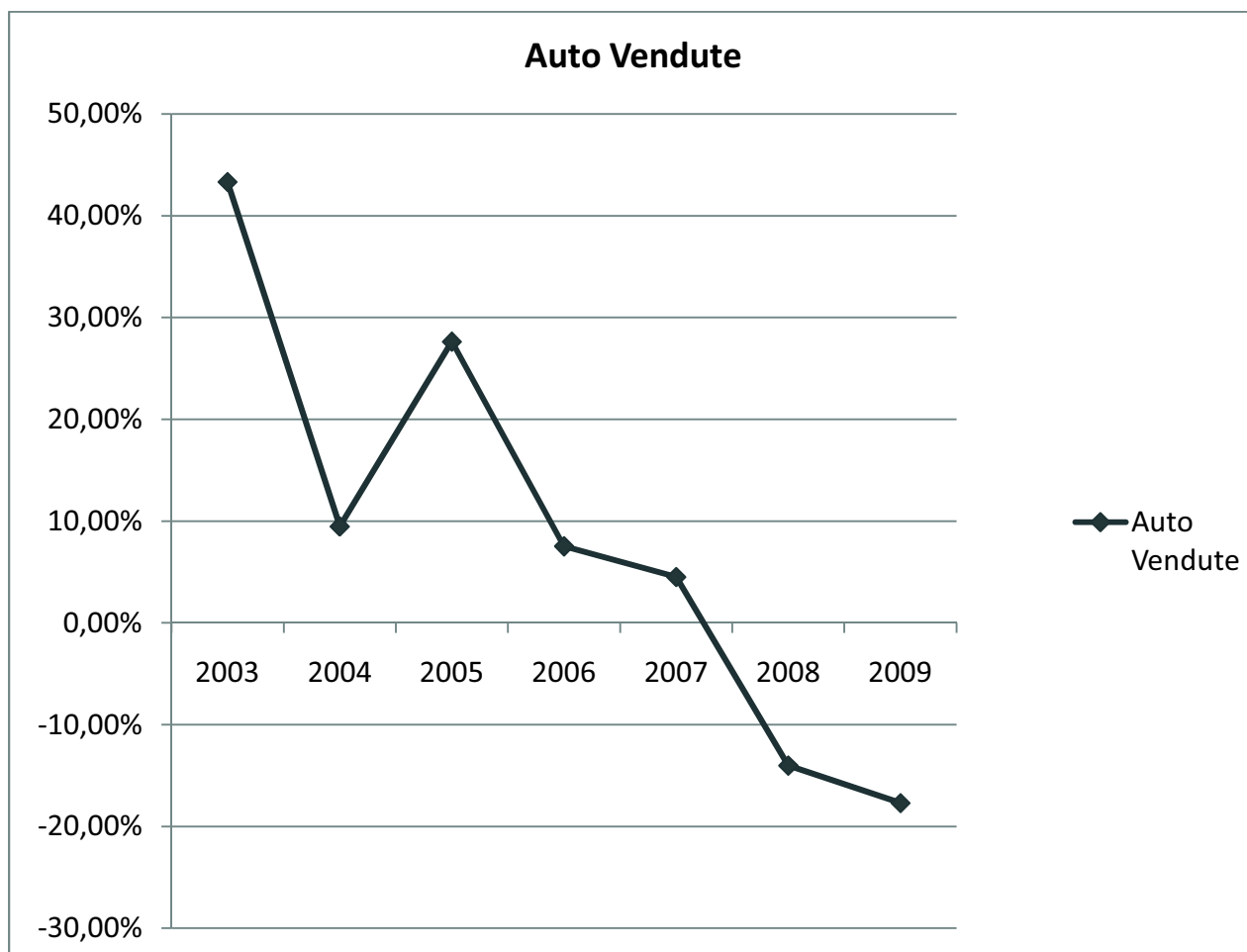
Possiamo notare incrementi in entrambe le tipologie di vendita a partire dal 2003 fino al 2007.

Dal 2008 al primo semestre 2010 invece, abbiamo decrementi consistenti, in dimostrazione anche del contesto economico che sta attraversando l'economia italiana.

Porsche Financial in questi ultimi anni ha avuto un aumento del **rischio di credito**.

Il primo semestre 2010 l'ho indicato con un colore differente poiché l'anno non essendo ancora chiuso e avendo percentuali così elevate non lo prenderò in considerazione per alcune elaborazioni dei dati.

### Grafico del Totale Venduto:

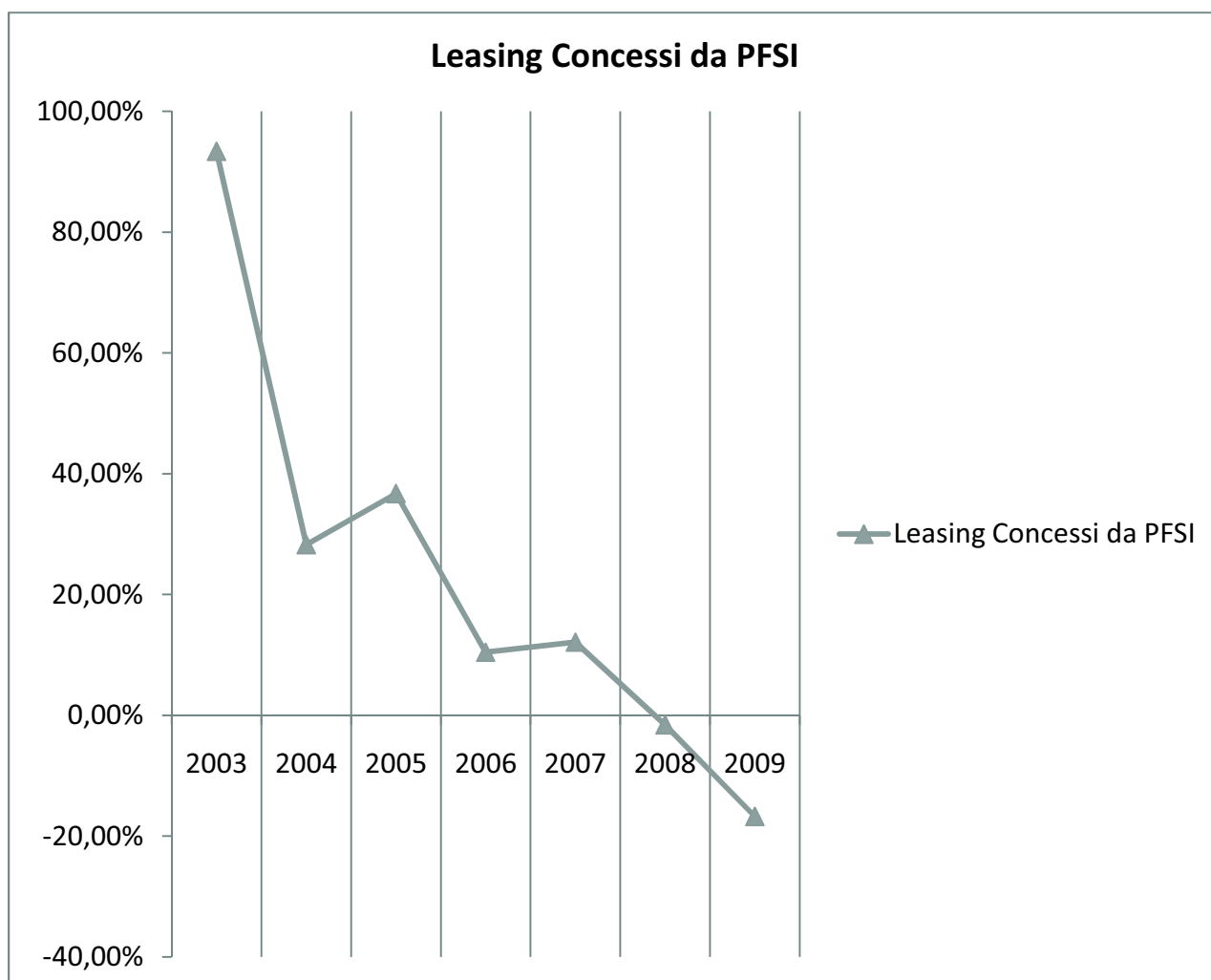


Come abbiamo visto nella tabella precedente, notiamo subito un calo di vendite costante rispetto all'anno precedente.

Dal 2005 comincia una diminuzione di vendite, fino ad arrivare al 2009 con il **-17,69%**.

L'ambiente dei Leasing concessi da Porsche Financial Services Italia segue circa lo stesso trend, con la particolarità che ha avuto minori decrementi durante gli anni rispetto alle vendite (dovute alle motivazioni di scelta del leasing viste in precedenza), fino al 2007. La diminuzione di contratti Leasing è comunque costante, ma meno rapida:

### Grafico dei Leasing concessi da PFSI:



Come per le auto vendute, notiamo subito un costante calo di vendite per ogni anno rispetto a quello precedente. Il maggior aumento di contratti leasing lo abbiamo nel 2003 con il 46,02% in più rispetto al 2002. Successivi incrementi sono presenti nel 2005 e 2007.

Dal 2008 al 2009 abbiamo una diminuzione di contratti Leasing che tocca il -16,35%.

Significativo sul risultato di vendita dell'importatore e dei Leasing concessi negli ultimi anni, è stato l'effetto della crisi finanziaria che si è abbattuta sull'economia mondiale e che ha comportato l'abbandono o il rinvio delle intenzioni di acquisto da parte dei clienti del Marchio.

Le successive elaborazioni sono riferite all'aumento dei contratti di Leasing rispetto al totale delle auto vendute, suddivisi in contratti fatti da altre finanziarie e da Porsche Financial.

L'obiettivo è capire come e in quali percentuali Porsche Financial con il passare degli anni stia prendendo il controllo dei contratti finanziari sulle autovetture Porsche.

Come vedremo vi sono sempre più consumatori che tendono a preferire i servizi finanziari di PFSI.

<b>Anno</b>	<b>AUTO</b>		
	<b>Percentuale sul Totale Venduto</b>	<b>Percentuale sul Leasing</b>	
	<i>Leasing</i>	<i>Altre Finanziarie</i>	<i>Porsche</i>
2002	36,51%	58,52%	41,48%
2003	37,19%	45,06%	54,94%
2004	40,62%	41,46%	58,93%
2005	40,39%	36,52%	63,48%
2006	47,96%	44,71%	54,90%
2007	50,61%	44,15%	55,81%

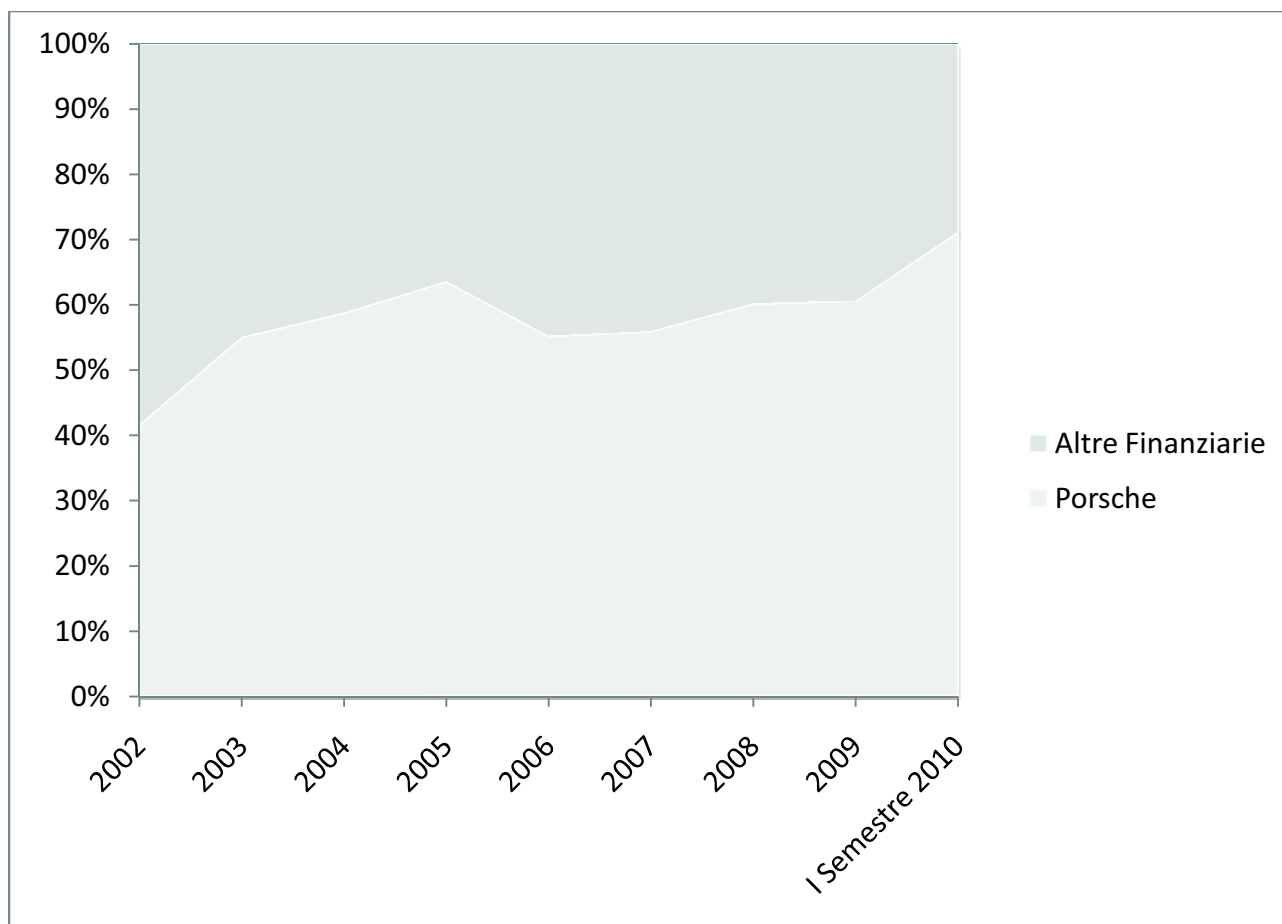
2008	53,55%	40,11%	60,38%
2009	54,42%	39,21%	60,09%
I Semestre 2010	59,72%	28,88%	70,91%

Avendo già studiato l'andamento del Leasing sul totale venduto, con questa tabella voglio approfondire come è stato suddiviso questo tipo di finanziamento tra le altre finanziarie e PFSI, e l'indice di penetrazione di quest'ultima nel passare degli anni.

Già dalla tabella possiamo osservare un continuo incremento di contratti di Porsche Financial, la quale sta acquisendo gran parte del mercato Leasing di Porsche.

Dal 41,48% del 2002 al 70,91% del primo semestre 2010. Di conseguenza le altre finanziarie hanno avuto un decremento costante, dal 58,52% del 2002 anno in cui avevano la maggioranza di contratti, al 28,88% del primo semestre 2010.

## Grafico di penetrazione PFSI sul totale Leasing



Da questo grafico ad area notiamo come Porsche Financial Services si stia ampliando nel mercato, acquisendo una percentuale sempre più alta di clientela sul totale Leasing. Ha avuto solo una diminuzione dal 2005 al 2006 dal 63,48% al 54,90%, decremento pari al **-8,58%**.

Dal 2002 al primo semestre 2010 ha avuto un incremento pari al **29,43%**.

Per approfondire l'aumento dell'indice di penetrazione di Porsche Financial Services nella tabella successiva possiamo osservare l'incremento che ha avuto PFSI non sul totale dei Leasing concessi, ma sul totale del venduto.



## Penetrazione Leasing PFSI sul Totale Venduto

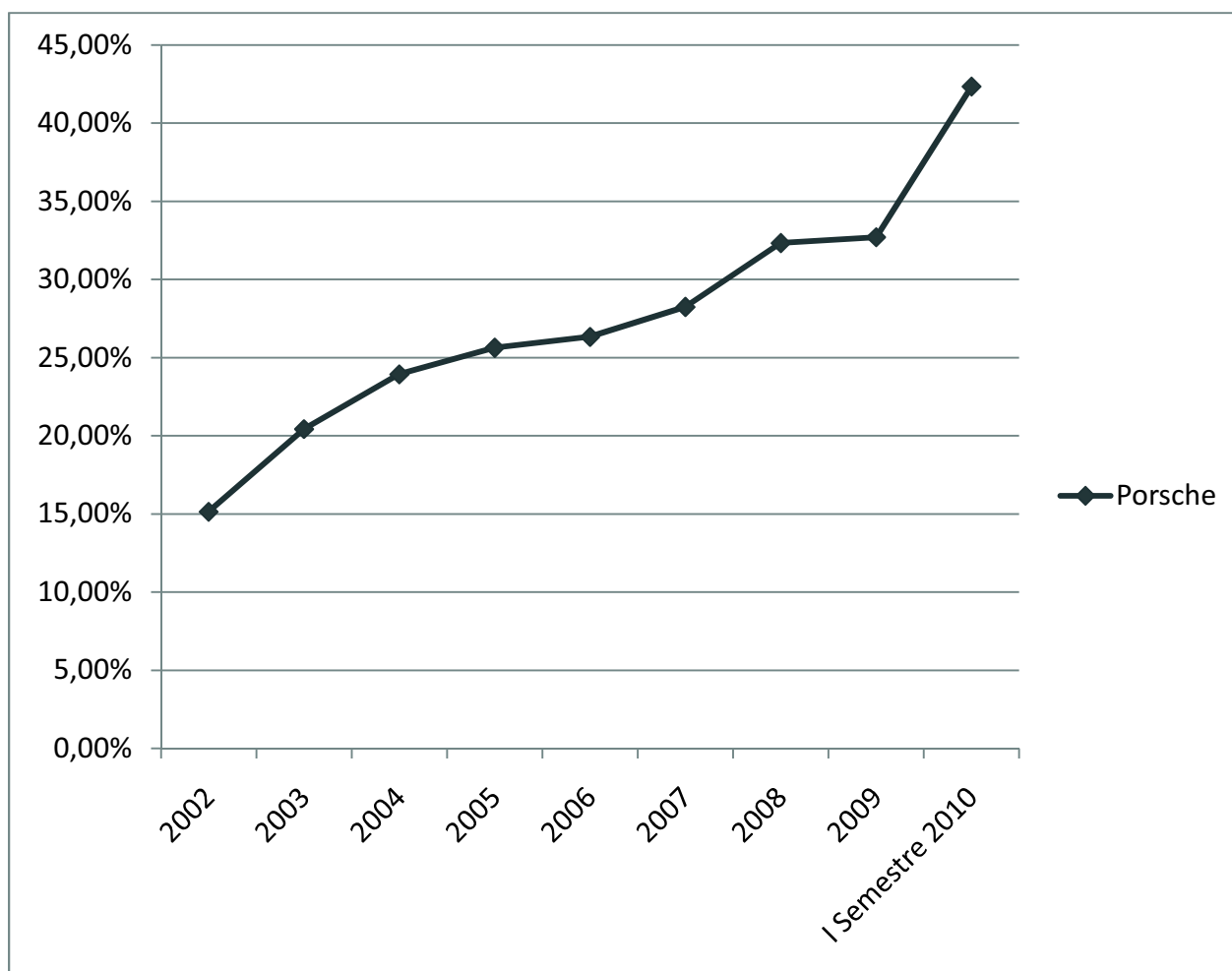
	<b>AUTO</b>
	<b>Percentuale sul Totale Venduto</b>
<b>Anno</b>	<i>Porsche</i>
2002	15,15%
2003	20,43%
2004	23,94%
2005	25,64%
2006	26,33%
2007	28,25%
2008	32,33%
2009	32,70%
I Semestre 2010	42,34%

Prendendo in considerazione per ora l'ultimo anno utile per il bilancio, il 2009, possiamo osservare che la penetrazione media di PFSI sul totale delle consegne è ulteriormente incrementata dal precedente 32,33% al 32,70%.

L'incremento dell'acquisizione di contratti da PFSI ha consentito il mantenimento della quota di mercato complessiva attestata come abbiamo visto in precedenza al 60,09%.

Notiamo comunque un costante aumento anche negli anni precedenti, che va a concludersi al primo semestre 2010 con il 42,34% sul venduto, 9,64% in più rispetto al 2009.

## Grafico penetrazione Leasing PFSI sul Totale Venduto



Le motivazioni di questo incremento probabilmente sono dovute principalmente alla promozione dei prodotti finanziari Porsche, oltre che alla possibilità di offrire al cliente la possibilità di acquisire un prodotto senza impegnare immediatamente cifre ingenti, a questo si aggiungono servizi accessori come l'assicurazione Incendio/Furto e la Kasko inclusi nella rata, la garanzia di essere consigliati e seguiti da esperti all'interno della stessa concessionaria in cui si acquista la vettura, la certezza dei costi (PFSI opera esclusivamente con Tasso Fisso), i riscatti elevati derivanti dal mantenimento del valore che hanno le vetture nel tempo e che consentono di ottenere canoni mensili bassi; non ultimo la maggior rivendibilità della vettura.

## **Operazioni di retrolocazione (Lease Back)**

Il sale and lease-back è un'operazione che comporta la vendita e la retrolocazione dello stesso bene. La retrolocazione consiste in un contratto, al quale l'impresa o il professionista vende alla società di leasing il bene e la società di leasing concede lo stesso bene in leasing al venditore

La Società ha in essere un contratto di sale and lease back immobiliare con la società del Gruppo "Porsche Italia Spa".

La Società, inoltre, ha concluso dei contratti di sale and lease back con concessionari ufficiali della rete Porsche volti al finanziamento di auto di cortesia e dimostrazione.

## **Descrizione generale dei contratti**

Porsche Financial Services Italia ha come oggetto sociale prevalente l'attività di locazione finanziaria di autoveicoli di marca Porsche.

Il leasing (o locazione finanziaria) è un contratto con il quale un soggetto (utilizzatore) richiede alla società di leasing (concedente) di acquistare (o far realizzare) un bene da un produttore o venditore (fornitore) allo scopo di utilizzarlo in godimento, a fronte del pagamento di un canone periodico.

I contratti di locazione finanziaria di Porsche Financial Services Italia prevedono che l'utilizzatore, al termine del periodo di durata contrattuale indicato, e sempre che abbia integralmente assolto a tutti gli obblighi assunti, abbia la facoltà di scegliere tra:

- acquisire la proprietà del bene contro versamento di un prezzo predefinito;

- prorogare il contratto con una nuova locazione sul valore di riscatto;
- restituire il bene oggetto del contratto.

La durata dei contratti, in rapporto alla vita economica dei beni, ed il valore prefissato per il riscatto dei beni stessi sono tali da indurre gli utilizzatori, nella generalità dei casi, all'acquisto del bene alla scadenza contrattuale.

Porsche Financial Services Italia rispondendo alle esigenze della rete dei concessionari ufficiali Porsche non disgiunte da quelle di un mercato finanziario in continua evoluzione offre solo prodotti a tasso fisso, sempre più diversificati, ideati e strutturati in funzione delle richieste del Cliente finale.

I beni finanziati sono prevalentemente autovetture nuove ed usate di marca Porsche.

Gli importi finanziati vanno da un minimo di circa 10.000 euro (nel caso di proroga su riscatto) ad un massimo pari al valore dell'autovettura più costosa attualmente in listino Porsche (circa 170.000 euro).

L'ammontare medio finanziato attraverso i contratti di leasing nel corso dell'esercizio 2008/2009 è pari a circa Euro 47.000.

La Società ha in essere un unico contratto di leasing immobiliare con la società del gruppo Porsche Italia Spa.

## **Rischio di credito**

Il processo creditizio della Società è regolamentato nell'ambito delle procedure interne con il fine di identificare i criteri per la gestione dei profili di rischio, le attività da porre in essere per la corretta applicazione dei criteri, le unità deputate allo svolgimento delle citate attività e le procedure a supporto delle stesse. L'articolazione per fasi e l'attribuzione delle attività alle diverse strutture organizzative è effettuata avendo come obiettivo la funzionalità del processo, ossia la sua idoneità a conseguire gli obiettivi prefissati (efficacia) e la sua capacità a realizzarli a costi congrui (efficienza).

## **Politiche di gestione del rischio**

### *Aspetti organizzativi*

Da un punto di vista organizzativo è istituita nell'ambito aziendale una specifica funzione preposta all'istruttoria della pratica di finanziamento ed alla formulazione di un giudizio preliminare sull'affidabilità del cliente.

La valutazione del merito creditizio operata da tale funzione è diretta all'accertamento dell'esistenza delle capacità di rimborso dei richiedenti fido. La valutazione è finalizzata alla quantificazione del livello di rischio economico, connesso alla probabilità di insolvenza del soggetto da affidare e di rischio finanziario derivante dall'eventuale mancato rimborso dei crediti alle scadenze convenute.

In particolare, questa funzione aziendale:

- riceve la proposta di finanziamento;

- raccoglie la documentazione necessaria per l'esame della situazione patrimoniale, finanziaria e reddituale del richiedente fido;
- raccoglie le informazioni qualitative concernenti i nuovi richiedenti fido ed aggiorna le informazioni per quelli già affidati;
- determina il livello di affidabilità attraverso l'attribuzione di un punteggio mediante l'utilizzo di una apposita scorecard approvata dal Risk Management e dal Consiglio di Amministrazione;
- integra la valutazione così ottenuta attraverso la raccomandazione automatica fornita da un sistema di autoscoring;
- propone le garanzie eventualmente da acquisire relativamente al credito in termini quantitativi e qualitativi;
- formula, con riferimento alle indagini dallo stesso svolte, un giudizio in ordine al merito creditizio del richiedente fido ed un giudizio sulla accoglibilità della richiesta di fido.

L'approvazione finale dell'affidamento del cliente è però competenza esclusiva della Direzione Generale che la esercita, sempre con doppia firma (secondo il principio dei 4 occhi), in conformità a procedure operative internamente definite e su specifica procura notarile. Per importi superiori a € 125.000,00 di finanziato netto anticipo è necessaria una terza firma autorizzativa.

La Società è in grado di far fronte allo sviluppo dell'attività commerciale presidiando la qualità del credito in modo molto efficiente, e senza delegare all'esterno forme di delibera o di delibera automatica.

### *Principali fattori di rischio*

La valutazione delle proposte di finanziamento tiene conto dei diversi aspetti che può assumere il rischio di credito nelle operazioni di leasing: rischio cliente, rischio bene e rischio fornitore, oltre che della combinazione di questi aspetti.

#### *Rischio cliente*

Il centro dell'analisi creditizia è costituito dalle analisi effettuate sui bilanci delle aziende richiedenti (e, ove presenti, delle controllanti o di eventuali garanti) e in generale sulla documentazione reddituale individuale del soggetto utilizzatore. La scorecard interna fornisce un quadro (punteggio) con la combinazione sia dei dati reddituali/patrimoniali che di quelli derivanti dall'utilizzo di due banche dati (Cerved ed Experian). Ulteriore supporto è fornito dal sistema di autoscoring che fornisce, sulla base di informazioni disponibili su banche dati, una valutazione ed un suggerimento rispetto all'accogliibilità della domanda. Ulteriore verifica viene effettuata sulle liste delle sofferenze segnalate da Banca d'Italia.

#### *Rischio bene*

Il rischio bene viene valutato tenendo presente la fungibilità del bene, il rischio di obsolescenza, la vita economica utile rispetto alla durata dell'operazione ed è ovviamente ottimamente presidiato grazie alla conoscenza del bene che deriva dall'appartenenza al Gruppo Porsche.

#### *Rischio fornitore*

Per la natura della Società, il concetto di fornitore si traduce quasi esclusivamente nella rete dei concessionari ufficiali del marchio Porsche in Italia. Il rischio fornitore, pertanto, per la tipologia della attività di Porsche Financial Services e per l'interscambio di informazioni con

L'Importatore ufficiale Porsche, non finanziando direttamente la rete di Concessionari (Floor-plan) ma solo il Cliente finale, è praticamente minimo.

## **Sistemi di controllo del rischio**

### *Monitoraggio della qualità del credito*

La funzione di Credit Check and Recovery riporta alla Direzione Generale ed ha il compito di controllare le procedure di affidamento esaminando dettagliatamente le posizioni di contenzioso.

L'analisi del contenzioso si propone di analizzare (e misurare) l'efficacia delle procedure di affidamento attraverso:

#### *1) analisi statistiche del contenzioso*

Tale analisi riguarda l'esame dei ritorni di contenzioso distinti per rete distributiva (Concessionaria) e condizioni contrattuali (ad es. entità del canone anticipato iniziale o presenza di garanzie).

L'analisi prevede il calcolo di percentuali di contenzioso sul numero dei clienti, sul numero e sull'importo dei contratti;

#### *2) analisi di tipo tradizionale*

Tale procedura consiste nell'analisi del fascicolo istruttorio relativo ai contratti in incaglio e sofferenza al fine di:

- verificare l'esistenza di errori nella delibera (errori di tipo concettuale);



- evidenziare tendenze o carenze dei sistemi di delibera non rilevabili dall'analisi di tipo statistico.

Il Rischio di Credito è monitorato attraverso la quantificazione e la comunicazione del risultato di analisi statistiche al Risk Management ed al Management Board su base trimestrale. Successivamente vengono effettuati dei test su simulazioni di peggioramento del comportamento dei clienti.

#### *Garanzie per ridurre il Rischio di Credito*

In un'operazione di leasing le garanzie sono un elemento accessorio, che entra in gioco quando la configurazione azienda / bene / piano finanziario non è sufficiente a rendere l'operazione fattibile.

Il ruolo delle garanzie è quello di un sostegno ad un'operazione che ha già dei margini di fattibilità e un senso economico.

I testi delle garanzie in uso presso Porsche Financial Services Italia sono stati predisposti con il supporto dello Studio Legale identificato dalla Casa Madre.

La forma più usata di garanzia è la fidejussione personale dell' utilizzatore dell'autoveicolo e/o dell'amministratore o socio di maggioranza in caso di Società.

Si tratta di garanzie tipizzate, previste dal codice civile e pertanto meno soggette, in fase di eventuale escussione, ad interpretazioni più o meno restrittive.

Oltre a quelle citate vi è un'altra forma di garanzia, il "patto di riacquisto del Concessionario", messa in atto solo nel caso di applicazione di valori residui (riscatti) maggiori di quelli proceduralmente previsti da Porsche Financial Services Italia.

## **Attività finanziarie deteriorate**

L'Ufficio Recupero Crediti, sulla base di specifiche procedure definite nel manuale apposito, svolge le sue attività in due fasi distinte: Precontenzioso e Contenzioso

### ***Precontenzioso***

La fase di precontenzioso consiste nella gestione delle attività di recupero del credito non ancora deteriorato, fino alla risoluzione del contratto.

Mensilmente, l'operatore, provvede a stampare, tutte le schede dei contratti per i quali si sono verificati insoluti. Dopo l'estrazione degli insoluti, si passa alla loro revisione manuale ed alla definizione del livello di intervento che può essere:

- primo sollecito (1-2 rate insolte);
- diffida (2-3 rate insolte);
- invio a recuperatore esterno (oltre le 3 rate).

Il recuperatore eventualmente nominato invierà apposita relazione con la documentazione attestante il pagamento degli insoluti, se la pratica avrà avuto esito positivo, oppure motivandone il mancato pagamento, se la pratica avrà avuto esito negativo.

I contratti vengono risolti per inadempimento, con passaggio ad incaglio della posizione dopo aver ricevuto esito negativo nei precedenti 3 steps. Da questo momento vengono attivate le procedure per il recupero del veicolo e per iniziare le azioni legali.

Da agosto 2009, dopo la chiusura del bilancio sono state effettuate delle variazioni nell'iter appena descritta.

In questi ultimi due anni, a causa della crisi economico finanziaria che sta attraversando l'economia italiana e del leasing, la società finanziaria ha dovuto adattarsi al mercato per raggiungere al meglio gli obiettivi.

Come tutela del credito, Porsche Financial Services ha cominciato ad avere un atteggiamento più aggressivo. Dopo il primo sollecito che si effettua per la prima, o per le prime due rate insolute, anziché spedire la seconda lettera di diffida si affida direttamente al recuperatore esterno per il recupero degli insoluti. Si cercano di raggiungere due funzioni importanti nel lavoro del contenzioso, la tempestività e l'incisività.

Come ulteriore difesa ad un mercato sempre più difficile, è stato deciso di aumentare la copertura creditizia attraverso gli accantonamenti sul credito. Negli ultimi due anni la società è passata dallo 0,3% all'1% di accantonamenti sul totale credito.

### ***Contenzioso***

A partire dalla data di risoluzione del contratto, il servizio Contenzioso si occupa principalmente della gestione delle azioni di recupero del credito e del bene, nel caso di contratti di leasing, avvalendosi della collaborazione di legali esterni.

Con il caricamento al servizio Contenzioso la pratica viene classificata come incaglio; viene anche determinata l'entità della svalutazione analitica del credito che viene monitorata mensilmente e variata tenendo conto dell'andamento della posizione sulla base degli status attribuiti e dell'esistenza di garanzie collaterali.

Viene inviata una raccomandata a.r. al cliente per comunicare l'avvenuta risoluzione contrattuale e contestualmente viene incaricata una società esterna per il ritiro del bene

oggetto del contratto. Contemporaneamente viene inviata la pratica al legale esterno per la preparazione dell'azione legale da effettuare.

La posizione viene passata in uno status di sofferenza nel momento in cui le precedenti azioni abbiano dato esito negativo, il contratto sia stato risolto e siano decorsi i termini finali fissati dalla lettera di risoluzione per riconsegnare la vettura ed adempiere ad ogni obbligazione residua.

Il passaggio dei crediti da incaglio e sofferenza a crediti in bonis viene effettuato in caso di saldo integrale dell'intero credito scaduto, liquido ed esigibile, e con il ripristino contrattuale. Quando invece sussiste il requisito della completa inesigibilità del credito impagato, lo stesso viene stralciato.

Il responsabile del servizio Recupero Crediti fornisce mensilmente alla Direzione Amministrativa ed alla Direzione Generale una situazione dei crediti in incaglio ed a sofferenza con le relative svalutazioni analitiche a seconda del loro grado di giudizio, dell'anzianità del credito e della situazione del cliente.

In questi ultimi anni, a causa dell'aumento dei clienti sofferenti, il contenzioso è aumentato e il numero di autovetture ritirate è incrementato con un'altissima percentuale, come possiamo notare in questa tabella:

	<b>Contratti Risolti</b>	<b>Auto Recuperate</b>	<b>Variazione C.R.</b>
<b>2006</b>	41	31	-
<b>2007</b>	36	30	87,80%
<b>2008</b>	53	25	147,22%
<b>2009</b>	109	66	205,66%
<b>I Semestre 2010</b>	74	26	67,89%

Dal 2007 osserviamo un continuo incremento di contratti in cui è avvenuta la risoluzione contrattuale, da sottolineare il notevole aumento di contratti risolti nel 2009 del 205,66% rispetto all'anno precedente, conferma della crisi economica.

La previsione del 2010 è di una variazione di almeno il 100% rispetto al 2009.

## **Leasing**

### **Contratto di Leasing (o locazione finanziaria)**

Il contratto di leasing (o locazione finanziaria) è un contratto di natura finanziaria, con erogazione congiunta di servizi di diversa specie, che soddisfa le esigenze delle aziende o dei privati per l'acquisizione di beni di consumo o servizi.

È un contratto che consente, in cambio del pagamento di un canone periodico:

- di avere la disponibilità di un bene strumentale all'esercizio della propria professione o attività imprenditoriale;
- di esercitare, al termine del contratto, un'opzione di riscatto (di acquisto) del bene stesso per un valore predeterminato, inferiore di norma al valore di mercato del bene.

E' definito contratto atipico perché non dispone di una esplicita definizione dal punto di vista normativo, pertanto è soggetto alle norme generali previste in materia contrattuale.

### **Leasing Finanziario**

Il contratto di leasing finanziario è un contratto in base al quale la società di Leasing, dietro versamento di canoni periodici, mette a disposizione dell'utilizzatore beni mobili e immobili, strumentali alla sua attività.

Allo scadere del contratto il locatario può acquistare l'oggetto in leasing a un prezzo prestabilito, esercitando il diritto di opzione di acquisto finale, oppure restituirlo al locatore.

Il leasing finanziario più frequente è contraddistinto dall'esistenza di un rapporto trilaterale in quanto vi intervengono tre soggetti:

- il locatore, che svolge l'attività di intermediario finanziario, ossia colui che acquista il bene dal fornitore e lo concede in leasing all'utilizzatore;
- l'utilizzatore o locatario (volgarmente definito conduttore: termine proprio di un'altra forma contrattuale tipica) che utilizza il bene;
- fornitore, cioè colui che fornisce al locatore il bene strumentale che sarà poi utilizzato dell'utilizzatore.

Il bene è scelto direttamente dall'utilizzatore presso il fornitore, al termine del contratto, l'utilizzatore potrà acquisire la piena proprietà del bene esercitando l'opzione di acquisto. L'utilizzatore assume i rischi e le responsabilità per l'uso del bene (limiti descritti nel 6.2 del D.l.g.s. 626/94 come modificato al D.l.g.s. 242/96).

Il leasing finanziario è caratterizzato dalla presenza di un'opzione finale di vendita a favore della società di leasing. Questa ha la possibilità, al termine del contratto, di vendere il bene oggetto del contratto all'utilizzatore, che è pertanto obbligato ad acquistarlo al prezzo fissato, oppure no (rientrando in possesso del bene).

L'esercizio dell'opzione dipende dal valore di mercato del bene locato: qualora questo sia superiore al prezzo di vendita implicito nell'opzione, il locatore ha convenienza a non esercitare l'opzione medesima e a cedere dunque il bene sul mercato secondario. Viceversa se il valore di mercato è inferiore al prezzo implicito nell'opzione, la società si avverrà di

quest'ultima. Questa struttura garantisce al locatore l'effettuazione di un'operazione sempre full-payout, conferendogli la possibilità, al contempo, di beneficiare di plusvalenze eventuali.

Il locatore ha tre possibilità: prolungare il contratto con lo stesso locatario, vendere il bene a quest'ultimo o ad un altro soggetto.

## **Canone Leasing**

Si tratta di un importo determinato che viene pagato dal locatario al locatore per l'uso di un bene strumentale. Il canone viene calcolato in base al tasso d'interesse che può essere fisso o indicizzato. E' soggetto ad IVA, può essere o meno comprensivo di servizi accessori, quali per esempio l'assicurazione. La determinazione del canone viene stabilito dalla società di leasing in base a vari fattori quali il costo vigente del denaro, la durata, il merito di credito del cliente, la tipologia del bene, il valore dell'eventuale opzione di acquisto finale del bene stesso (riscatto), servizi accessori.

La periodicità dei canoni è mensile nella gran parte dei casi, ma è comunque possibile prevedere una periodicità diversa, bimestrale, trimestrale, quadrimestrale o semestrale, o forme di periodicità disegnate in modo coerente con le modalità tipiche di incasso dell'impresa.

## **Elementi del Prodotto in Leasing**

### ***Bene***

In linea di principio qualunque tipo di bene può essere finanziato in leasing purchè il suo utilizzo, ai fini della deducibilità dei canoni, sia "strumentale" all'attività dell'utilizzatore.

La fungibilità del bene influenza il rischio associato all'operazione e il conseguente costo; la natura del bene può influenzare in alcuni casi la durata del contratto di leasing, in funzione della normativa fiscale e per la deducibilità dei canoni leasing sui diversi beni.

### **Durata**

La durata del contratto di leasing varia in relazione alla tipologia del bene finanziato ed al relativo trattamento fiscale generalmente.

- minimo di 11 o 18 anni è la durata del leasing immobiliare
- da 24 a 80 mesi la durata del leasing sugli automezzi o veicoli commerciali
- da 40 a 90 mesi la durata del leasing su attrezzature, impianti, macchinari, utensili e su altri beni strumentali.

### **Elementi del Contratto di Leasing**

Gli elementi che compongono un contratto o un preventivo leasing sono in seguenti:

- il costo del bene finanziato comprensivo dell'IVA;
- le modalità di pagamento del fornitore da parte della società di leasing (per esempio il 10% all'ordine a saldo a 30 giorni dopo la consegna o il collaudo);
- la durata del contratto che varia in relazione alla tipologia del bene finanziato ed al relativo trattamento fiscale;
- la periodicità dei canoni, il numero e l'importo dei canoni a carico dell'utilizzatore; il canone leasing può essere comprensivo o meno di servizi accessori, quali l'assicurazione (in varie forme) o altri servizi (ad esempio assistenza e manutenzione). Lo stesso canone



può essere o meno indicizzato, ed è soggetto ad IVA in quanto corrispettivo da servizio;

- l' anticipo versato al momento della stipula insieme alle spese di contratto, sotto forma di maxi- canone o macrocanone: è un canone a tutti gli effetti calcolato in percentuale sul costo originario del bene, in media variabile tra il 7% ed il 28 % a seconda della tipologia e del profilo di rischio dell'operazione, ed è concordato a seconda delle esigenze dell'utilizzatore; esso copre il primo periodo contrattuale, cioè dalla decorrenza della locazione fino alla scadenza del secondo canone, anche se fisicamente deve essere ripartito per tutta la durata del contratto;
- il valore di riscatto del bene che è calcolato in percentuale sul costo originario del bene, in media variabile tra lo 0,3% e il 13% a seconda della tipologia del bene e del profilo di rischio dell'operazione ed è concordata a seconda delle esigenze dell'utilizzatore;
- le varie spese di istruttoria e di assicurazione.

## **Le fasi di un'operazione di leasing**

### **L'istruttoria**

La decisione dell'utilizzatore di stipulare o meno un determinato contratto di leasing è vincolata alla decisione della società di leasing, che di fatto deve anticipare una somma di denaro, in cambio di un rientro del capitale diluito nel tempo.

La decisione della società di leasing passa attraverso una fase "istruttoria" volta a valutare l'affidabilità del cliente e la fungibilità del bene. La fase istruttoria non prevede particolari iter burocratici. Nei casi normali sono necessari:

- la richiesta formalizzata del Leasing;

- il certificato di vigenza, documento che attesta e certifica che negli ultimi 5 anni l'azienda non è stata soggetta a procedure concorsuali di qualsiasi genere. In alternativa a tale documentazione gli operatori potranno documentare l'iscrizione alla camera di commercio.
- il codice fiscale/partita i.v.a.
- bilanci o dichiarazioni dei redditi relativi agli ultimi esercizi.

Se l'istruttoria dà esito positivo, dopo aver fatto un'analisi per il rischio del credito, in breve tempo il contratto di leasing può essere sottoscritto e l'operazione perfezionata, con la consegna del bene.

La società di leasing potrà richiedere, in alcuni casi, delle garanzie personali (fidejussioni) e reali (pegni). In relazione al tipo di bene possono ovviamente variare le modalità del perfezionamento, con richiesta di documenti aggiuntivi (es. nel caso degli autoveicoli o di immobili) o di particolari adempimenti (ad esempio polizza assicurativa con vincolo a favore della società di leasing, cosa obbligatoria per Porsche Financial Services Italia S.p.A.).

### **Il perfezionamento del contratto**

L'iter del perfezionamento si concretizza in tre precisi momenti:

- a) La firma del contratto
- b) Il versamento dell'anticipo da parte dell'utilizzatore
- c) L'ordine del fornitore

L'Utilizzatore sceglie il fornitore del bene in oggetto nel contratto di leasing e si assume la responsabilità di questa scelta. La società di leasing infatti, proprio in quanto estranea a

questo aspetto, non si assume la responsabilità per eventuali inadempienze del fornitore in merito agli aspetti tecnici o temporali della fornitura (ritirate o errate consegne, mancate installazioni, ecc.).

Per eseguire il contratto di leasing l'intermediario finanziario si impegna ad acquistare uno o più beni da uno o più fornitori. Per fare questo emette un ordine al fornitore dove vengono descritti: il bene e sue le caratteristiche, così come concordate fra cliente e fornitore dello stesso, le modalità e i tempi di consegna, le modalità e i tempi di pagamento.

L'emissione di questo ordine è normalmente autorizzata dal cliente contestualmente alla firma del contratto di leasing; l'ordine viene a sua volta accettato dal fornitore.

L'ultimo passaggio consiste nell'accettazione da parte del cliente che dichiara, firmando il modulo di accettazione o di consegna, che il bene consegnatoli è quello da lui richiesto.

La società di leasing, nel momento in cui riceve questo modulo, acquisisce la proprietà del bene, e il leasing entra in decorrenza, da quel momento si avvia anche il processo di incasso e pagamento dei canoni.

Quando i beni sono consegnati, l'utilizzatore ha la sola incombenza di versare, alle scadenze stabilite, l'importo del canone leasing.

Nel corso di un contratto di leasing possono verificarsi "incidenti di percorso" legati o meno alla volontà dell'utilizzatore:

- se l'utilizzatore non paga i canoni alle scadenze pattuite la società di leasing ha il diritto di risolvere il contratto;
- nel caso di eventi, indipendenti dalla volontà dell'utilizzatore, che provocano la perdita o il deterioramento del bene (per furto, sinistro, ecc.) la società di leasing si farà carico di

esperire, caso per caso, tutte le incombenze assicurative, con il fine di minimizzare il danno per l'utilizzatore e consentire un pronto ripristino del bene, che spesso è di vitale importanza per la sua attività produttiva.

### **Il riscatto**

Allo scadere del contratto, se l'utilizzatore esercita l'opzione di riscatto, acquista per la cifra pattuita in contratto la proprietà del bene.

## Conclusioni

La crisi economica che ha colpito l'economia in questi ultimi anni ha portato una diminuzione di vendita e produzione in quasi tutti i settori. Ne ha risentito anche Porsche come società costruttrice di autovetture e Porsche Financial Services Italia come società finanziaria per contratti di finanziamento e leasing.

Come abbiamo visto in precedenza quest'anno Porsche ha venduto circa il 17,69% in meno di autovetture.

A seguito del decremento, possiamo notare principalmente due cose. La prima è che il concetto di leasing in questi ultimi anni si è ampliato; dal boom del credito a consumo si sta sviluppando il mercato del leasing personale, e non più solo aziendale.

Con i dati che sono stati elaborati, PFSI ha dimostrato la variazione di questo mercato, con contratti adattati ai clienti attraverso varie opzioni (maxi-rata, quote rate, assicurazione), attraverso l'aumento dell'indice di penetrazione sul totale delle autovetture vendute.

La seconda, essendo Porsche Financial Services Italia una società che opera e coadiuva la casa madre per la vendita degli autoveicoli, abbiamo notato che il numero dei contratti di leasing stipulati è diminuito, anche se non nella stessa percentuale.

L'accantonamento fondo rischi per crediti dubbi è quasi quadruplicato, per mettersi al riparo su eventuali cattivi esiti delle azioni legali, poiché ad una mancanza di consumi, causata da una mancanza di liquidità, ne consegue un aumento di rischio per le società che hanno concesso credito.

Nei veicoli il rischio del bene, il cespite, è abbastanza limitato, perché riuscire nel recupero dell'autovettura significa avere la possibilità di rientrare quasi completamente del credito. In

questi ultimi anni però la crisi economica ha causato alte svalutazioni dell'usato, incidendo negativamente sulla percentuale del credito recuperato. Per limitare questo ulteriore danno entrano in gioco le caratteristiche della società: tempestività e incisività nel recupero dell'autovettura. La diminuzione dei solleciti prima di fare affidamento ad una società esterna di recupero ne è la conseguenza.

I clienti sofferenti e il numero di autovetture da recuperare sono aumentati esponenzialmente.

Nel corso degli anni 2008 e 2009, per quanto riguarda il mercato del leasing, si sono sommati gli effetti attesi di un rallentamento del settore a quelli conseguenti alla pesante crisi finanziaria ed economica. Sulla base dei dati disponibili per il primo semestre dell'anno con un calo del -75,54% di autovetture vendute e -73,16% di leasing concessi rispetto all'anno precedente, le attese indicano, un proseguimento dello scenario economico negativo.

## **Bibliografia, Sitografia e Interviste**

“Manuale della Locazione Finanziaria” di Massimo Rodolfo La Torre, ed. Giuffrè

“Manuale Procedure Area Operativa” di Porsche Financial Services Italia S.p.A.

Banca d'Italia: <http://www.bancaditalia.it>

Assilea: <http://www.assilea.it>

Porsche Italia: <http://www.porsche.it>

Intervista a:

Rossano Zara in qualità di Responsabile Crediti e Recupero

Luigi De Vita Tucci in qualità di Responsabile Vendite e Marketing