

## L'ora dell'aperitivo

con



### Massimo Mazzega

Amministratore Delegato  
Albaleasing s.p.a.

Dieci anni, nella vita professionale di una persona o di un'azienda, non sono mai poca cosa.

Un decennio è un arco temporale abbastanza lungo che contiene in sé un susseguirsi di progetti, speranze, risultati, cambiamenti, innovazioni, qualche inevitabile delusione ma, se ben speso, ancora più numerosi trionfi e consensi. Il decennale è, dunque, un lasso di tempo che autorizza se non altro bilanci e rievocazioni come quello che tocca tra qualche settimana Alba Leasing, prossima al traguardo dei suoi primi dieci anni di attività, trascorsi interamente sotto la guida del suo fondatore, l'Amministratore Delegato Massimo Mazzega.

**Alba Leasing è nata nel 2010, quindi nel pieno di una delle peggiori crisi economiche della storia. Dalla depressione alla ripresa, alla crescita: come hai vissuto questa parabola a lieto fine?**

Non siamo partiti nel momento migliore, per usare un eufemismo. Appena un anno prima c'erano stati il fallimento della banca d'affari americana Lehman Brothers e gli effetti dirompenti che questo ha avuto sul sistema creditizio internazionale nonché sui diversi settori produttivi, inclusi quelli trainanti per il comparto del leasing. La difficile congiuntura si è manifestata in particolare nei primi anni di attività di Alba: il tracollo del PIL, il credit crunch, il rallentamento degli investimenti delle imprese e le tensioni finanziarie hanno impattato fortemente un mercato ciclico come il nostro, che – a livello nazionale – è crollato dai 40 miliardi di stipulato del decennio precedente a soli 16 miliardi nel 2012!

**Come siete riusciti ad uscire indenni dalla tempesta?**

Nonostante tutto, Alba ha sempre performato meglio del mercato, registrando una crescita costante negli anni grazie alla propria vicinanza alle imprese sul territorio, agli investimenti effettuati e allo stretto supporto ricevuto dagli Azionisti, che hanno rappresentato per noi un solido riferimento. Tutto ciò ci ha permesso di superare le avversità del momento e pianificare un percorso di crescita costante e sostenibile. Dal 2016 tutto il settore ha vissuto poi una inversione di tendenza, trainata anche da importanti incentivi fiscali e, più recentemente, interventi agevolativi di "Industria 4.0" che hanno fornito forte impulso al leasing come strumento ideale per il sostegno degli investimenti industriali e delle imprese.

**Al di là della crisi, in questi dieci anni anche le banche hanno dovuto fare i conti con una trasformazione epocale: la rivoluzione digitale. La Tua azienda come ha vissuto questo passaggio?**

Nel corso del decennio è cambiato davvero tutto: lo scenario economico, le esigenze delle imprese, il modo di fare banca, il prodotto leasing... In poche parole, il digitale ha imposto una trasformazione dei modelli di business. Nella mia vita professionale ho vissuto numerosi cambiamenti importanti, e li ho sempre affrontati nel modo che ritengo più corretto: ho accettato ogni

nuova situazione e ho cercato di vederla come una sfida da superare. Per chi vuole intraprendere un percorso di carriera in un istituto bancario, una delle qualità fondamentali richieste è proprio la capacità di accettare il cambiamento permanente.

**Anche Alba Leasing, dunque, ha avviato una propria digital transformation?**

Dal 2015 abbiamo intrapreso un cammino di trasformazione digitale composto da 3 fasi progettuali: Alba 2.0, Alba Next e adesso il terzo programma, "Alba 4 Future". A oggi possiamo annoverare già alcuni importanti risultati quali la firma digitale, il leasing operativo e il nuovo portale Heylis@. I prossimi obiettivi della road map digitale di Alba sono rappresentati dal finanziamento on line. In sintesi, l'obiettivo è divenire nel breve periodo un'azienda assolutamente full digital.

**Quali cambiamenti hanno impattato la customer experience?**

Siamo riusciti a digitalizzare i nostri processi, dalla concessione del credito alla fornitura del bene, limitare l'uso della carta, razionalizzare i passaggi documentali e quindi restringere i tempi decisionali. Per fare un esempio, oggi i nostri clienti – almeno per alcuni prodotti – sono in grado di sottoscrivere un contratto a distanza attraverso una firma digitale e trasferirlo attraverso un flusso elettronico. Questo lo definisco un servizio efficace ed efficiente, perché il nostro sogno è che ogni imprenditore abbia all'interno del proprio parco macchine, struttura, cantiere, un prodotto di Alba Leasing. Noi vogliamo essere al fianco dell'imprenditore per la crescita della sua azienda e, quindi, per lo sviluppo del Sistema Paese.

**Quest'anno per la prima volta la tua azienda, per quanto non sia tenuta, ha anche presentato il bilancio sociale di sostenibilità.**

Alba Leasing vuole essere un intermediario finanziario responsabile e per questo lavora per un'economia innovativa, inclusiva e sostenibile. In quest'ottica abbiamo avviato un percorso di integrazione della Sostenibilità nel nostro operato per continuare a creare valore per gli azionisti, i clienti, i fornitori, i dipendenti, l'ambiente e la società. Per quanto non sia redatta per adempiere a obblighi di legge, come hai giustamente sottolineato, la Dichiarazione non finanziaria rappresenta uno strumento importante perché aiuta l'azienda stessa a crescere, formulare strategie a lungo termine, pensare alle proprie attività quotidiane come a qualcosa che non si riflette solo sul business ma su tutta la collettività.

**Il tema del cambiamento climatico non è mai stato così attuale. Ma che modo una società di leasing può incidere?**

Il riscaldamento globale della terra e delle acque è una tra le maggiori sfide del nostro tempo. Ecco perché diventano sempre più importanti temi come la sostenibilità e la tutela del clima e

dell'ambiente. Portare la sostenibilità ad essere parte integrante di un'organizzazione non è mai un processo semplice: ci vuole tempo, ci vuole formazione, per arrivare a cogliere il processo in tutte le sue potenzialità. Al nostro interno abbiamo messo in atto e incoraggiamo iniziative volte a migliorare le performance ambientali e in particolare a ridurre i consumi di materiale, di energia elettrica e del parco auto, oltre ad iniziative mirate a una corretta gestione dello smaltimento dei rifiuti e degli immobili oggetto dei contratti di locazione finanziaria.

### **Sul fronte del business c'è la medesima attenzione?**

Direi che la riprova dell'interesse di Alba per le tematiche ambientali è l'attenzione posta proprio agli impatti indiretti dei beni in leasing. Ad esempio, nei processi creditizi le procedure di delibera prevedono delle richieste di informazioni sulle attività che potrebbero comportare un rischio per l'ambiente. Riguardo la gestione stessa degli immobili finanziati, poniamo attenzione sull'impatto che essi hanno nell'area circostante, monitorandoli e attuando le verifiche tecniche necessarie a supporto di una loro gestione responsabile. Per non parlare della nostra propensione a soddisfare ogni esigenza di investimento delle imprese, dalla produzione di energie rinnovabili all'efficientamento energetico, alla green mobility. Nel settore della sostenibilità ambientale vantiamo una specializzazione che non è seconda a quella di nessun altro in Italia.

### **Ci fa qualche esempio?**

In 10 anni Alba Leasing ha finanziato oltre 100 milioni di euro nella produzione di energia da fonte solare. Siamo stati i primi a finanziare investimenti sulla produzione di biometano e biogas, compreso un impianto che è tra i maggiori per dimensione attivi in Italia, con un impatto non solo nella produzione dell'energia ma anche nella gestione dei rifiuti. Nell'ambito dell'energia eolica, abbiamo finanziato una serie di impianti tra cui un parco eolico, all'avanguardia per tecnologia e potenza generata, costituito da sei aerogeneratori aventi una potenza complessiva di 18MW per un valore di 24 milioni di euro.

### **Quali altri temi di responsabilità sociale sono riconducibili alla tua società?**

Uno di questi è sicuramente l'etica del business, a cui diamo sempre un'importanza fondamentale sin dalle origini di Alba. Nel bilancio di sostenibilità viene sottolineata la grande rilevanza per la Società delle tematiche relative a trasparenza, etica, anticorruzione e anticorruzione, nonché la compliance con le normative vigenti in ambito anticorruzione e anticorruzione. Quindi diamo spazio alla vicinanza al Cliente e alla comunità, da svilupparsi attraverso un'operatività trasparente, corretta e che non si limiti solo al rispetto delle norme, ma che contribuisca a creare valore aggiunto per la collettività. Infine, lo sviluppo e il coinvolgimento del personale: importanza della formazione e dello sviluppo professionale dei dipendenti e della forza dell'area commerciale, così come grande attenzione deve essere rivolta alla gestione della tutela della salute e della sicurezza sul lavoro.

### **Oltre alla digitalizzazione, in che cosa puntate affinché il leasing continui ad essere competitivo nei prossimi anni?**

Due componenti fondamentali continueranno ad essere l'innovazione di prodotto da un lato e la diversificazione dei canali distributivi dall'altro. Anche in questi dieci anni la nostra offerta ha saputo adattarsi alla domanda del mercato che via via è cambiata.

Nel 2010 l'immobiliare rappresentava ancora il principale driver di sviluppo per l'intero settore del leasing. Da allora sono cresciuti in maniera importante sia il comparto auto, grazie allo sviluppo del noleggio a lungo termine, sia lo strumentale sulla spinta anche dei provvedimenti legati al piano Industria 4.0. Significativo è stato inoltre l'apporto dato dal leasing nel finanziare gli impianti di energie rinnovabili che però, venuti meno gli incentivi, negli anni ha ridotto la propria incidenza. Oggi salgono alla ribalta l'efficientamento energetico, l'agricoltura, la green mobility: non a caso sono da tempo nel portafoglio prodotti di Alba Leasing.

### **Quale ruolo continueranno ad avere il credito e, in particolare, il leasing nella crescita dell'economia?**

Dopo l'autofinanziamento, il leasing è lo strumento di finanziamento più frequentemente utilizzato dalle PMI, per quanto debba essere ulteriormente sostenuto e favorito a livello legislativo proprio per la sua capacità di attrarre gli investimenti produttivi e l'economia reale. Almeno per quanto riguarda il leasing strumentale, Alba detiene una quota di mercato importante: ed è orgogliosa di potersi affermare come partner di fiducia per i diversi segmenti di clientela come PMI, grandi imprese e professionisti.

### **I tassi di interesse negativi delle banche centrali sono di aiuto alle imprese?**

Generalmente essi sono visti come uno strumento destinato a rinvigorire l'attività d'investimento dell'intera economia; però se una impresa decide di investire o di innovare non dipende tanto, o non solo, dal livello alto o basso dei tassi d'interesse quanto dalla capacità dell'impresa stessa di sfruttare la maggiore produttività, dalla congiuntura e dal contesto della propria concorrenza, dal livello tecnologico e dalle prospettive di guadagno. I costi di rifinanziamento delle banche, poi, sono solo una componente del tasso creditizio a cui occorre aggiungere i costi d'esercizio, la copertura patrimoniale, i rischi, il contributo all'utile.

### **Cosa incide, dunque, nella valutazione del credito ad un'impresa?**

Poniamo al centro sempre la capacità dell'impresa finanziata di generare flussi di cassa adeguati al sostegno degli impegni finanziari esistenti e prospettici, considerando il bene, di cui acquisiamo la proprietà, solo un fattore mitigante del rischio. E non può essere diversamente. Disponiamo di un sistema di rating adeguato che ci consente di commisurare il pricing al rischio dell'operazione. Vedo tutto ciò come uno strumento di stimolo anche per le PMI che possono, in tutta trasparenza, affrontare i problemi della propria impresa e soprattutto la questione dei costi.

### **Oltre alla soddisfazione della clientela, quali altri fattori chiave indica perché Alba Leasing continui a crescere per i prossimi 10 anni?**

Prima dell'attuale esperienza e di altri trascorsi come capo azienda, nel corso della mia carriera in banca sono stato alla guida di diverse strutture commerciali. In ognuna di queste situazioni ho maturato una forte consapevolezza dell'importanza della collaborazione interna, che ritengo vada sempre stimolata in modo attivo. Lavorare tutti insieme per un obiettivo comune e collaborare in modo sinergico all'interno di un'azienda significa liberare energie supplementari. Credo che in Alba questo risultato lo abbiamo raggiunto, disponiamo già di un'ottima struttura, si tratta di lavorare tutti insieme verso l'obiettivo, valorizzare al meglio le risorse disponibili e concentrarci sui servizi ai nostri clienti.