

Data: 13/10/2007

MILANO

Estratto da pagina 23

**BANCA ITALEASE** Il gruppo punta sulla controllata Mercantile Leasing forte nella nautica da diporto. È un settore che cresce del 27% all'anno. Grande impulso anche alla rete dei 5.500 sportelli bancari, che dovranno diventare più efficienti

## Una barca per ricominciare

di Teresa Campo

**P**arte da Mercantile Leasing e dal settore nautico il rilancio di Italease. E da Mauro Bolzoni, oggi capo direzione mercato del gruppo, ma per tre anni, cioè dalla sua acquisizione nel 2004, amministratore delegato della Mercantile. Acquisita nel 2004, quest'ultima realizza oltre il 90% dei contratti del gruppo Italease nella nautica da diporto. Con grandi prospettive di crescita, peraltro confortate dai risultati raggiunti e sottolineati dalla massiccia presenza proprio in questi giorni al Salone nautico di Genova, il più importante del settore a livello mondiale: sponsor della manifestazione dove è presente con quattro stand, convenzioni con i dealer dei principali cantieri (Ferretti, Azimut-Benetti, Atlantis e altri) e accordi operativi diretti con nomi del calibro di Tecnomar, Cantieri di Baia, Cantieri Navali Lavagna, Cantieri Estensi e Azimut-Benetti.

«Il leasing nautico è tra l'altro quello oggi più promettente in assoluto, con un tasso di crescita del 27% nell'ultimo anno», spiega Bolzoni. «Ed è anche quello in cui siamo cresciuti di più. In particolare abbiamo fatto un grosso balzo in avanti nel segmento delle imbarcazioni più grandi, quelle superiori a 12 metri, che oggi rappresentano l'85% del nostro business. Un segmento importante perché quello in più forte crescita e di maggiore interesse anche per la clientela estera. Tra l'altro seguiamo attentamente anche la fase post-contratto: l'immatricolazione presso tutte le capitanerie di porto italiane, la gestione amministrativa e le convenzioni assicurative, oltre all'eventuale dismissione, visto che un'imbarcazione in media passa di mano ogni tre anni». In quest'ambito l'ultimo servizio proposto da Mercantile Leasing è Refitting,

dedicato al ricondizionamento di imbarcazioni d'epoca.

In merito al gruppo Italease e ai suoi obiettivi di crescita in generale (oggi è secondo in Italia con il 15,2% di quota di mercato), Bolzoni indica le principali linee guida, che si troverà tra l'altro a implementare proprio grazie al nuovo ruolo all'interno del gruppo. Dal punto di vista organizzativo si lavorerà molto sulla rete distributiva, oggi composta da un migliaio tra agenti e intermediari convenzionati attivi, 5.500 sportelli di banche socie e convenzionate, più 40 succursali dirette sul territorio. «L'idea è di spingere l'acceleratore soprattutto sul network di sportelli delle banche azioniste», spiega Bolzoni, «vanno resi più attivi ed efficienti, così da incrementarne i volumi. In crescita anche la rete degli intermediari, già comunque forte con Mercantile Leasing».

In termini di prodotto, invece, oltre alla nautica il gruppo punterà molto su nuovi comparti, ovviamente



a più elevata crescita, come il leasing nel settore energetico e quello per la pubblica amministrazione. Il primo caso riguarda gli impianti preposti alla produzione di energie alternative, dalla biomassa al fotovoltaico fino all'eolico, Italease finanzia lo sviluppo del progetto. Nel pubblico, invece, segmento che ha ricevuto grande impulso dalla Finanziaria precedente, che autorizzava appunto il ricorso al leasing, si parla dell'acquisto di appafecchi in campo me-

dico, oppure di mezzi di trasporto (rinnovo della flotta di mezzi pubblici a fini di risparmio energetico e di minor inquinamento, oppure dei camion per lo smaltimento rifiuti), fino ad arrivare al leasing immobiliare. In questo caso lo strumento leasing può essere utilizzato anche per effettuare nuovi investimenti. Gli spazi sono dunque molto ampi, «e infatti abbiamo un ufficio preposto all'interno della direzione mercato», conclude Bolzoni. «E stiamo affinando il processo, dalla partecipazione alla gara alla realizzazione del progetto».

Quanto ai risultati al 31 dicembre 2006, Banca Italease aveva stipulato 1.081 contratti per un totale di 670.008.000 euro (primo posto nella classifica Assilea); al 31 agosto lo stipulato 2007 è di 835 contratti per complessivi 398.141.000 euro (secondo posto nel ranking Assilea). (riproduzione riservata)