

# CVM

CREDIT VILLAGE MAGAZINE

PAPERS 2

IL MONDO DELLE UTILITIES  
TRA FORME DI TUTELA IN  
FAVORE DI CREDITO ED  
AZIENDE E GARANZIE PER  
I CONSUMATORI

PAPERS 1

IL RECUPERO CREDITI  
NEL SETTORE UTILITY:  
STRATEGIE, INNOVAZIONE  
E SOSTENIBILITÀ



COVER STORY

**GRENKE LOCAZIONE**

FABRIZIO TRIPODO

DOSSIER  
ESG NELLA  
CREDIT INDUSTRY

PAPERS 4

LE INVESTIGAZIONI  
PRIVATE, GUIDA OPERATIVA

PAPERS 3

CVSECURITISATIONDAY

# Look forward future through securitisation

Esperienza,  
innovazione, soluzioni.

130 Servicing, master servicer di garanzia per tutti gli stakeholder della finanza strutturata.

Gestiamo oltre 240 cartolarizzazioni: dai non performing loans al Real Estate, dai crediti performing alle soluzioni strutturate per la finanza corporate, con esperienza trasversale su tutte le asset class.

Guidiamo il mercato delle cartolarizzazioni con competenza ed indipendenza, creando soluzioni senza mai entrare in conflitto con gli interessi dei nostri clienti.

DIAMO FORMA  
AI VALORI PUNTANDO  
ALL'ECCELLENZA



**Centotrenta**  
**Servicing**

 **BDGroup**



Gianpaolo Luzzi

Negli ultimi anni, l'acronimo **ESG** (Environmental, Social and Governance) è passato dall'essere un concetto di nicchia a diventare un pilastro nelle strategie aziendali di molte organizzazioni. Questo approccio, inizialmente legato al mondo degli investimenti sostenibili, ha trovato applicazione anche in ambiti apparentemente distanti, come la tutela e la gestione del credito.

Infatti, **l'adozione di criteri ESG** in questo ambito, oltre che per una questione di immagine e di scelta etica, **appare anche una strategia vincente per la sostenibilità a lungo termine**, in quanto integrare le linee guida ESG significa agire nel rispetto di principi che valorizzano la trasparenza, la responsabilità sociale e l'efficienza ambientale.

Ma non solo, ne beneficiano anche le **performance aziendali**, posto che le aziende che adottano pratiche ESG riducono il rischio di danni alla reputazione, evitando comportamenti che potrebbero essere percepiti come ingiusti o aggressivi posto che un approccio più etico e responsabile con la controparte, favorisce la collaborazione e azzerava le probabilità di reclami. Inoltre, soddisfano quegli originator e committenti che sempre più spesso richiedono a investitori e service di dimostrare la propria aderenza ai criteri ESG per iniziare o proseguire una partnership.

In ogni caso, a prescindere da tutto questo, **le imprese che integrano principi ESG sono deputate a una maggiore resilienza aziendale perchè più preparate ad affrontare le crisi, grazie a una gestione più oculata delle risorse e dei rischi.**

In conclusione, le aziende che sapranno cogliere questa sfida, probabilmente saranno quelle in grado di costruire relazioni più solide con clienti, investitori e stakeholder, garantendo al tempo stesso una crescita sostenibile nel lungo periodo. Pertanto, **l'adozione di un approccio ESG non rappresenta solo un vantaggio competitivo, ma un vero e proprio cambiamento culturale.** Un cambiamento che richiede impegno, visione e la capacità di vedere oltre il mero risultato economico, per costruire un sistema finanziario più equilibrato, inclusivo e orientato al futuro. Ecco perché abbiamo dedicato proprio a questo tema il **Dossier** di questo numero e ne parleremo anche al **CvSpringDay** che si terrà il prossimo **1° aprile in Borsa Italiana a Milano.**

Nel numero attuale troverete anche la **Storia di Copertina** dedicata a **Grenke Locazione con un'intervista al** Managing Director **Fabrizio Tripodo.**

**Il Dossier**, come già anticipato, affronterà il tema dell'**ESG nella credit industry** con una serie di interviste ad alcuni dei principali player del settore.

All'interno della sezione **Papers** vi aspetta poi un articolo di grande interesse sul **recupero crediti nel settore Utility a cura di Antonio Maria Carboni**, Business Enhancement Senior Manager di **CRIBIS Credit Management**, un approfondimento sul **mondo Utilities tra forme di tutela in favore del credito ed aziende e garanzie per i consumatori scritto da Marco Contini**, Partner di **La Scala Società Tra Avvocati**, il resoconto del nostro evento **CvSecuritisationDay**, tenutosi lo scorso 27 febbraio a Milano in Borsa Italiana e **un'intervista ad Alberto Paoletti**, coautore, insieme a me, del volume **"Le investigazioni private, Guida Operativa"**, recentemente pubblicato.

Seguono poi come di consueto le nostre **rubriche fisse.**

**Buona lettura a tutti! ■**

in questo numero

N.1

GENNAIO/FEBBRAIO

COVER  
STORY

06

GRENKE LOCAZIONE  
FABRIZIO TRIPODO

14

DOSSIER

ESG NELLA CREDIT  
INDUSTRY

24

PAPERS 1

IL RECUPERO CREDITI NEL SETTORE  
UTILITY: STRATEGIE, INNOVAZIONE E  
SOSTENIBILITÀ

28

PAPERS 2

IL MONDO DELLE UTILITIES  
TRA FORME DI TUTELA IN  
FAVORE DI CREDITO ED  
AZIENDE E GARANZIE PER I  
CONSUMATORI

44

PAPERS 4

LE INVESTIGAZIONI PRIVATE,  
GUIDA OPERATIVA

47

FIX BOX  
ENTI LOCALI

33  
PAPERS 3

CVSECURITISATIONDAY

49

FIX BOX  
FINTECH VOICE

cvm/hanno collaborato



**Gianpaolo Luzzi**  
Direttore Editoriale  
Credit Village Magazine



**Antonio Maria Carboni**  
Business Enhancement Senior  
Manager  
CRIBIS Credit Management



**Marco Contini**  
Partner  
La Scala Società tra Avvocati



**Elena Calderoni,**  
Consulting Manager di Deda Bit



**Eleonora Scheggi**  
Giornalista Credit Village



**Massimo Famularo**  
Blogger, editorialista esperto  
di gestione del credito



**Giuseppe Roddi**  
Docente e Consulente  
di compliance  
bancaria-finanziaria  
Amministratore Unico  
GR Consulting S.r.l.



**Roberto Sergio**  
Direttore Osservatorio  
Nazionale NPE Market  
Credit Village

cvm/chi siamo

**Credit Village Magazine**

Pubblicazione bimestrale  
con il Patrocinio Ministero  
delle Comunicazioni  
Numero 1 - Anno XX  
Gennaio - Febbraio 2025  
Sped. abb. post. Iscritto al Tribunale  
di La Spezia n. 12.  
Registro operatori di comunicazione n. 11919

*Direttore Responsabile, Editoriale:*  
Gianpaolo Luzzi  
gpluzzi@creditvillage.it

*Direttore Generale:*  
Roberto Sergio  
r.sergio@creditvillage.it

*Responsabile Segreteria di Redazione:*  
Chiara Riefoli  
c.riefoli@creditvillage.it

*Redazione:*  
Ambra Simonini  
a.simonini@creditvillage.it

*Direzione e Redazione:*  
Via Fontevivo, 21N - 19125 La Spezia  
Tel: 0187 280208  
info@creditvillage.it

*Abbonamenti:*  
1 anno €45,00; 2 anni €90,00; 3 anni €135,00  
1 numero €9,00  
Le copie arretrate possono essere richieste  
tramite email a info@creditvillage.it  
Editore: Credit Village S.r.l.  
www.creditvillage.it

*Realizzazione editoriale:*  
Jacqueline Valenti  
www.conoscounpost.it

*Stampa:*  
Industrie Grafiche Pacini

# IL NOLEGGIO OPERATIVO STRUMENTALE TRA SFIDE FUTURE E SOLUZIONI INNOVATIVE

*Intervista a **Fabrizio Tripodo**, Managing Director di  
**GRENKE LOCAZIONE***



A cura di **Gianpaolo Luzzi**

**Ci racconta qualcosa di lei, il percorso lavorativo che l'ha portata al ruolo attuale in Grenke?**

**F.T.** Dopo la laurea in Economia, ho iniziato la mia carriera professionale in una primaria società di consulenza appartenente al network delle Big 4, dove ho sviluppato solide competenze analitiche e organizzative. Successivamente, ho proseguito il mio percorso in diverse multinazionali nell'area amministrativa e finanziaria, assumendo ruoli di responsabilità crescente. Dal 2018 lavoro in GRENKE Locazione Srl, dove ho ricoperto inizialmente la posizione di Head of Accounting, fino a raggiungere, grazie all'esperienza e ai risultati conseguiti, la nomina a Managing Director nel luglio 2024.

**Voi appartenete a un gruppo tedesco, quotato a Francoforte con oltre 40 anni d'attività, nonostante siate tra le aziende più grandi del gruppo, se non la più grande, le capita di dover vincere dei pregiudizi sugli italiani?**

**F.T.** Far parte di un gruppo tedesco con una storia così importante è un grande motivo di orgoglio e, al contempo, un'opportunità per dimostrare che anche in Italia possiamo eccellere in termini di competenza, organizzazione e affidabilità. I risultati che abbiamo raggiunto, la qualità del nostro lavoro e il valore che apportiamo al Gruppo sono la testimonianza concreta del nostro impegno e della nostra capacità di fare la differenza.

Tra le nostre soddisfazioni maggiori in questo ambito segnalo il ruolo che Grenke Italia si è guadagnata nel corso degli anni in termini di propulsione innovativa e di sperimentazione di nuove soluzioni.



**Fabrizio Tripodo**  
Managing Director  
**GRENKE LOCAZIONE**



**Come giudica la propensione delle imprese italiane all'utilizzo di strumenti di noleggio rispetto a quelle degli altri Paesi europei? Quali specificità del mercato italiano rappresentano opportunità o sfide per Grenke?**

**F.T.** La propensione delle imprese italiane all'utilizzo della locazione operativa è in crescita, ma presenta ancora margini di sviluppo rispetto ad altri Paesi europei, dove questo strumento è più radicato. In Italia, le imprese, soprattutto le PMI, stanno iniziando a comprendere i vantaggi della locazione operativa, come la flessibilità finanziaria, l'assenza di immobilizzazioni di capitale e la possibilità di mantenere aggiornati gli strumenti di lavoro. Per Grenke, questa realtà rappresenta una sfida stimolante ma anche una grande opportunità. Il mercato italiano si distingue per la sua ricchezza di PMI dinamiche e flessibili, che spesso necessitano di soluzioni rapide e su misura per supportare la loro crescita. La nostra capacità di offrire servizi personalizzati e di instaurare un rapporto di fiducia con i nostri clienti ci consente di essere un partner strategico per le imprese italiane, contribuendo alla diffusione di un modello operativo più efficiente e sostenibile.

**Alla luce del rallentamento degli investimenti in noleggio nel 2024, evidenziato dai dati Assilea e considerando il ruolo che Industria 4.0 e Transizione 5.0 possono giocare nella ripresa economica, quali strategie ritiene che Grenke possa adottare per supportare le imprese italiane nell'accesso a soluzioni di finanziamento innovative?**

**F.T.** Nell'analizzare il mercato del Leasing nel nostro Paese, occorre fare una considerazione molto rilevante. Nel 2024 il mercato del leasing strumentale finanziario in Italia ha avuto un calo del -12.9% rispetto all'anno precedente. Il mercato del Noleggio Strumentale Operativo è invece cresciuto complessivamente del +14.3%, con un picco del +15.4% nel segmento small ticket (importi inferiori a Eur 25K), che rappresenta il nostro core business.

Ed è in questo contesto che Grenke ha rafforzato la sua leadership, crescendo di quasi il +30% nell'anno e raggiungendo una market share del 27.8% a valore e addirittura del 46.6% in termini di contratti.

La nostra vocazione resta quella di essere il partner di riferimento per la crescita delle PMI italiane e i driver strategici del nostro posizionamento sono la costruzione e il mantenimento di relazioni di business positive, l'erogazione di servizi di qualità, una propensione costante all'innovazione sia in termini di organizzazione che di processi, che ci consentono non solo di soddisfare le esigenze dei nostri business partners, ma di anticipare bisogni e tendenze del mercato.

**Con l'aumento dell'attenzione verso la sostenibilità e le soluzioni green, come si sta adattando la vostra offerta per supportare le imprese nel finanziamento di tecnologie sostenibili?**

**F.T.** Una prima considerazione di carattere generale è che lo strumento del noleggio operativo strumentale è per sua stessa natura strettamente collegato a logiche di sostenibilità e alimentazione di economia circolare.

Per quanto riguarda il nostro approccio strategico e commerciale, nel 2022 abbiamo creato una nuova divisione specializzata nel noleggio di asset legati al mondo ESG. Questa divisione ha il suo focus sull'analisi dei mercati di riferimento, delle esigenze specifiche delle PMI e sull'individuazione dei prodotti appropriati.



Le soluzioni proposte spaziano dai pannelli fotovoltaici, alle colonnine per la ricarica delle auto elettriche, ad altre tecnologie a basso impatto ambientale, soprattutto in ambito Lighting e Climate Solutions.

Giusto per avere un riferimento, il nostro business del comparto fotovoltaico è raddoppiato nel 2024 rispetto all'anno precedente, grazie anche al consolidamento delle nostre partnership con i principali player del mercato, che ci hanno consentito di proporre soluzioni e offerte sempre più vantaggiose.

Un elemento rilevante della nostra strategia è anche il noleggio delle E-Bike, che sta assumendo un ruolo sempre più centrale nella promozione di una mobilità sostenibile. Con queste iniziative, intendiamo offrire alle imprese strumenti concreti per ridurre il loro impatto ambientale e contribuire a una transizione più sostenibile.

**Grenke è nota per la capacità di supportare le piccole e medie imprese. In che modo l'approccio al credito per le PMI italiane si differenzia rispetto a quello adottato in altri Paesi europei, e quali servizi su misura offrite per favorire la loro crescita?**

**F.T.** Come già anticipato in precedenza, l'adozione di soluzioni di noleggio operativo in Italia è influenzata da una propensione in crescita e da una resistenza culturale che fortunatamente sta cambiando negli ultimi anni.

Ricordo che in Italia, soprattutto negli ultimi anni, sono state proposte a livello governativo alcune soluzioni di finanziamento che in molti casi sono state di particolare appeal e convenienza per le aziende (bandi, industria 4.0 e 5.0, finanziamenti a fondo perduto, ecc) e che hanno orientato le scelte delle PMI.





**Se non sbaglio vi occupate prevalentemente di noleggio operativo e strumentale, con small ticket e obsolescenza veloce dei prodotti finanziati. Ciò comporta volumi elevati, rischio polverizzato, grandi numeri di pratiche da gestire e tempi di approvazione velocissimi. Questo che ripercussioni ha sulle sofferenze?**

**F.T.** Esatto, il nostro modello di business basato su locazione operativa e small ticket, caratterizzato da alti volumi e un rischio polverizzato, ha impatti specifici sulle sofferenze. La natura frammentata del rischio aiuta a contenere l'esposizione su singoli clienti, ma il grande numero di pratiche richiede una gestione molto attenta per evitare che criticità diffuse si trasformino in sofferenze rilevanti.

L'elevata obsolescenza dei prodotti finanziati comporta un turnover veloce, che riduce il rischio di insolvenze a lungo termine, ma rende fondamentale una gestione puntuale dei flussi di cassa e una rapida individuazione di eventuali ritardi nei pagamenti. Inoltre, il volume elevato implica che anche una piccola percentuale di insolvenze possa tradursi in valori assoluti significativi.

In sintesi, mentre il rischio polverizzato limita l'impatto di singoli eventi negativi, l'elevato numero di transazioni richiede un monitoraggio costante per evitare che un accumulo di piccole criticità possa tradursi in un aumento delle sofferenze complessive.

**Il contesto economico attuale ha portato a un cambiamento nella gestione del rischio di credito per Grenke Italia? Se sì, quali misure avete implementato per adattarvi a questa situazione?**

**F.T.** L'attuale contesto economico, caratterizzato da incertezze e rapidi mutamenti, ha reso necessario un adeguamento significativo nel processo di gestione del rischio di credito. Per Grenke Italia, ciò ha significato intraprendere una revisione approfondita delle procedure e delle strategie operative.

In particolare, abbiamo implementato misure volte a garantire una maggiore tempestività nell'identificazione e gestione delle criticità. Tra queste, spiccano il monitoraggio continuo e dinamico tramite l'intensificazione dell'analisi dei dati e dei flussi informativi per identificare con maggiore rapidità segnali di potenziali difficoltà finanziarie da parte dei clienti; l'ottimizzazione dei processi decisionali soprattutto nelle fasi di valutazione del rischio, introducendo strumenti analitici più avanzati e procedure semplificate per accelerare le decisioni; la flessibilità operativa tramite approcci più personalizzati alle specifiche esigenze dei clienti, nonché la formazione del personale.

Queste misure non solo ci hanno permesso di affrontare il complesso scenario economico attuale, ma ci hanno anche reso più resilienti e preparati a gestire eventuali futuri cambiamenti.

**Quali strategie adotta Grenke Italia per la gestione e la tutela dei crediti, e come si posizionano queste pratiche rispetto a quelle adottate dalle altre filiali europee del Gruppo?**

**F.T.** Grenke mette in campo azioni per gestire il rischio del credito che vanno dalla valutazione dei rating dei propri clienti al tempestivo monitoraggio del portagli, nonché azioni idonee per il recupero del credito a tutela dello stesso; queste azioni vengono poste in atto, sia con una gestione interna condivisa con il Gruppo, che collaborando con primari partner specializzati.

**Nella sofferenza noleggio a lungo termine esiste una complicazione/opportunità rappresentata dalla presenza del cespite. Vista la particolarità del vostro core business, come gestite i cespiti in caso di sofferenza?**

**F.T.** La gestione dei cespiti in caso di sofferenza rappresenta un aspetto importante per la nostra società, considerando che questi beni rivestono un ruolo cruciale nel nostro business. In questa ottica, il dipartimento Asset Broker è incaricato di occuparsi di tutti gli aspetti legati ai cespiti, garantendo una gestione efficiente e tempestiva. In particolare, il nostro team si occupa della valutazione e, qualora necessario, della rivendita del bene al fine di ottimizzare il recupero del valore. Questo approccio ci consente di affrontare con maggiore efficacia le criticità, trasformandole in un'opportunità di recupero e ottimizzazione del nostro portafoglio cespiti.

**È stato annunciato di recente un accordo di grande portata tra Grenke e Intesa Sanpaolo. Può raccontarci qualcosa in merito?**

**F.T.** Il 28 gennaio è stata siglata una partnership strategica con il Gruppo Intesa Sanpaolo, che ci consentirà di rafforzare la nostra posizione nel mercato nel noleggio operativo. A valle delle previste autorizzazioni, l'accordo prevede il conferimento dell'intera partecipazione detenuta da Intesa Sanpaolo in Intesa Sanpaolo Rent Foryou (la società commerciale dedicata al noleggio operativo di beni strumentali) in Grenke Italia. Intesa Sanpaolo deterrà una partecipazione di circa il 17% in Grenke Italia, mentre il Gruppo Grenke AG manterrà il restante 83% del capitale.

La partnership genererà inoltre grandi novità commerciali, tra cui l'accesso a oltre 1 milione di clienti business di Intesa Sanpaolo tra grandi, medie, piccole e micro-imprese e la collaborazione con una rete capillare di filiali sul territorio. Saremo in grado di esprimere in maniera ancora più marcata la nostra mission di supporto alla crescita delle PMI italiane.

È la prima volta che nel Gruppo Grenke si concretizza un'operazione di questa natura e questo è per noi motivo di grande orgoglio e soddisfazione, oltre a essere una nuova conferma dell'importanza di Grenke Italia all'interno del Gruppo e riconoscimento della grande rilevanza del suo posizionamento sul mercato.

**E adesso, per concludere, se me lo consente, le faccio una domanda un po' più intima: qual è una lezione di vita che ha appreso durante il suo percorso professionale e che continua a ispirarla anche al di fuori del lavoro?**

**F.T.** Una lezione che ho appreso nel mio percorso professionale, e che continua a ispirarmi anche nella vita quotidiana, è l'importanza della formazione continua. Ho capito che i risultati non dipendono solo da ciò che sappiamo, ma soprattutto dalla nostra capacità di imparare e adattarci. In un mondo in costante cambiamento, sia a livello professionale che sociale, è fondamentale rimanere al passo con i nuovi sviluppi, essere curiosi e aperti all'aggiornamento continuo. Questo atteggiamento non solo ci aiuta a crescere nel nostro lavoro, ma ci permette anche di affrontare le sfide della vita con maggiore consapevolezza e resilienza. La voglia di studiare, di evolversi e di adattarsi ai cambiamenti è una forza che, credo, debba essere coltivata continuamente, dentro e fuori dal contesto lavorativo.







