



Concluso a Milano il Salone del Leasing

Descrizione

(Adnkronos) Si è concluso a Milano Lease2025 il Salone del leasing organizzato da Assilea, apertosi mercoledì con il messaggio di saluto del presidente della Repubblica e l'intervento del ministro dell'Economia Giancarlo Giorgetti. Al centro del dibattito i temi dell'impatto dell'intelligenza artificiale, dello sviluppo dell'industria europea e la crescita dei talenti nel leasing.

La sessione "Come cambierà il mondo del credito e i servizi finanziari" ha visto gli interventi di Alessandro Barardi, Head of Analytics & Artificial Intelligence UniCredit Group, Federico Bissolotti, Technology Sales Leader Ibm Italia, e Uljan Sharka, ceo Domyn. Per quanto riguarda l'intelligenza artificiale "tradizionale", Bissolotti ha ricordato come nelle banche ci sono da tempo modelli addestrati su serie storiche da cui sono state realizzate analisi predittive sulle probabilità di default, sui costi dei servizi o di un prodotto. Ma per essere implementati questi modelli richiedono competenze statistico-matematiche e linguaggi di programmazione.

Il cambiamento enorme si è verificato con modelli addestrati su una grandissima quantità di dati, testi, immagini, video, con l'AI cosiddetta generativa che consente l'interazione attraverso il linguaggio naturale, aprendo la porta a tantissimi utenti per generare contenuti, sviluppare analisi, senza più bisogno del data scientist - ha sottolineato -. È interessante capire come viene applicata. L'86% delle aziende si appresta ad andare in produzione con queste tecnologie, con un approccio più tattico avendo selezionato alcuni casi d'uso. Un 8% sta avendo un approccio di tipo strategico, quindi non per un ritorno in termini di produttività, ma come leva trasformativa del proprio business. In questo caso non è solo un cambio tecnologico, ma un cambio culturale che impatta anche sulle persone, che vanno "reskillate", sulla sicurezza, sulla trasparenza, sull'etica.

Negli anni questo ha permesso di differenziare meglio il cliente dal punto di vista del rischio, con un monitoraggio proattivo. In Unicredit abbiamo diverse decine di modelli in questo senso - ha commentato Barardi - abbiamo introdotto l'AI in particolare nella generazione di report che possono aiutare a raccogliere più velocemente le informazioni e procedere altrettanto velocemente alla decisione. Anche nel caso dell'Agentic A.I., la forma di intelligenza artificiale che può operare in modo autonomo al fine di raggiungere obiettivi complessi, non abbiamo la sostituzione dell'uomo,

ma piuttosto sistemi cooperativi intelligenti?•.

Il tema del futuro sarà quello della proprietà intellettuale, poiché risulta impossibile dividere l'informazione dallo strumento tecnologico. Quest'ultimo introduce alcune informazioni e che non possono essere cedute, ha aggiunto Barardi. Crediamo che ci saranno dunque diverse A.I.. Alcune riguardano la processazione dei dati, ad esempio la ricerca su internet. Quando abbiamo invece a che fare con dati dei clienti o strategie di credito, l'analisi del pricing o comunque abbiamo informazioni confidenziali che richiedono la proprietà della stessa, in questo caso gli operatori finanziari dovranno diventare organizzazioni di intelligenza artificiale?•.

La sessione "Nuova competitività industriale europea" ha visto confrontarsi Stefano Firpo, Direttore Generale Assonime, Gregorio De Felice, Chief Economist Intesa San Paolo, e Marco Calabrese, Capo dipartimento politiche per le imprese del Mimit. Nel suo saluto di apertura il Sottosegretario MIMIT Massimo Bitonci ha ricordato come il leasing sia uno strumento fondamentale per sostenere gli investimenti grazie alla propria flessibilità. Il fondo garanzia Pmi continua a sostenere le pmi, anche grazie al leasing, e stiamo lavorando con il Mef per definire il regolamento per il 2026 al fine di garantire continuità allo strumento. Confidiamo nella proroga integrale della misura?•.

De Felice ha sottolineato come l'Europa abbia un modello di crescita essenzialmente basato sull'export, trainato da in particolare da Germania e Italia. Abbiamo invece bisogno di raddoppiare gli investimenti nei settori strategici che creano maggior valore aggiunto, proprio quelli in cui abbiamo accumulato maggior ritardo rispetto a Usa e Cina. Qui ci guardiamo il nostro futuro mentre abbiamo essenzialmente un accordo solo sulla difesa che, come nel caso della pandemia e il successivo Next Generation Ue, vede la Commissione europea rispondere solo quando sottoposta a una minaccia?•.

Secondo l'analisi di Mario Draghi servono 800 miliardi di euro per anno, cifra che deriva dalla sommatoria dei rapporti della stessa Commissione su difesa, transizione digitale, transizione ecologica e calo della natalità. Ogni anno l'Europa risparmia 500 miliardi di euro, Italia circa 50, rispetto a quanto investe. Non è quindi un problema di mancanza di fondi, ma di individuare i corretti canali per trasformarli in investimenti, battendo la capacità attrattiva degli Stati Uniti?•, ha concluso il Chief Economist di Intesa San Paolo.

Firpo ha appuntato l'attenzione sul fatto che se l'obiettivo è quello di attivare 800 miliardi di investimenti, soprattutto privati, occorrono anche i progetti. Dal nostro osservatorio non ne vediamo tanti, pensiamo ad esempio al caso degli incentivi messi su energie rinnovabili ed efficientamento energetico, che per ora è stata colta prevalentemente da soggetti non europei. L'industria europea deve farsi avanti. Sui capitali, osservo che abbiamo fondi pensione assolutamente inadeguati rispetto ad esempio al mercato americano, c'è un tema di regole che siano effettivamente comuni e infine che tutti i servizi bancari che toccano i mercati di capitali oggi sono abbastanza in mano a operatori non europei. Dobbiamo quindi spingere anche sull'unione del mercato dei capitali?•.

Per Calabro è vero che l'Europa dà l'impressione di svegliarsi quando è sotto minaccia, lo riscontriamo anche noi nel confronto con la Commissione. Però adesso qualcosa si muove, ora occorre procedere con velocità, ma anche con pragmatismo. Se vogliamo tornare a generare campioni industriali, dobbiamo innanzitutto pensare a tutelare quelli che già abbiamo. Pensiamo invece come sono andate le cose con l'automobile, oltretutto con una continua incertezza sulle regole.

Si fa finalmente strada la consapevolezza sulla necessità di porre l'industria al centro delle politiche dell'Unione Europea come fattore di sviluppo sociale. In questo cambiamento l'Italia è stata protagonista. Ci siamo mossi cercando un coordinamento ristretto con Germania e Francia, creando un nuovo formato di confronto bilaterale, in particolare su materie prime e nuove tecnologie.

Venendo alle politiche nazionali, per attrarre investimenti abbiamo semplificato le regole, soprattutto per quelli di grandi dimensioni, con percorsi facilitati grazie all'articolo 13 del decreto 2023 che riconosce l'interesse strategico nazionale del singolo progetto e nomina un commissario che può attuare percorsi autorizzativi semplificati. Penso ai semiconduttori a Catania, al packaging in Piemonte. Sulle materie prime critiche ci siamo dotati di una legge specifica, con progetti in Sardegna, Toscana, Lazio e Veneto.

Con poche risorse a disposizione ha concluso il rappresentante del MIMIT. Siamo riusciti a ottenere il rifinanziamento della Nuova Sabatini, per garantire continuità della misura e trasformare il Piano 5.0 da credito di imposta a iper-ammortamento per superare una serie di limiti regolatori europei anche potendo finanziare le imprese energiche, fino a oggi escluse.

Il Salone del leasing si è concluso con la tavola rotonda dedicata alla crescita dei talenti, dove sono intervenuti i Vice Presidenti di Assilea Christian Fischbacher, Direttore Commerciale Hypo Vorarlberg Leasing, Stefano Schiavi, Deputy General Manager Bnp Leasing Solutions, e Massimo Tripuzi, Direttore generale Credit Agricole. Flessibilità nell'orario, smart working, ambiente di lavoro all'avanguardia, adesione ai valori di sostenibilità, equilibrio tra crescita professionale e personale, ma soprattutto la capacità di mantenere le promesse sono stati evidenziati come i principali attrattori.

Per Fischbacher è importante trasmettere la mission dell'azienda dobbiamo lavorare sul linguaggio per far comprendere ai giovani l'importanza del lavoro che svolgono o stanno per iniziare, evidenziando il ruolo importantissimo che questo strumento finanziario ha per la crescita dell'economia e del Paese. Dobbiamo mettere al centro della comunicazione il cliente, questo non deve valere solo per l'area commerciale, ma per tutte le aree dell'azienda, anche per questo ai giovani che entrano facciamo fare un percorso in tutti i reparti.

Secondo Schiavi il capitale umano è al centro della nostra attenzione e attrarre talenti è una priorità, specialmente la combinazione di competenze e motivazioni che lascino intravedere una potenzialità di leadership. Come attrarre i migliori? Dobbiamo parlare il linguaggio del valore, essere in grado di offrire un buon allineamento anche con i valori personali. Quindi dobbiamo dimostrare di essere sensibili attenti ai valori di duttilità e inclusività per competere con le imprese più attrattive.

Tripuzzi ha sottolineato come â??i settori che vengono percepiti come maggiormente attrattivi, perchÃ© capaci di incidere di piÃ¹ nel cambiamento, sono quelli tecnologici, dellâ??imprenditoria digitale fe del Fintech. I giovani non son piÃ¹ attratti dal percorso verticale di carriera, per loro altri capisaldi sono la dinamicitÃ del settore, flessibilitÃ dei modelli organizzativi e coaching individuali, necessitÃ di stimoli continui. Come comunicare meglio? Essendo presenti dove sono i giovani, universitÃ e start up innanzitutto, e parlare il linguaggio della sostenibilitÃ . Per questo in azienda abbiamo avviato un progetto specifico mirato allo sviluppo di un percorso di crescita individualeâ?•.

â??

economia

webinfo@adnkronos.com (Web Info)

Categoria

1. Comunicati

Tag

1. Ultimora

Data di creazione

Ottobre 24, 2025

Autore

redazione

default watermark