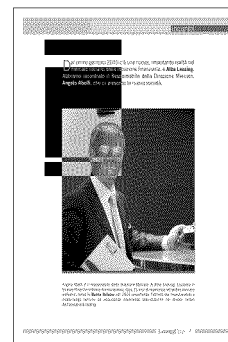


Dal primo gennaio 2010 c'è una nuova, importante realtà nel mercato italiano della locazione finanziaria: è **Alba Leasing**. Abbiamo incontrato il Responsabile della Direzione Mercato, **Angelo Abelli**, che ci presenta la nuova società.



Angelo Abelli è il responsabile della Direzione Mercato di Alba Leasing. Laureato in Scienze Politiche indirizzo Amministrativo, dopo 15 anni di esperienza nel settore bancario ordinario, entra in **Banca Italease** nel 2003 importando l'attività dei finanziamenti a medio-lungo termine ed acquisendo esperienze specialistiche nei diversi settori dell'operatività leasing.



Dottor Abelli, ci fa una istantanea di Alba Leasing?

Siamo una società specializzata nei finanziamenti in leasing, nata per volontà di alcune tra le più solide e affidabili realtà del mondo creditizio italiano che sono le nostre attuali socie: Banca Popolare dell'Emilia Romagna, Banco Popolare, Banca Popolare di Sondrio e Banca Popolare di Milano. Ci affacciamo sul mercato come la più giovane società del settore, ma anche come tra quelle più esperte: non dimentichiamoci che la nostra strut-

tura commerciale, tecnica e creditizia, deriva dalla riorganizzazione di un gruppo bancario che è stato al servizio di oltre 150 mila imprese italiane nel corso dei suoi 40 anni di storia.

Alba Leasing, un marchio che trasmette sensazioni di nuova partenza, di trasparenza ma, svoltato l'angolo, troviamo 350 addetti e 5 miliardi di portafoglio crediti iniziale. Qual è il vostro obiettivo di mercato per il 2010?

Siamo consapevoli delle potenzia-

ORGANIGRAMMA DIREZIONE CENTRALE DI ALBA LEASING

Presidente	Rocco Corigliano
Amministratore Delegato e Direttore Generale	Massimo Mazzega
Direzione Mercato	Angelo Abelli
Direzione Operativa	Stefano Corti
Direzione Crediti	Roberto Puricelli
Direzione Amministrazione e Controllo	Stefano Rossi
Servizio Legale e Affari Societari	Antonio De Martini
Servizio Internal Audit	Elena Gabriele
Servizio Organizzazione e Risorse	Samuele Marconcini

I NUMERI DI ALBA LEASING

CAPITALE SOCIALE	255.000.000 €
DIPENDENTI	350
RETE DISTRIBUTIVA (# filiali)	
Banca Popolare dell'Emilia Romagna	830
Gruppo Banco Popolare	2.660
Banca Popolare di Sondrio	270
Altre Banche Convenzionate	1.248



la sede
della società

lità della nostra struttura, a cominciare dalla forza della nostra rete commerciale che è supportata da una rete distributiva presente in ogni angolo del Paese. Gli obiettivi sono sintetizzati nella nostra mission che è quella di diventare, nel medio periodo, operando principalmente attraverso il canale bancario e con il supporto delle nostre Banche Socie, un esempio di best practice nel nostro mercato in termini di efficienza operativa ed efficacia commerciale, in grado di competere con i principali player domestici specializzati nel leasing, con l'ambizione di diventare il punto di

riferimento per il mondo delle Banche Popolari.

La vostra politica commerciale è indirizzata prevalentemente verso il canale bancario. Questa è la sola forma distributiva? E in che modo è organizzata la vostra rete commerciale?

A oggi è così, Alba Leasing nasce come azienda monoprodotta e monocanale perchè crede nella specializzazione e nell'eccellenza. Così operiamo principalmente attraverso il canale bancario avvalendoci sia della rete distributiva formata dai 3.760 sportelli delle nostre Banche

*il management
di Alba Leasing*



Socie sia di quella di altre importanti Banche Convenzionate presenti su tutto il territorio nazionale. In totale possiamo contare su oltre 5.000 sportelli bancari attraverso cui offrire i nostri prodotti a tutte le piccole e medie imprese italiane. La rete commerciale diretta di Alba Leasing è strutturata in centri decisionali e strategici che ci consentono di essere vicini alle nostre Banche e ai loro clienti, fornendo un servizio fortemente personalizzato in assistenza alle specifiche esigenze del singolo istituto di credito e valorizzando, nel contempo, le particolarità del territorio.

Oltre alla banche socie, quanti sono gli altri istituti che dispongono dei vostri prodotti?

Il nostro modello di servizio prevede anche una struttura commerciale dedicata esclusivamente alle banche convenzionate non socie, che ad oggi sono già parecchie decine ma il nostro obiettivo è quello di estendere questa rete. Trattasi di importanti istituti bancari a cui si aggiungono realtà creditizie di medio piccola dimensione con una elevata concentrazione territoriale che, salvo poche eccezioni, non appartengono a Gruppi Bancari.

A proposito di prodotti, quali sono i servizi e i comparti primari?

La nostra è una gamma di prodotti completa che sarà sostenuta anche da una politica di continua innovazione di prodotto. Il ventaglio della nostra offerta è ampio e finalizzato sia ai segmenti primari del leasing, dallo strumentale al targa-to, che a tutte le attività specialistiche del mercato quali il leasing immobiliare, l'energetico, il nautico, il pubblico e l'agevolato. Disponiamo di importanti competenze tecniche che rendiamo fruibili alla nostra clientela tramite l'opera di "specialisti" interni in assistenza alle esigenze manifestateci.

E quale è il valore aggiunto che Alba Leasing può offrire ai clienti?

La nostra peculiarità è l'elevata specializzazione. I nostri punti di forza, invece, sono l'efficace copertura commerciale del territorio nazionale da un lato e dall'altro la massimizzazione dell'efficienza operativa. In coordinamento con le Banche disponiamo di applicativi che consentono la gestione in tempo reale dei contratti e sono in grado di ottimizzare i processi di perfezionamento delle pratiche. A tutto ciò va aggiunto l'importante valore rappresentato dalla relazione banca-cliente che consente di processare le richieste in tempi rapidi presidiando nel contempo gli aspetti qualitativi del credito.

**Ci illustra la sua visione della fase di mercato del leasing nazionale e le sue aspettative, al di là dei timidi segnali di ripresa?**

Conosciamo tutti il calo che ha subito il settore negli ultimi due anni, espressione anche del forte rallentamento degli investimenti dovuto alle incerte prospettive delle imprese italiane. Per quanto riguarda il futuro prossimo credo dovremo prepararci ad affrontare un mercato in costante cambiamento che, nel breve termine, sarà fortemente selettivo nelle scelte e favorirà l'eccellenza delle prestazioni. La soluzione starà nel saper celermente identificare ed efficacemente assistere le competenze e le capacità imprenditoriali che chiederanno assistenza. Per questo motivo sono convinto della correttezza delle nostre strategie – che sposano un canale di presentazione estremamente affidabile ad una assistenza fortemente specialistica – e credo che Alba Leasing sia già sulla strada giusta per giocare un ruolo da protagonista nel mercato domestico della locazione finanziaria.

F.B.