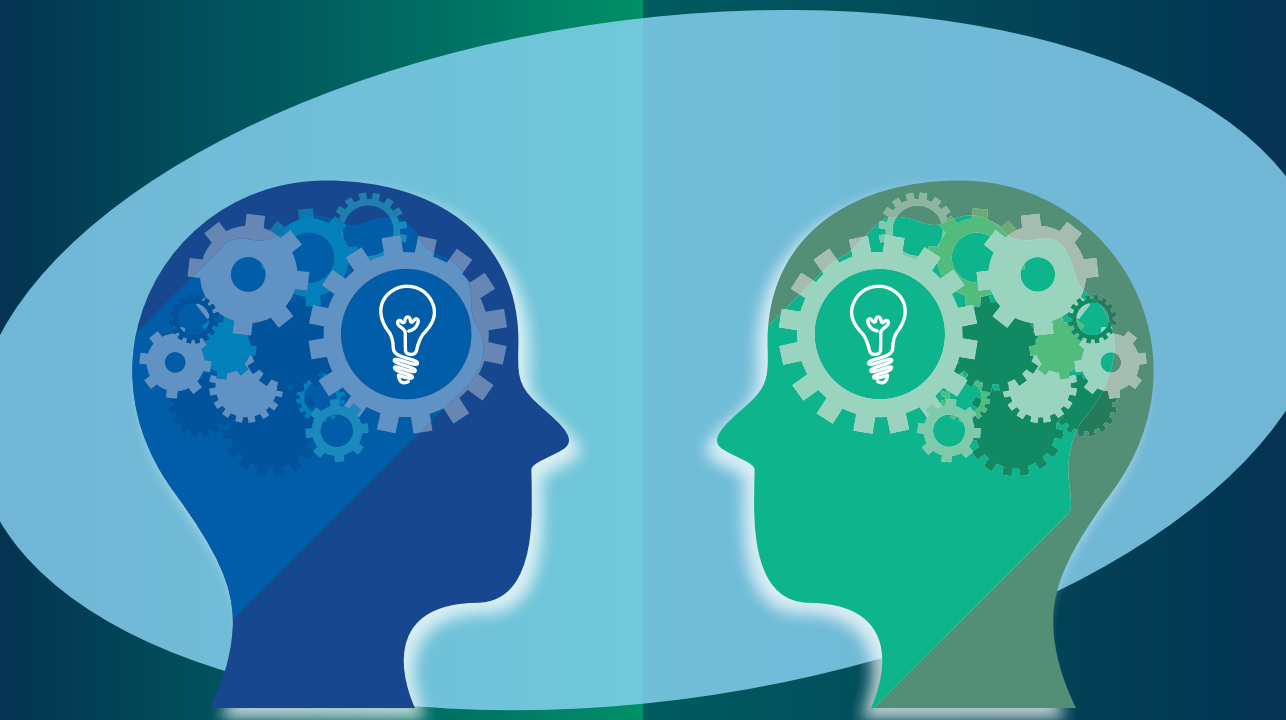


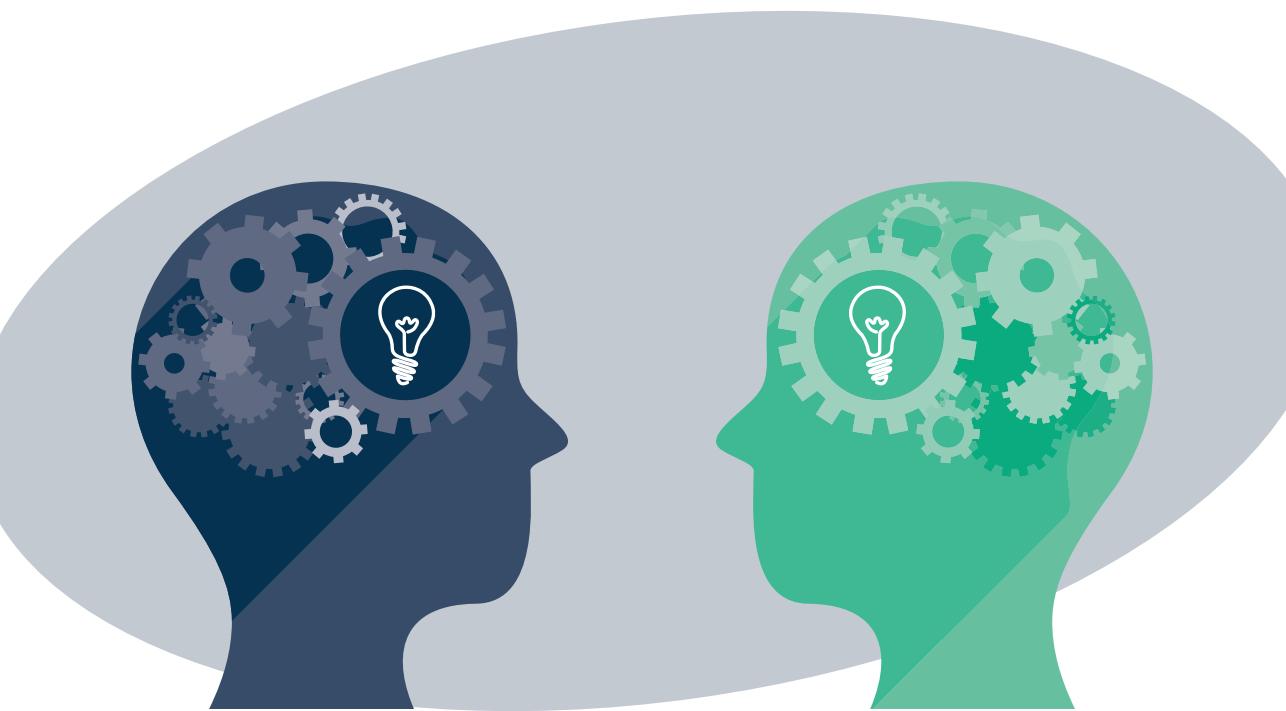
Alberto Balestreri



Le relazioni fra imprese e banche

*Orientamenti EBA sul credito
e narrativa di impresa*

Alberto Balestreri



Le relazioni fra imprese e banche

***Orientamenti EBA sul credito
e narrativa di impresa***

Alla memoria di Maria Luisa Giachetti

Indice

Perché le interlocuzioni fra imprese e banche sono importanti?	7
1. Come costruire un'interlocuzione efficace tra imprese e banche: la narrativa d'impresa	15
1.1 Cosa è la narrativa d'impresa?	16
1.2 Narrativa d'impresa e interlocuzioni fra banche e imprese	20
1.3 Principi di base per il disegno della narrativa d'impresa	22
2. L'importanza delle interlocuzioni per le imprese	27
2.1 Il ruolo dell'imprenditore nella definizione della narrativa d'impresa	28
2.2 Forme tecniche del credito bancario e assorbimenti patrimoniali	34
2.3 Come viene valutato dalle banche il rischio di credito di un'impresa?	40
3. L'importanza delle interlocuzioni per le banche	47
3.1 Analisi dei dati e valutazione del merito di credito	48
3.2 Gli Orientamenti dell'EBA: dalla compliance alla performance	50
3.2.1 La riduzione delle asimmetrie informative	52
3.3 Benefici e limiti cognitivi connessi alla narrativa aziendale	56
3.3.1 I bias cognitivi	59
4. Il ruolo dei professionisti che assistono l'impresa	67
4.1 Il ruolo dei professionisti nelle interlocuzioni tra banche e imprese	68
4.1.1 Due approcci	68
4.2 Deontologia professionale e principi di comportamento	70
4.2.1 Gli standard professionali	70
4.2.2 I comportamenti da adottare	73
4.3 L'analisi e la gestione dei conflitti di interessi	76
5. Come tradurre gli Orientamenti EBA in narrativa aziendale?	81
5.1 Gli obblighi informativi posti a carico delle banche	82
5.2 La politica del credito della banca	83
5.3 La valutazione del rischio d'impresa	89

5.4	La valutazione del merito di credito	91
5.4.1	Le metriche per la valutazione del merito di credito	92
5.5	Tre schemi per lo sviluppo della narrativa d'impresa	96
5.5.1	Uno "schema di base" della narrativa d'impresa	97
5.5.2	Uno "schema evoluto" della narrativa d'impresa	103
5.5.3	Uno "schema integrato" della narrativa d'impresa	115
	Conclusioni	131
	Ringraziamenti	133
	Bibliografia consigliata	135

Perché le interlocuzioni fra imprese e banche sono importanti?

L'obiettivo di questo manuale è agevolare le interlocuzioni fra le imprese, in particolare le PMI, e coloro che le finanziano, primi fra tutte le banche. Esso si rivolge simultaneamente a tre pubblici distinti, ma strettamente coinvolti in queste interlocuzioni: gli imprenditori, i professionisti che li assistono (principalmente commercialisti e avvocati d'affari) e le banche. Ciascuno di questi insiemi di attori è chiamato a svolgere al meglio la propria funzione se si desidera pervenire alla definizione di interlocuzioni efficaci e produttive di risultati eccellenti per banche e imprese. Il *fil rouge* che lega questi attori, questa è la tesi del manuale, è il processo di definizione e di analisi di una "narrativa d'impresa" che consenta all'imprenditore di spiegare al meglio in cosa consista la propria attività e i risultati che egli si attende da essa e, al contempo, permetta alle banche, anche grazie a interlocuzioni strutturate in modo efficace, di meglio comprendere l'impresa e le modalità con le quali essa intende creare valore.

Questo non è un manuale di finanza aziendale – anche se, in alcune sezioni, verranno toccati temi di finanza utili per conseguire l'obiettivo – né tantomeno esso ha la pretesa di inserirsi nel filone emergente dello storytelling, certamente utile ai fini di marketing ma da adottare con grandi cautele (e integrazioni) quando si tratta di motivare la richiesta di un finanziamento e spiegare la performance conseguita da un'impresa.

Nei diciannove anni intercorsi tra il 2006 e il 2024 le banche italiane hanno gestito oltre 1,5 milioni di posizioni di crediti in sofferenza derivanti da finanziamenti concessi alle imprese per un importo complessivo pari a 271,6 miliardi di euro. La gestione di tali posizioni – che ha determinato a carico delle banche oneri operativi elevati e una plu-

ralità di risorse allocate – ha permesso di conseguire tassi di recupero del credito erogato modesti e pari, in media, al 33,7% del valore dei finanziamenti inizialmente concessi, facendo cristallizzare nei bilanci delle banche una perdita lorda pari a oltre 180 miliardi di euro¹.

È interessante sottolineare altri due aspetti, che meriterebbero ulteriori approfondimenti. Il primo concerne il fatto che oltre la metà del volume del credito in sofferenza concesso dalle banche alle imprese (55,3%) risultava assistito da garanzie reali, il cui ruolo dovrebbe essere probabilmente rivisto al ribasso sia perché, come ha evidenziato l'Autorità Bancaria Europea negli **Orientamenti in materia di concessione e monitoraggio dei prestiti del 29 maggio 2020**², non dovrebbe essere concesso credito alle imprese sulle base delle sole garanzie, sia perché i tassi di recupero dei crediti in sofferenza assistiti da garanzia reale sono risultati non così premianti rispetto a quelli dei crediti non garantiti. Il secondo aspetto concerne il fatto che quasi due terzi del volume dei crediti in sofferenza (62,5%) e quasi la metà del numero di posizioni affidate (49,7%) sono stati ceduti dalle banche a operatori terzi, specializzati nelle attività di recupero del credito, recidendo il legame diretto tra la banca e l'impresa affidata, un elemento sul quale gli imprenditori (e non solo loro) dovrebbe-

1 Banca d'Italia, *Note di stabilità finanziaria e vigilanza*, n. 48, Appendice statistica, tavole A4 e A6, 18 dicembre 2025.

2 La Banca d'Italia, con Nota n. 13 del 20 luglio 2021, ha dato Attuazione degli Orientamenti dell'Autorità Bancaria Europea in materia di concessione e monitoraggio dei prestiti (EBA/GL/2020/06). Gli Orientamenti si applicano: a) alle banche e ai gruppi bancari, per intero; b) agli intermediari finanziari iscritti nell'albo previsto dall'articolo 106 del TUB che erogano contratti di credito rientranti nell'ambito di applicazione delle direttive 2008/48/EC (Consumer Credit Directive, CCD) e 2014/17/EU (Mortgage Credit Directive, MCD). Come noto, gli Orientamenti rappresentano indicazioni non vincolanti, che illustrano ai destinatari le modalità con le quali osservare disposizioni di legge o regolamentari europee o nazionali. Se il destinatario utilizza modalità diverse da quelle indicate, esso deve essere in grado di dimostrare alla Banca d'Italia, su richiesta di quest'ultima, che esse soddisfano comunque quanto richiesto dalla disposizione di legge o regolamentare.

ro riflettere seriamente prima di intraprendere la lunga e onerosa *via crucis* del credito non performante.

Cosa sarebbe successo se nel corso degli ultimi venti anni fossero intercorse interlocuzioni più approfondite, di più ampio spessore, più trasparenti ed efficaci fra banche e imprese affidate, e questo sia nella fase di avvio della relazione creditizia che nel corso del successivo monitoraggio della stessa? Interlocuzioni di migliore qualità avrebbero forse consentito di valutare meglio il rischio di impresa, il merito creditizio e/o di calibrare in modo più consono, in funzione dell'effettiva capacità di produzione di flussi di cassa, la dimensione e la tipologia dei finanziamenti concessi alle imprese? Interlocuzioni maggiormente professionali avrebbero potuto contribuire fattivamente a ridurre sia il rischio di credito per le banche che il rischio di insolvenza per le imprese? Nessuno può dirlo con certezza, ma non è inverosimile ipotizzare che interlocuzioni meglio strutturate e più frequenti fra banche e imprese avrebbero potuto contribuire a meglio calibrare l'offerta di finanziamenti, e non necessariamente in senso restrittivo, e aiutare le banche a salvaguardare per tempo il valore delle obbligazioni creditizie già concesse. Inoltre, ed è questo l'auspicio posto a base della redazione di questo breve Manuale, non appare inverosimile ipotizzare che – pur con tutte le attenzioni e le cautele che debbono essere assunte, anche sotto il profilo cognitivo, da parte di ciascuna delle tre classi di attori che disegnano la relazione creditizia – una più ampia estensione e qualità delle interlocuzioni possa dare risultati più consistenti, e sostenibili nel tempo, a favore della riduzione strutturale del rischio di credito (e, quindi, della probabilità di default, o PD) rispetto alla mera adozione di tecniche statistiche, di machine learning o di intelligenza artificiale le quali, con maggiori difficoltà rispetto alla comunicazione fra esseri umani, possono comprendere e valutare, fra gli altri, il valore degli intangibili e delle altre fonti di creazione di valore che risultano in possesso delle imprese, due fattori dei quali, a volte, neppure queste ultime hanno piena contezza.

È difficile ipotizzare che, nel corso dei prossimi anni, i bilanci delle banche italiane possano nuovamente accogliere centinaia di miliardi di euro di perdite connesse ai finanziamenti concessi alle imprese, così come è difficile immaginare che l'insieme delle garanzie statali che attualmente assistono parte di tali crediti possano, ove escusse dalle banche, essere accolte sui libri dello Stato. Se si desidera che il Paese incentivi e consolidi una nuova fase di sviluppo industriale³, le interlocuzioni fra banche e imprese dovrebbero significativamente evolversi. Vanno, in questo senso, le possibilità offerte dalla normativa di vigilanza e l'uso emergente dell'IA che, nonostante taluni limiti noti (da tempo) agli esperti⁴, potrà beneficiare della disponibilità di più dati e informazioni da analizzare, e non meno.

Come già autorevolmente sostenuto⁵, le economie avanzate del mondo occidentale richiedono l'avvio di una lunga fase di sviluppo dell'offerta dato che le politiche monetarie e quelle fiscali, assunte nel corso degli ultimi venticinque anni, hanno verosimilmente raggiunto, se non oltrepassato, i limiti di quanto loro compete, determinando l'emersione di elevati rischi di inflazione e l'assunzione di debiti pubblici eccessivi. Una nuova fase di riforme strutturali dell'economia e di sviluppo dell'offerta di prodotti e servizi richiederà, con ogni probabilità, la necessità di espandere i finanziamenti privati all'economia – siano essi finanziamenti bancari, concessi tramite private markets o acquisiti direttamente sui mercati finanziari – e l'adozione di modalità di interlocuzione fra le imprese e i loro finanziatori molto più evolute e continue nel tempo.

³ S. Rossi, *Breve racconto dell'Italia nel mondo attraverso i fatti dell'economia*, Il Mulino, Bologna, 2023.

⁴ F. Perez-Cruz Hyun Song Shin, "Testing the cognitive limits of large language models", in *Bis Bulletin*, n. 83, 4 gennaio 2024.

⁵ Si veda, per tutti, A. Carstens, General Manager della Bank for International Settlements, *Monetary and Fiscal Policies as Anchors of Trust and Stability*, Columbia University, New York, 17 April 2023 e, più in generale, le posizioni assunte successivamente dalla BIS sul tema.

Il tema è di particolare importanza per le banche italiane, che hanno quali clienti moltissime PMI, le quali potrebbero meglio focalizzare la loro attenzione sugli incrementi di valore dei loro attivi che possono conseguire tramite più accurate interlocuzioni con le imprese loro clienti. Il patrimonio di conoscenze e di esperienze industriali posseduto da non poche banche italiane è ampio e potrebbe essere messo utilmente a disposizione delle PMI nel corso delle interlocuzioni finalizzate ad esaminare ogni singola domanda di credito.

Al termine del terzo trimestre del 2025 le banche italiane avevano erogato alle imprese 633 miliardi di euro di finanziamenti (105 miliardi in meno rispetto alla fine del 2019), corrispondenti al 37,3% del totale dei crediti concessi, percentuale superiore a quella rilevata per le banche francesi (32,1%), tedesche (30,6%) e spagnole (29,5%). Al 30 settembre 2025, inoltre, i crediti concessi dalle banche italiane alle sole PMI sono risultati pari a 255 miliardi di euro, corrispondenti al 40,3% del credito concesso alle imprese, percentuale inferiore a quella di pertinenza delle banche francesi (47,0%) ma superiore a quanto rilevato per le banche spagnole (36,1%) e tedesche⁶ (27,2%). Anche se in termini assoluti il volume del credito concesso dalle banche italiane al mondo delle imprese (633 miliardi al 30 settembre 2025) permane ampiamente inferiore rispetto a quello dei settori bancari degli altri paesi europei considerati⁷, la sua incidenza sul totale del credito erogato permane significativamente superiore. Tali dati evidenziano l'importanza che per le banche italiane riveste il credito concesso alle imprese e la necessità che proprio con esse venga migliorata la qualità e l'ampiezza delle interlocuzioni. Le banche italiane si sono forse fatte

⁶ Elaborazioni dell'autore su dati EBA Risk Dashboard - Q3 2025 - Statistical Annex - Loans: composition and asset quality.

⁷ Al termine del terzo trimestre del 2025, le banche italiane avevano concesso alle imprese crediti per complessivi euro 633 miliardi a fronte degli 803 miliardi concessi dalle banche spagnole, dei 920 miliardi concessi dalle banche tedesche e dei 1.917 miliardi erogati dalle banche francesi.

sfuggire opportunità di sviluppo dei propri affari per non aver saputo individuare le effettive opportunità di crescita che le PMI loro clienti possedevano? Inoltre, gli operatori specializzati nella gestione dei crediti non performanti hanno forse potuto conseguire ritorni eccellenti sul capitale investito avendo saputo meglio individuare asset e intangibili nei crediti verso le PMI acquisiti dalle banche cedenti?

“

Anche se non pochi e qualificati osservatori tendono a individuare il futuro delle PMI come assai difficoltoso, se non addirittura troppo arduo in un mondo globalizzato caratterizzato da guerre commerciali, da catene del valore (sempre meno) lunghe e da necessità di conseguire livelli di R&S e di compliance e di sostenibilità difficili da mantenere anche per un'impresa di media dimensione, le possibilità di innovazione connesse al possesso di una solida cultura digitale, la disponibilità di un vasto portafoglio di tecnologie⁸ e le nuove tecniche di sviluppo organizzativo⁹ possono rendere decisamente meno stringenti i vincoli che interessano le PMI e, più in generale, le imprese. Considerate da questo angolo visuale, le imprese italiane dovrebbero essere incoraggiate a interloquire con le banche in modo più ampio, organizzato e strutturato, e questo anche al fine di fornire loro incentivi per una rapida crescita e un più efficace accesso alla finanza, in particolare nei periodi di eventuale tensione finanziaria e in scenari contraddistinti, come quello attuale, da un'inversione nel tenore delle politiche monetarie e da crescenti tensioni congiunturali e geopolitiche.

”

⁸ Per una eccellente sintesi si veda P. H. Diamandis, S. Kotler, *The Future is Faster than You Think*, Simon & Schuster, New York, 2020.

⁹ Si veda per tutti S. Ismail, P.H. Diamandis, *Exponential Organizations 2.0*, Ehos Collective, New York, 2023.

Pochi imprenditori conoscono, in modo approfondito, la percezione che le banche (e, più in generale, gli investitori) hanno della vita e della finanza della loro impresa, a maggior ragione alla luce della rilevante regolamentazione che, nel corso degli ultimi anni, ha interessato il settore bancario. Se le imprese desiderano compiere scelte in ambito finanziario efficaci, cioè se desiderano finanziarsi adeguatamente e con costi accettabili, è necessario che gli imprenditori, e i professionisti che li assistono, comprendano approfonditamente le logiche che regolano l'analisi e la concessione dei finanziamenti da parte di una banca. Vi sono non poche differenze, infatti, fra la valutazione che una impresa opera circa i propri profili finanziari e quella che di essi viene svolta da una banca. È necessario che venga creato un ponte più ampio fra queste due visioni, e ciò al fine di permettere che una arricchisca l'altra e che vengano disegnate transazioni finanziarie eque e meno rischiose per entrambi gli attori della relazione creditizia. Saper interloquire bene con una banca rappresenta quindi una dimostrazione concreta che l'impresa conosce bene la finanza d'impresa, e viceversa. Qualunque siano gli esiti delle interlocuzioni con una o più banche, la fatica di predisporre una buona narrativa d'impresa merita di essere affrontata perché i benefici che essa può apportare alla visione che l'imprenditore e i suoi stakeholder hanno dell'impresa possono risultare ampi e assai duraturi nel tempo.

Questo Manuale breve non si occupa di crisi di impresa, ma induce le imprese a valutare quali sono i rischi e i costi, per il settore bancario, connessi alle situazioni di tensione finanziaria. È questo un ambito nel quale le due visioni – quella dell'imprenditore e quella delle banche – risultano ancora più distanti del consueto, e questo anche per la normativa, assai complessa e onerosa tanto per le banche che per gli imprenditori, che interessa l'inquadramento e la gestione dei crediti problematici. Data per scontata la massima correttezza, da parte dell'imprenditore e dei professionisti che

lo assistono, nelle relazioni con le banche, in mancanza della quale ogni considerazione qui sviluppata viene depotenziata e assume segno negativo, quanto riportato in questo breve Manuale può risultare utile anche per avviare un percorso di risoluzione della crisi finanziaria d'impresa, a partire dagli obblighi normativi ai quali sono sottoposte le banche, finalizzato a salvaguardare il valore delle obbligazioni creditizie e il pieno rispetto degli impegni contrattuali già assunti dall'impresa.

L'evoluzione attesa dei modelli di business degli intermediari finanziari incentrati sull'Open Finance¹⁰ e sulla DE.FI.¹¹ richiede alle imprese uno sforzo aggiuntivo per valorizzare dati e informazioni utili ad assicurare una gestione finanziaria accurata. Senza di essi, il rischio sarà quello di non poter cogliere i vantaggi che la rivoluzione digitale in atto sta apportando alla finanza e, nei casi peggiori, di esporsi a rischi e oneri sempre meno controllabili. Se, come noto, "*cash is King*", una buona narrativa d'impresa sarà certamente un'ottima regina.

10 Si veda la Proposta di Regolamento del Parlamento Europeo e del Consiglio relativo a un quadro per l'accesso ai dati finanziari e che modifica i regolamenti (Ue) n. 1093/2010, (Ue) n. 1094/2010, (Ue) n. 1095/2010 e (Ue) 2022/2554 del 28 giugno 2023. Cfr. anche https://www.bis.org/about/bisih/topics/open_finance.htm.

11 Cfr. <https://www.bis.org/publ/bppdf/bispap156.pdf>.

L'autore

Alberto Balestreri si è laureato con lode in Finanza aziendale presso l'Università di Firenze. È iscritto all'Ordine dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili di Milano presso il quale riveste il ruolo di presidente della Commissione Banche, Assicurazioni ed Intermediari Finanziari e di Vicepresidente del Consiglio di Disciplina. È iscritto nel Registro dei Revisori Legali sin dalla sua formazione.

Dopo aver svolto attività in ambito assicurativo e consulenziale, ha lavorato in Banca Popolare di Milano dove ha diretto per otto anni il Settore Studi ed Analisi Strategiche. Nel 2000 ha fondato lo Studio Balestreri tramite il quale ha svolto consulenze in tema di normativa di vigilanza, strategie e governance a favore di una molteplicità di case di consulenza e di banche.

È specialista di corporate governance, processi di controllo interno, strategie e rischi digitali di banche ed intermediari finanziari.

Ha svolto molteplici attività di docenza ed ha svolto attività accademica presso l'Università di Bologna. In particolare: Electronic Business & Finance e Analisi della Performance degli Intermediari Finanziari.

Ha svolto attività di esponente aziendale in numerose banche, società finanziarie e industriali.

È autore di numerose pubblicazioni, tra le quali l'Osservatorio ABI, *Costing Benchmark*; con il prof. G. Nardozzi, *Finanza europea e americana nella competizione tra banche* (Ente per gli studi monetari, bancari e finanziari Luigi Einaudi, Roma, 2003); con la prof.ssa Daniela Venanzi, *Conflitti di interessi e finanza* (McGraw Hill, 2021).

Gestisce il blog <https://www.studiobalestreri.it/>.

© Copyright 2026
ABIServizi

Bancaria Editrice
ABIServizi Spa
www.bancariaeditrice.it
ordiniclienti@abiservizi.it

È vietata la riproduzione, anche parziale, con qualsiasi mezzo effettuata, compresa la fotocopia, anche ad uso interno o didattico, non autorizzata.

Le fotocopie per uso personale del lettore possono essere effettuate nei limiti del 15% di ciascun volume dietro pagamento alla SIAE del compenso previsto dall'art. 68, commi 4 e 5, della legge 22 aprile 1941 n. 633.

Le fotocopie effettuate per finalità di carattere professionale, economico o commerciale o comunque per uso diverso da quello personale possono essere effettuate a seguito di specifica autorizzazione rilasciata da CLEARedi, Centro Licenze e Autorizzazioni per le Riproduzioni Editoriali, Corso di Porta Romana 108, 20122 Milano
e-mail: autorizzazioni@clearedi.org
sito web: www.clearedi.org.

Grafica e impaginazione: DOC Creativity

Finito di stampare nel mese di marzo 2026
presso Rubbettino print
88049 Soveria Mannelli (Catanzaro)
www.rubbettinoprint.it

Come costruire una narrativa aziendale che permetta a un'impresa di meglio rapportarsi a banche e intermediari finanziari? Quale ruolo dovrebbero assumere i professionisti che assistono l'imprenditore sia nella predisposizione della narrativa aziendale che nelle interlocuzioni con le banche? E come dovrebbero essere meglio tarati i processi di valutazione del rischio di impresa e del merito di credito di un'impresa in una banca?

Queste sono le principali domande alle quali il libro cerca di fornire risposte concrete per migliorare le relazioni e favorire, in modo rapido ed efficiente, la concessione di credito.

Gli imprenditori, da un lato, sono chiamati a predisporre una narrativa professionale, coerente anche con le prescrizioni che la Vigilanza ha rilasciato alle banche per la concessione e il monitoraggio del credito. Dall'altro lato, gli analisti delle banche sono chiamati a esaminare la più ampia narrativa rilasciata all'imprenditore con attenzione ai profili cognitivi e con supporti tecnologici (machine learning e IA compresi) disegnati in modo da permettere un più evoluto e raffinato apprezzamento del rischio di impresa e del merito di credito di una impresa.

Come noto, le banche debbono rispettare gli "Orientamenti in materia di concessione e monitoraggio del credito" rilasciati dall'Autorità Bancaria Europea. A partire da essi, il libro propone tre distinti percorsi di costruzione di una narrativa aziendale, più o meno articolati in funzione della dimensione dell'impresa, utili per incentivare le relazioni tra imprese e banche.

978-88-449-1314-4



9 788844 913144

€ 30,00 200010343

LE RELAZIONI FRA IMPRESE E BANCHE

Orientamenti EBA sul credito e narrativa di impresa

di Alberto Balestreri



Le relazioni fra imprese e banche

Orientamenti EBA sul credito
e narrativa di impresa

Bancaria Editrice 2026, pp. 142 - carta € 30,00
(IVA e spese di spedizione in Italia incluse)
(cod. prodotto 200010343)

Per maggiori informazioni e quantitativi elevati
scrivere a: info@bancariaeditrice.it

Obiettivo di questo manuale è agevolare la relazione tra banche e PMI offrendo strumenti operativi per accelerare e rendere più efficiente l'accesso al credito. Il volume si rivolge simultaneamente a **tre pubblici distinti**:

1. Le **banche**, chiamate a interpretare informazioni sempre più ricche e complesse con maggiore attenzione ai **profili cognitivi** e con **supporti tecnologici** (machine learning e IA compresi) nel pieno rispetto degli **Orientamenti EBA** in materia di **concessione** e **monitoraggio** del **credito** rilasciati dall'Autorità Bancaria Europea. Il manuale offre un contributo concreto per migliorare i processi legati al credito.
2. Gli **imprenditori**, chiamati a presentare una **narrativa d'impresa professionale**, allineata alle indicazioni della Vigilanza, a partire dalle quali costruire tre distinti percorsi di narrativa, più o meno articolati in funzione della dimensione.
3. I **professionisti** che **supportano le imprese** nella costruzione della narrativa aziendale e nella gestione delle interlocuzioni con le banche con attenzione alla deontologia professionale e all'analisi della gestione dei conflitti.

Un manuale pensato per tutti coloro che vogliono comprendere, innovare e migliorare il dialogo tra impresa e banca, con un approccio operativo e orientato ai risultati.

Desidero acquistare n..... copie

Codice ABI (se Associato)/Codice Cliente



ABIServizi SpA

Sede Legale: Piazza del Gesù, 49 • 00186 Roma • Tel. 06.67671 • Altra sede operativa: Via Locatelli, 1 • 20124 Milano
C.F. e Iscrizione al Registro Imprese n. 01360260580 • P.Iva 00988761003 Cap. Soc. 2.520.000 Euro i.v. • R.E.A. n. RM 393568
Società soggetta all'attività di direzione e coordinamento dell'Associazione Bancaria Italiana. Società con unico socio

DATI DA INSERIRE PER L'ACQUISTO DELLE COPIE

Con la compilazione, sottoscrizione ed invio ad ABIServizi S.p.A. (di seguito "ABIServizi") del presente modulo d'ordine e dei relativi eventuali allegati (di seguito, "Modulo Offline"), pubblicati e prelevabili dal sito internet www.bancariaeditrice.it, il soggetto di seguito individuato (di seguito, "Richiedente") richiede di poter acquistare il/i prodotto/i e/o il servizio/i editoriale/i appresso indicato/i, venduto/i da ABIServizi, le cui caratteristiche (prezzo, contenuti, ecc.) sono descritte nel Modulo Offline e/o nel citato sito internet. Unitamente al Modulo Offline il Richiedente dovrà trasmettere ad ABIServizi la ricevuta di bonifico bancario comprovante l'avvenuto pagamento del prezzo. In mancanza, il Modulo Offline non potrà essere accettato da ABIServizi. Il contratto tra il Richiedente ed ABIServizi è disciplinato, oltreché dalle condizioni particolari riportate nel presente Modulo Offline, dalle "Condizioni generali di contratto disciplinanti la vendita dei prodotti e servizi e la registrazione ai siti internet di ABIServizi S.p.A.", pubblicate e prelevabili dai siti internet www.abiservizi.it e www.bancariaeditrice.it di ABIServizi, che ne costituiscono parte integrante e sostanziale (di seguito, "Condizioni Generali"). Il contratto si considera concluso a seguito dell'accettazione espressa o tacita di ABIServizi in conformità alle Condizioni Generali, cui si rinvia ed alle quali il Richiedente deve fare riferimento per tutto quanto non previsto dal presente Modulo Offline.

A. DATI DI FATTURAZIONE (Dati obbligatori)

Nome (Ragione Sociale)

Referente Amministrativo

Qualifica email

Sede Legale CAP città

Telefono Email

PEC Cod. Destinatario

Codice Fiscale Partita IVA

Si invita il Richiedente a prendere, in particolare, dell'art. 7, comma 7.7, delle Condizioni Generali

B. INDIRIZZO DI CONSEGNA (Dati obbligatori se diversi da quelli indicati precedentemente)

Nome (Ragione Sociale) Funzione

Indirizzo Cap Città

Telefono Email

C. MODALITA' DI PAGAMENTO

Il pagamento dell'ordine per un totale di € IVA assolta dall'Editore, viene effettuato mediante:

BONIFICO BANCARIO sul c/c bancario intestato ad ABIServizi S.p.A., presso UniCredit S.p.A. Corporate Operation & Customer Care Italy – IBAN: IT97U0200805364000500031378 (cod. BIC SWIFT: UNCRITMMORR), con indicazione della causale il titolo della pubblicazione: Le relazioni tra banche e imprese

Informativa privacy - Art. 13 del Regolamento (UE) 2016/679 – Regolamento Generale Protezione Dati (RGPD)

I dati personali forniti saranno trattati dal Titolare ABIServizi S.p.A., in forma parzialmente automatizzata, al fine di a) gestire e dare esecuzione alla Sua richiesta (incluso l'invio di comunicazioni amministrative relative ai servizi richiesti); b) dare adempimento ad obblighi di legge, di regolamento o a disposizioni di organi pubblici; Il trattamento dei dati per le finalità di cui ai punti a) e b) è necessario per l'esecuzione delle misure precontrattuali da Lei richieste, delle relative prestazioni/servizi e per l'adempimento dei connessi obblighi normativi; per tali finalità il conferimento dei dati è obbligatorio e l'eventuale rifiuto comporta l'impossibilità di dare seguito alla richiesta.

I Suoi dati saranno conservati per il tempo necessario alla erogazione dei servizi richiesti e alla gestione dei connessi adempimenti amministrativi e normativi e saranno trattati da persone autorizzate sotto la diretta autorità di ABIServizi S.p.A. e potranno essere comunicati a soggetti terzi che, in qualità di responsabili del trattamento, svolgano per conto di quest'ultima attività amministrative, organizzative e tecniche di supporto (quali, ad es., segreteria, servizi IT, assistenza tecnica).

Potrà in qualsiasi momento esercitare i diritti di cui agli artt. 15-22 del RGPD (accesso ai dati che La riguardano e loro eventuale rettifica, cancellazione, limitazione od opposizione al trattamento, portabilità, ove ne ricorrano i presupposti), nonché richiedere la lista aggiornata dei soggetti a cui i dati potranno essere comunicati, rivolgendosi al titolare del trattamento con sede in Roma, 00186 - Piazza del Gesù 49, e-mail privacy@abiservizi.it e/o al Responsabile Protezione Dati, all'indirizzo con sede in Roma, Piazza del Gesù 49, – 00186 Roma, e-mail rdp@abiservizi.it, fermo restando il Suo diritto di presentare reclamo al Garante per la protezione dei dati personali.

Il Richiedente, apponendo la firma sotto riportata, dichiara di aver preso preventiva conoscenza della superiore informativa sulla privacy, delle Condizioni Generali, delle caratteristiche del prodotto ordinato con il presente Modulo Offline e/o nel sito internet www.bancariaeditrice.it, nonché di accettarne il contenuto.

Luogo e data

Per il Richiedente

Apporre timbro e firma (nome, cognome e qualifica) di chi ne fa le veci

Il presente modulo, debitamente compilato e siglato in ogni pagina, nonché sottoscritto in calce, deve essere inviato all' Unità Operativa ABIMedia (già Divisione Bancaria Editrice) di ABIServizi S.p.A. via e-mail all'indirizzo info@bancariaeditrice.it