

✓ IL MEGLIO DELLA SETTIMANA PER INVESTIRE LA TUA LIQUIDITÀ		
INVESTIRE 10.000 EURO PER 3 MESI		
<b>Conto deposito Findomestic</b> di Findomestic	1% lordo (0,74% netto)	Conto deposito libero. Paghi tu il bollo. Il tasso è dell'1% lordo annuo fino a 10.000 euro. Oltre è dello 0,5% lordo annuo. Per informazioni: <a href="https://www.findomestic.it/">https://www.findomestic.it/</a> .
<b>Conto Progetto</b> di Banca Progetto	1,25% lordo (0,93% netto)	Conto deposito libero in promozione per i nuovi clienti rimborsabile con un preavviso di 32 giorni: per questo, non lo indichiamo come prima scelta. Se puoi aspettare per questo arco di tempo prima di riavere il tuo denaro, puoi prenderlo in considerazione. Fino al 30/6/2022 sarà applicato un tasso promozionale dell'1,25% per i nuovi clienti che lo sottoscriveranno entro il 31/5/2022. Inoltre, fino al 31/12/2022 l'imposta di bollo sarà a carico della banca per tutti coloro che hanno sottoscritto il conto (completamento della procedura online e invio del primo bonifico) entro il 31/5/2022. Per info: <a href="https://www.bancaprogetto.it/prodotti/conto-progetto/">https://www.bancaprogetto.it/prodotti/conto-progetto/</a> o n° verde: 800/970.663.
INVESTIRE 10.000 EURO PER 6 MESI		
<b>Conto deposito X Risparmio vincolo a 6 mesi</b> di Banca Aidexa	1% lordo (0,74% netto)	Conto deposito vincolato. Minimo 1.000 euro. Fino al 31/12/2022 l'imposta di bollo sarà a carico della banca per tutti i clienti che hanno sottoscritto il conto entro il 30/12/2022. Eventuali svincoli parziali anticipati, salvo il rispetto dell'importo minimo, possono avvenire con un preavviso di 32 giorni con azzeramento degli interessi concordati sulla somma soggetta a svincolo. A ciascuna scadenza il vincolo si rinnova automaticamente in assenza di disdetta. Per info: <a href="https://www.aidexa.it/soluzioni/x-risparmio/">https://www.aidexa.it/soluzioni/x-risparmio/</a> oppure n° tel: 02/872.937.00.
INVESTIRE 50.000 EURO PER 6 MESI		
<b>Conto deposito X Risparmio vincolo a 6 mesi</b> di Banca Aidexa	1% lordo (0,74% netto)	Conto deposito vincolato. Minimo 1.000 euro. Fino al 31/12/22 l'imposta di bollo sarà a carico della banca per tutti i clienti che hanno sottoscritto il conto entro il 30/12/22. Eventuali svincoli parziali anticipati, salvo il rispetto dell'importo minimo, possono avvenire con un preavviso di 32 giorni con azzeramento degli interessi concordati sulla somma soggetta a svincolo. A ciascuna scadenza il vincolo si rinnova automaticamente in assenza di disdetta. Per info: <a href="https://www.aidexa.it/soluzioni/x-risparmio/">https://www.aidexa.it/soluzioni/x-risparmio/</a> oppure n° tel: 02/872.937.00.
<b>Deposito ripresa</b> di Banca Macerata	0,7% lordo (0,52% netto)	Conto deposito vincolato. Hai la possibilità di svincolare il denaro prima della scadenza, con una penalizzazione sul tasso di interesse che ti verrà corrisposto. Minimo 15.000 euro. Lo puoi aprire online. Per informazioni: <a href="https://www.contodeposito.bancamacerata.it/">https://www.contodeposito.bancamacerata.it/</a> oppure n° telefono: 0733/250255
INVESTIRE 30.000 EURO PER 12 MESI		
<b>Conto deposito X Risparmio vincolo a 12 mesi</b> di Banca Aidexa	1% lordo (0,74% netto)	Conto deposito vincolato. Minimo 1.000 euro. Fino al 31/12/22 l'imposta di bollo sarà a carico della banca per tutti i clienti che hanno sottoscritto il conto entro il 30/12/22. Eventuali svincoli parziali anticipati, salvo il rispetto dell'importo minimo, possono avvenire con un preavviso di 32 giorni con azzeramento degli interessi concordati sulla somma soggetta a svincolo. A ciascuna scadenza il vincolo si rinnova automaticamente in assenza di disdetta. Per info: <a href="https://www.aidexa.it/soluzioni/x-risparmio/">https://www.aidexa.it/soluzioni/x-risparmio/</a> oppure n° tel: 02/872.937.00.
<b>Conto deposito 12 mesi - svincolabile</b> di Illimity Bank	1% lordo (0,74% netto)	Promozione valida fino al 14 aprile. Conto deposito vincolato. L'importo minimo è di 1.000 euro. Paghi il bollo. Per informazioni: <a href="https://www.illimitybank.com/it/conto-deposito">https://www.illimitybank.com/it/conto-deposito</a> oppure n° tel: 800/89.44.77.

La classifica, aggiornata al 4 aprile 2022, è in ordine decrescente di interesse (rendimento, liquidità, politica sul bollo...). Per gli investimenti a 3 mesi sono considerati solo i conti deposito liberi o i conti correnti (non i vincolati). Qui <https://www.altroconsumo.it/investi/fiscale-e-legale/metodologia/ultime-notizie/2021/09/nuova-metodologia-conti-deposito> trovi tutti i dettagli sulla metodologia con cui, sul nostro sito, attribuiamo un giudizio di qualità. La lista completa di tutti i prodotti la trovi su [www.altroconsumo.it/investi/risparmiare/conti-deposito](https://www.altroconsumo.it/investi/risparmiare/conti-deposito). Le condizioni possono variare dopo la pubblicazione: per essere sempre aggiornato consulta il nostro sito. Se sei cliente di Banca Progetto e hai sottoscritto Conto Progetto ti segnaliamo il nuovo Conto Key e i suoi depositi vincolati: qui <https://bit.ly/3uCSv0d> trovi un articolo dedicato.

✓ IL MEGLIO DELLA SETTIMANA PER INVESTIRE IN OBBLIGAZIONI								
Posta di portafoglio	Nome del prodotto	Tipo	Livello di rischio (1)	Codice Isin	Paga dividendi?	Quando ti paga i dividendi (2)	Prezzo	Devi comprare almeno...
Bond euro	Xtrackers II iBoxx Eurzn Gv Bd YP 1-3	Etf	2	LU0925589839	No	-	141,93 euro	1 quota
Bond alto rendimento euro	Amundi high yield liquid	Etf	4	LU1681040496	No	-	231 euro	1 quota
Bond corone norvegesi	Nordea 1 norwegian bond BP	Fondo	4*	LU0173781559	No	-	22,56 euro	50 euro
Bond corone svedesi	Nordea 1 swedish short term bond	Fondo	4*	LU0173785626	No	-	18,42 euro	50 euro
Titoli di Stato Usa	iShares \$ treasury 1-3y acc B	Etf	2*	IE00B3WWN179	No	-	100,26 euro	1 quota
Bond alto rendimento dollari	AXA WF US Dynamic HY bonds A	Fondo	4*	LU1105449950	No	-	151,82 usd	50 dollari (3)
	iShares \$ High Yield Corp Bond	Etf	4*	IE00B4PY7Y77	Si	Mag/Nov	88,94 euro	1 quota
Bond yen giapponesi	Ubs Japan Treasury 1-3y	Etf	4*	LU2098179695	No	-	8,663 euro	1 quota
Bond yuan cinesi	iShares China CNY Bond ucits	Etf	3*	IE00BYPC1H27	Si	Giu/Dic	5,118 euro	1 quota

**Tipo:** acquisti Etf in Borsa tramite la tua banca come normali azioni. I fondi li acquisti per esempio su [www.fundstore.it](http://www.fundstore.it) [www.fondonline.it](http://www.fondonline.it) o [www.onlinesim.it](http://www.onlinesim.it). Fondi ed Etf non hanno scadenza, devi rivenderli per tornare in possesso del capitale investito. Il rendimento che realizzerai non può essere dunque conosciuto in anticipo, ma dipende dal prezzo di acquisto e di vendita. **Valuta:** dollaro Usa. **Prezzo:** per gli Etf prezzo di Borsa al venerdì, per i fondi ultima quotazione disponibile in Lipper. (1) Per Fondi e Etf il rischio è espresso da un numero (da 1, meno rischioso, a 7, rischio massimo) che trovi nel KIID del prodotto; l'asterisco \* indica la presenza di un rischio di cambio. (2) Le date dei dividendi di Etf e fondi sono quelle in cui storicamente il prodotto ha pagato il dividendo; questo, comunque, potrà anche essere staccato in un mese diverso o addirittura non essere staccato affatto. (3) 50 dollari è il minimo richiesto se acquisti su [Investonline](http://Investonline). Questo fondo lo compri anche su [Fundstore](http://Fundstore), ma il minimo richiesto è di 100 dollari. Il prezzo è sempre in dollari.

## Dalle banche ai viaggi, le offerte di lavoro nel digitale di aprile

*Da AideXa a Lastminute, fino al settore medicale con GE Healthcare sono tante le proposte di lavoro nei settori tech, informatico e digitale in Italia*

Con l'inizio del mese di aprile è finito **lo stato di emergenza** relativo alla pandemia da Covid-19, un momento atteso da oltre due anni ma che prevede ancora una cautela graduale nell'allentare le misure di protezione che hanno accompagnato gli italiani sul luogo di lavoro. Innanzi tutto, resta per altri tre mesi lo **smart working semplificato** per i dipendenti del settore privato. Non è necessario stipulare un accordo per iscritto fra lavoratore e datore, come in era pre-Covid, bensì restano le modalità interne di comunicazione semplificata (anche verso il ministero del Lavoro), fino al 30 giugno.

Dall'1 aprile è sufficiente recarsi al lavoro con il **green pass base**, ottenuto anche con il tampone negativo, per tutti compresi gli over 50. Sarà sufficiente inoltre indossare la mascherina chirurgica. **L'obbligo di green pass verrà eliminato dal primo maggio**. Resta fino al 31 dicembre 2022 l'obbligo vaccinale con la sospensione dal lavoro per chi esercita le professioni sanitarie, i lavoratori di ospedali ed Rsa. A scuola si continua ad andare con la mascherina e per gli insegnanti resta l'obbligo di vaccinazione sino al 15 giugno. La didattica a distanza sarà disposta solo per gli studenti contagiati.

### Banca AideXa

Cento dipendenti entro la fine dell'anno, è l'obiettivo di **Banca AideXa** per potenziare la squadra, partendo dagli attuali 60. La fintech bank milanese fondata da Roberto Nicastro e Federico Sforza punta sulle competenze in area sviluppo, con la ricerca di professionisti con skill tecnologiche (per il 40%) e digitali (35%), sviluppo software e analisi dei dati quali **Qa engineer, data engineer, ui designer, sviluppatori backend e frontend**.

Quest'ultimo è uno profili maggiormente ricercati da AideXa. Il candidato potrà aumentare le proprie competenze di progettazione, creazione e test di componenti usando uno stack front-end moderno (Typescript, React, NextJS). Il profilo applica e promuove pratiche di eXtreme Programming rimanendo fedele ai principi solid. Potrà inoltre definire tutte le best practices: dal bootstrap al deploy di un progetto, dalla pubblicazione di una libreria di componenti OpenSource alla specializzazione nel Reactive programming. Anche nel back-end si può sperimentare grazie a Kotlin, WebFlux e Arrow.

Gli sviluppatori contribuiranno al miglioramento dell'AideXa Open Design System, dalla libreria di componenti alle Storybook Stories. Interagiranno con i Product Owner e il team UX per costruire ottime soluzioni, contribuire alla R&S dello stack aziendale, proponendo

miglioramenti efficaci. Infine, saranno in grado di monitorare, identificare e correggere gli eventuali difetti del software.

AideXa cerca profili in ambito data, **data analyst e scientist**, in virtù dell'approccio *data driven*, che si avvale di intelligenza artificiale e di machine learning. L'istituto ricerca anche figure **commerciali**, con conoscenze specifiche delle dinamiche che caratterizzano il mondo delle Pmi e delle loro necessità. Altri profili verranno inseriti nel comparto finance, risorse umane, marketing al risk, operations. Tutte le posizioni aperte verranno pubblicate progressivamente sul **profilo LinkedIn di Banca AideXa**, dove i candidati potranno candidarsi direttamente.

## GE Healthcare

La divisione medica di General Electric attiva nel campo della tecnologia medica, della diagnostica e delle soluzioni digitali, presente in oltre 100 paesi e con 600 risorse in Italia, **ricerca una ventina di professionisti** su tutto il territorio nazionale.

Tra le figure ricercate da **GE Healthcare** ci sono, in particolare: un **digital clinical application specialist - radiology**, responsabile della configurazione, formazione e del lancio delle soluzioni software GE Healthcare in ambito radiologico. All'interno di un team EMEA, lavorerà in sinergia con il team responsabile nella regione IMI (Italia, Malta ed Israele).

Un **options & upgrades product clinical specialist**: tra le sue principali attività rientrano la promozione, la vendita e il follow-up di prodotti, soluzioni e servizi "options&upgrades" nel mercato di riferimento. La risorsa lavorerà in stretta collaborazione con o&u Leader per la regione IMI (Italia, Malta ed Israele), al fine di definire le strategie per il team vendita e supportarlo nella realizzazione dei piani finali.

Un **CCS Service Commercial Leader**, responsabile del lancio di campagne/iniziativa commerciali dedicate ai prodotti di clinical care solution (ultrasound e life care), del posizionamento del prezzo e della gestione commerciale dei programmi End of Life / End of Service Life.

Per la business unit Ultrasounds, l'azienda ricerca un **sales specialist**, responsabile del processo commerciale, dall'elaborazione delle proposte commerciali allo sviluppo e mantenimento di solide relazioni con i responsabili delle decisioni clinici e tecnici assegnati, e **product service sales Ultrasound per Campania e Lombardia**, con esperienza in ambito commerciale, che si occuperà di contratti e servizi post vendita, per l'area di riferimento.

## Heplay

Software agency fondata a Udine nel 2019 da Timenet Spa e Andrea Virgilio, **Heplay** apre a quattro nuove posizioni, tutti con attitudine al lavoro di squadra.

**Senior full stack engineer** con almeno 6 anni di esperienza; conoscenza di PHP o .NET Core; dei database relazionali (MySQL/PostgreSQL) e linguaggio SQL; esperienza nella progettazione di API RESTful; attitudine al teamwork e capacità di interagire con il project manager; passione per sviluppo software, clean code e design patterns.

**Un senior frontend developer** (6 anni di esperienza) con conoscenza di Javascript (ES6+); di almeno uno dei front-end framework più diffusi (React/Redux, Angular, Vue.js); esperienza nell'integrazione con servizi di API RESTful; attitudine al teamwork e capacità di interagire con il project manager; passione per sviluppo software, clean code e design patterns.

**Un React native developer** con conoscenza del processo di pubblicazione APP su iOS/Android e conoscenza di GIT; attitudine al teamwork; passione per sviluppo software e capacità di auto-apprendimento.

**Un Wordpress specialist** dotato di ottime capacità di sviluppo sulla piattaforma, ottime conoscenze del funzionamento e delle logiche legate a WordPress, ottime capacità di lavoro in team, capacità di organizzazione del lavoro e dei task assegnati, attitudine al problem solving. \

## **Isendu**

Una startup che aiuta gli e-commerce a crescere, attraverso una più efficace gestione delle spedizioni e delle vendite online: è **Isendu**, realtà nata a Firenze nel 2019, alla ricerca di 35 talenti da inserire nel team che attualmente conta 52 risorse, con cui intraprendere la sfida dell'internazionalizzazione, prima tappa la Spagna. Le posizioni richieste sono: **un responsabile marketing, 12 rappresentanti per lo sviluppo del business** (tre per ogni lingua: spagnolo, inglese, tedesco e francese), **un graphic designer, un technical product owner e 20 sviluppatori full stack.**

L'ultimo profilo riguarda una figura responsabile della progettazione e dell'implementazione dei principali servizi tecnologici, dovrà interagire con le interfacce front-end ed eseguirà test e verifiche automatizzati per nuove funzionalità, prodotti e sistemi. Richiesta laurea triennale e/o magistrale in informatica, più di cinque anni di esperienza nello sviluppo di software, conoscenza ed esperienza con Node.js, React, database relazionali e NoSQL, containerization technologies e di orchestrazione dei container, pipeline CI/CD e test automatizzati. Per ulteriori dettagli sulle altre posizioni e candidarsi è possibile accedere direttamente alla **[pagina LinkedIn di isendu](#)**.

## **Lastminute.com**

Una campagna di recruiting basata sulla gamification è la chiave scelta da **lastminute.com** per raggiungere 100 esperti di tecnologia da tutto il mondo, per ampliare e diversificare il team digital dell'azienda. I candidati sono invitati a "giocare" decodificando un indovinello chiamato "Crack The Code", per dimostrare le proprie abilità tecniche e di problem-solving e poter proseguire nel processo di selezione.

In particolare, i profili ricercati sono **software engineer anche senior, di prodotto, di piattaforma, cloud DevOps e profili di sviluppatori React Native, backend, frontend, full stack, React**. Inviando la propria domanda per il ruolo scelto, entro la fine di aprile il candidato avrà anche la possibilità di partecipare all'estrazione di una delle due vacanze rimanenti messe in palio da **lastminute.com**. Le nuove assunzioni andranno così a raddoppiare il team di sviluppo dell'azienda, nella sua più grande iniziativa di recruiting di sempre.

L'approccio al lavoro è flessibile, con contratti al 100% da remoto che offrono anche la possibilità di lavorare dall'estero se lo si desidera, vantaggi come la settimana lavorativa più corta e i "No Meeting Days", pensati per concentrarsi sull'apprendimento personale. I profili selezionati avranno accesso a una serie di convenzioni per i loro viaggi, con sconti esclusivi sulle prenotazioni e sull'assicurazione.

## **Minsait**

Specializzata nella consulenza per la digital transformation, **Minsait** assumerà 350 professionisti in Italia nel 2022. La compagnia è alla ricerca di studenti universitari e neolaureati nel campo scientifico-tecnologico o altre discipline, per progetti di consulenza business e tecnologica, di ingegneria, sviluppo soluzioni e produzione di software.

Di queste 350 assunzioni, la società prevede di incorporare 150 giovani talenti attraverso il programma Smart Start. Al fine di facilitare il loro sviluppo professionale, adattando le competenze e le conoscenze alle esigenze del mercato, la società organizza delle **Academy** in cui i giovani professionisti ricevono una formazione specializzata in conoscenze tecniche, di business e digitali e nelle competenze necessarie per sviluppare pienamente il loro potenziale.

Oltre alla formazione tecnica e di business, i giovani partecipano a sessioni di formazione sul lavoro per acquisire le competenze e le capacità di cui avranno più bisogno, in base alle esigenze dei progetti per cui lavoreranno. Le Academy fanno parte dell'iniziativa Smart Start, volta a facilitare l'inserimento di giovani laureandi e neolaureati che beneficiano di programmi specifici di formazione e sviluppo, di un processo di feedback continuo e di un piano di progressione professionale nei loro primi due anni in azienda. Le persone interessate possono consultare le posizioni aperte attualmente sul profilo di LinkedIn dell'azienda scrivere a [selezione@minsait.com](mailto:selezione@minsait.com)

## **Vendor Srl**

Società di consulenza che si occupa di sviluppare progetti di efficienza energetica, operativa e finanza agevolata, con sede a **Castiglione delle Stiviere (Mantova)**, **Vendor Srl** è alla ricerca su Emilia Romagna, Lombardia e Veneto, di 15 nuovi profili entro i primi mesi del 2022. L'azienda, nata dall'incontro dei soci Michele Bonelli e Claudio Pinelli, propone soluzioni su misura per massimizzare l'efficienza aziendale.

La selezione è aperta per **due consulenti tecnici di finanza agevolata senior**, con 3 anni di esperienza, laurea preferibilmente in Economia e Finanza e conoscenza delle misure strutturali e non, come: credito d'imposta per Ricerca e sviluppo, Innovazione e Design; Fondo (Sace-Simest); Bandi ISI INAIL; contributi gestiti dal MiSe o altri ministeri; bandi regionali, provinciali/camerale. La figura si occuperà di valutare, analizzare e realizzare progetti finalizzati all'ottenimento di contributi a favore delle imprese clienti; dello studio dei bandi e delle normative e della gestione dell'elaborazione della documentazione tecnica, la rendicontazione e l'analisi dei costi.

**Due profili simili ma junior**, laureati, verranno formati con l'obiettivo di acquisire autonomia nella valutazione, analisi e realizzazione dei progetti finalizzati all'ottenimento di contributi e finanziamenti pubblici per le imprese clienti. Con il supporto del Centro Studi si occuperanno

dello studio dei bandi e delle normative e gestirà l'elaborazione della documentazione tecnica, la rendicontazione e l'analisi dei costi.

**Un tecnico analista in finanza agevolata**, con almeno un anno di esperienza, laurea magistrale in ambito giuridico o economico e conoscenza del sistema giuridico di riferimento, si occuperà di individuare nel sistema normativo le misure agevolative nazionali, regionali e camerali a disposizione delle imprese, svolgendo attività di informazione ed indirizzo per la direzione, e di supporto costante agli uffici operativi. **Un addetto al back office**, diplomato o laureato in materie economiche, che dovrà creare un rapporto di continuità con il cliente attraverso un supporto costante e consulenziale.

**Due ingegneri BU 4.0 (iper ammortamento / credito d'imposta Beni strumentali)**, laurea magistrale in Ingegneria, gestionale o meccanica e iscritti all'albo, per affiancare il cliente nella selezione e nell'acquisto dei macchinari verificandone le specifiche tecniche, assicurandosi che soddisfino tutte le condizioni previste dalla legge con l'obiettivo di beneficiare del credito d'imposta beni strumentali. In base al livello di seniority ed esperienza si occuperà inoltre la perizia tecnica asseverata / giurata richiesta dal tipo di investimento.

**Due commerciali per la Lombardia, altrettanti in Veneto, uno per l'Emilia Romagna** con esperienza preferibilmente nel settore della finanza agevolata oppure presso società di servizi alle imprese con diploma di maturità e/o di laurea.

A breve apriranno le selezioni anche per le posizioni di Network Manager e Business Analyst. Nel corso dell'anno sono previsti inoltre ulteriori inserimenti in diversi ruoli aziendali. È possibile candidarsi anche inviando il proprio curriculum vitae a [ufficiopersonale@vendorsrl.it](mailto:ufficiopersonale@vendorsrl.it)

## Viceversa

Fondata da Matteo Masserdotti e Pietro Salvi, la startup fintech **Viceversa** prosegue la propria crescita con l'assunzione di tre nuove figure per la sede di Milano. Un **partnership manager**, si occuperà di condurre iniziative per generare nuove opportunità di business e impegnarsi con i partner commerciali dell'azienda. Il candidato ha forti capacità di comunicazione e dovrebbe essere in grado di pensare criticamente quando si fanno piani e avere una dimostrata capacità di eseguire una strategia specifica. Il profilo ha una laurea in Economia o Marketing ed esperienza di almeno tre anni.

Un **data engineer**, che lavorerà nell'interazione tra il team data science e il team portfolio, contribuendo attivamente all'evoluzione della capacità di leggere e interpretare i dati da diverse fonti. Richiesta una solida esperienza in posizioni simili, formazione accademica in Matematica, Fisica o Ingegneria informatica..

Un **senior software engineer** (node.js), con almeno quattro anni di esperienza, che si occuperà di curare *in toto* lo sviluppo della piattaforma e le sue funzionalità. La figura dovrà collaborare con il team di prodotto per progettare le funzioni che possono garantire il giusto compromesso tra qualità, scalabilità e valore di business.

## Modis

Un'Academy gratuita per **software developer** rivolta a giovani neolaureati provenienti da lauree STEM, per approfondire i migliori tool e tecniche di coding sul mercato: è l'idea di **Modis**, società del gruppo Adecco che lancia un percorso formativo di 240 ore a frequenza obbligatoria rivolto a giovani che potranno cogliere l'opportunità di un inserimento nelle sedi di Milano e Roma nella direzione Ict di Sisal, azienda leader nel settore del gioco, con l'opportunità di accedere a spazi di coworking anche a Torino e Napoli. Lo scopo è l'assunzione a tempo indeterminato dei migliori talenti.

Modis, società attiva nel settore della smart industry e capace di offrire competenze cross tra IT e digital engineering, propone a **25 frequentanti** un percorso di formazione tecnica volta ad acquisire specifiche conoscenze di programmazione, approfondendo le tecniche di coding più avanzate. I partecipanti più meritevoli verranno inizialmente assunti a tempo indeterminato da Modis, e successivamente avranno l'opportunità di essere inseriti a tempo indeterminato in **Sisal** dove avranno la possibilità di intraprendere un percorso di upskilling personalizzato e si occuperanno di sviluppare software che rispettino gli standard qualitativi e tecnologici aziendali, sotto la supervisione degli architect e con la collaborazione degli analisti funzionali.

## **Dedagroup**

Sono **400 le nuove assunzioni previste per il 2022** da **Dedagroup** - polo di aggregazione delle eccellenze italiane del Software e delle Soluzioni as a Service e protagonista nell'innovazione digitale di Aziende, Enti pubblici e Istituti finanziari, che già può contare sul talento di circa **2.000 risorse** dislocate nelle sedi in Italia, Regno Unito, Stati Uniti e Messico, dove il Gruppo è presente al fianco di **oltre 4.000 clienti**.

I profili ricercati sono differenti – dal Business Analyst al Software e all'Application Developer, dall'Enterprise Solution Consultant al Project Manager, fino al Cybersecurity Specialist – e andranno a **rafforzare** tra gli altri, **i team delle principali aziende del Gruppo** anche a supporto della realizzazione degli importanti progetti di transizione digitale legati al Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza: **Dedagroup Business Solutions**, che risponde alle esigenze di innovazione di istituzioni finanziarie e imprese grazie alla conoscenza approfondita dei processi e delle normative dei mercati Finance e Large Corporate, **Dedagroup Public Services**, impegnata nella creazione delle infrastrutture pubbliche digitali del Paese, **Dedagroup Stealth**, che accompagna nella crescita i più grandi brand del Fashion & Luxury aiutandoli a gestire i processi di produzione, distribuzione e vendita di capi e accessori nel mondo e **Deda Cloud**, il Managed Cloud & Security Services Provider del Gruppo.

# Liquidità senza riparo

L'inflazione è schizzata al 6,7%  
 Gli strumenti «garantiti» non riescono a stare al passo in termini di rendimento.  
 Il parcheggio in un conto vincolato non arriva a offrire l'1%  
 Ecco i prodotti che consentono di limitare l'impatto del caro vita

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

## Liquidità. Sfida impossibile contro il nemico inflazione

### OFFERTE POCO ALLETTANTI

Le offerte delle banche sui conti deposito vincolato a 12 mesi, svincolabili e liberi

BANCA	TASSO LORDO %
Banca Progetto (1)	1,25%
Banca Aidexa (2)	1,00%
Cherry Bank	1,00%
Illimity Bank (3)	0,90%
Mediocredito Banca (4)	0,80%
Vivi Banca (5)	0,80%
Banca Sistema	0,50%
Guber Banca	0,50%
MeglioBanca (6)	0,75%
IBL Banca	0,75%
Banca Privata Leasing (7)	0,75%
Santander Bank (8)	0,70%
Banca IFIS	0,60%

Note: **1.** Conto libero non vincolato ma per il prelievo va dato preavviso di 32 giorni. Tasso valido fino al 30/06/2022 per aperture di conto entro il 31 Maggio 2022 e l'imposta di bollo è a carico della banca; **2.** Imposta di bollo a carico della banca fino a dicembre 2022; **3.** La versione svincolabile offre un tasso netto a 12 mesi dello 0,39% e in caso di disinvestimento anticipato non si percepiscono interessi sulle somme anche parzialmente svincolate;

TASSO NETTO %	DEPOSITO MINIMO	DEPOSITO MASSIMO
0,93%	1 €	1.000.000 €
0,74%	1.000 €	100.000 €
0,54%	5.000 €	30.000 €
0,47%	1.000 €	3.000.000 €
0,39%	1.000 €	2.000.000 €
0,39%	1.000 €	1.000.000 €
0,37%	500 €	-
0,37%	5.000 €	200.000 €
0,36%	5.000 €	250.000 €
0,36%	5.000 €	1.000.000 €
0,36%	1.000 €	1.000.000 €
0,32%	1 €	-
0,24%	1.000 €	1.000.000 €

4. Cedola unica alla scadenza del vincolo; 5. La versione svincolabile offre un tasso netto a 12 mesi dello 0,25%; 6. In caso di estinzione anticipata anche parziale il tasso riconosciuto è dello 0,05% e va dato preavviso minimo 33 giorni; 7. La versione svincolabile offre un tasso netto a 12 mesi dello 0,24%; 8. Tasso applicato in caso di estinzione anticipata: 0,10%.



## L'indice dei prezzi in Italia è schizzato al 6,7% e nessuno strumento «garantito» riesce in termini di rendimento a stare al passo I tassi medi sulla raccolta alla clientela sono fermi allo 0,44%

Andrea Gennai

Pochissimi sono rimasti oramai a sostenere la tesi della transitorietà. L'inflazione è tornata tra noi e sembra destinata a restare, almeno per un po'. In Italia l'indice dei prezzi è schizzato al 6,7% annuo secondo le ultime rilevazioni, di poco inferiore a quello dell'area euro e agli States dove ha toccato un picco da 40 anni.

Il tutto è avvenuto in un lasso di tempo abbastanza rapido. Per quasi un decennio ci siamo abituati a prezzi sonnacchiosi nonostante le banche centrali iniettassero pesantemente liquidità nel sistema. Poi è arrivato il Covid e soprattutto il post Covid che ha innescato il corto circuito dei prezzi tra ripresa, scarsità di offerta, colli di bottiglia nelle forniture e investimenti energetici al palo. Una tempesta perfetta aggravata ulteriormente dalla guerra in Ucraina.

Parallelamente il Covid ha fatto lievitare anche la liquidità sui conti. Oggi in Italia sui depositi dei privati nelle banche ci sono 1.831 miliardi (cinque anni fa erano 1.372). Facendo un conto elementare, se dovesse persistere un'inflazione del 6% per un anno, significa di fatto "bruciare" circa 100 miliardi di euro in termini di minore potere d'acquisto. Secondo l'ultimo report Abi a febbraio 2022 il tasso di interesse medio sul totale della raccolta bancaria da clientela privata è in Italia lo 0,44%: da qualsiasi punto si osservi



il fenomeno, la remunerazione della liquidità non può stare dietro alla fiammata dell'inflazione. Dai conti di deposito ai certificati ai bond corporate, passando per altre soluzioni, già portare a casa di questi tempi un 1% netto è un'impresa.

Restare liquidi è un costo e questa situazione potrebbe perdurare. Come comportarsi allora? Non ci sono molte alternative. Partiamo dal presupposto che sia meglio subire questo costo piuttosto che avventurarsi in operazioni finanziarie spericolate o non adatte al proprio profilo di rischio o orizzonte

**Sotto i riflettori.** Con l'inflazione alle stelle anche in Italia la gestione della liquidità è diventata molto problematica da parte dei risparmiatori

**SUI CONTI CORRENTI IN ITALIA A FEBBRAIO ERANO DEPOSITATI DA PARTE DEI PRIVATI 1.831 MILIARDI DI EURO**

temporale. Una delle poche soluzioni praticabili per inseguire l'inflazione, che non esclude comunque la possibilità di avere perdite a breve se si ha necessità di vendere, è puntare sui titoli indicizzati all'inflazione nell'area euro a brevissima scadenza (fino a quando l'inflazione realizzata resta superiore a quella a break even ci sono dei vantaggi) ma siamo già in un'ottica di potenziale investimento. I bond infatti sono in balia di una fase di stretta monetaria. Per proteggere il proprio potere d'acquisto è necessario investire, con un orizzonte che sicuramente va oltre l'anno, assumendosi quindi dei rischi. Occorre analizzare attentamente la propria situazione finanziaria. Una prima regola potrebbe essere quella di ridurre al minimo la propria liquidità. Nessuno può calcolare gli imprevisti e una dote di liquidità a disposizione è sempre necessaria. Quello che non serve è che è stato accantonato per potenziali imprevisti può essere destinato a una logica di investimento.

Anche quando si parla di investimenti una quota del portafoglio può restare liquido, in chiave tattica, per sfruttare le opportunità che potranno presentarsi. Soprattutto in questa fase con i rendimenti dei bond a breve ancora sotto zero in molti casi, una fetta di liquidità resterebbe anche nella componente dedicata agli investimenti. Per il resto solo un portafoglio ben diversificato tra asset class (bond, azioni, commodity) può consentire di sfruttare le dinamiche dei mercati riducendo i rischi sapendo che mediamente almeno un orizzonte di tre anni è necessario per una strategia di investimento.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

### OBBLIGAZIONI A CORTO RAGGIO

Le obbligazioni con i rendimenti netti più elevati per scadenze entro 12 mesi

ISIN	DESCRIZIONE	SCADENZA
XS0890631913	PALLADIUM 17-04-23 TV	17/04/2023
DE000A2YN6V1	THYSSEN 06-03-23 1.875%	06/03/2023
IT0005127151	MEDIOBANCA 28-10-22 TV	28/10/2022
GR0128010676	GRECIA 24-02-23 SU	24/02/2023
FR0013240835	RENAULT 08-03-23 1%	08/03/2023
IT0005364606	B.IMI 11-11-22 TF/TV	11/11/2022
IT0005355505	BCC.PREALPI DC-22 1.4%	07/12/2022
IT0005105843	BTPITALIA 20-04-23 0.5%	20/04/2023
XS1970481310	GOLDMAN 19-03-23 1.5%	19/03/2023
IT0005171803	BPER 07-03-23 TV	07/03/2023
IT0004852312	DEUTSCHEBANK 13-11-22 ZC	13/11/2022
IT0005349391	UBI 11-12-22 1.3%	11/12/2022

Nota: Obblig. quotate senior in Euro, taglio minimo fino a 1.000 Euro; dati aggiornati al 06/04/22

CEDOLA	FREQUENZA	TASSO	PREZZO	REND. LORDO A SCADENZA	REND. NETTO A SCADENZA
Indicizzata	Ann		99,02	3,99	3,21
Fissa	Ann	1,87%	99,00	3,00	2,48
Indicizzata	Ann		101,36	2,91	1,53
StepUp	Ann		102,14	1,82	1,30
Fissa	Ann	1,00%	99,57	1,48	1,21
da Fissa a Ind.	Ann		99,55	0,76	0,76
Fissa	Sem	1,40%	100,23	1,05	0,69
Fissa	Sem	0,50%	104,89	1,37	0,62
Fissa	Ann	1,50%	100,55	0,91	0,53
Indicizzata	Sem		100,23	0,75	0,49
ZeroCoupon			99,58	0,70	0,23
StepUp	Sem	1,55%	100,50	0,55	0,22

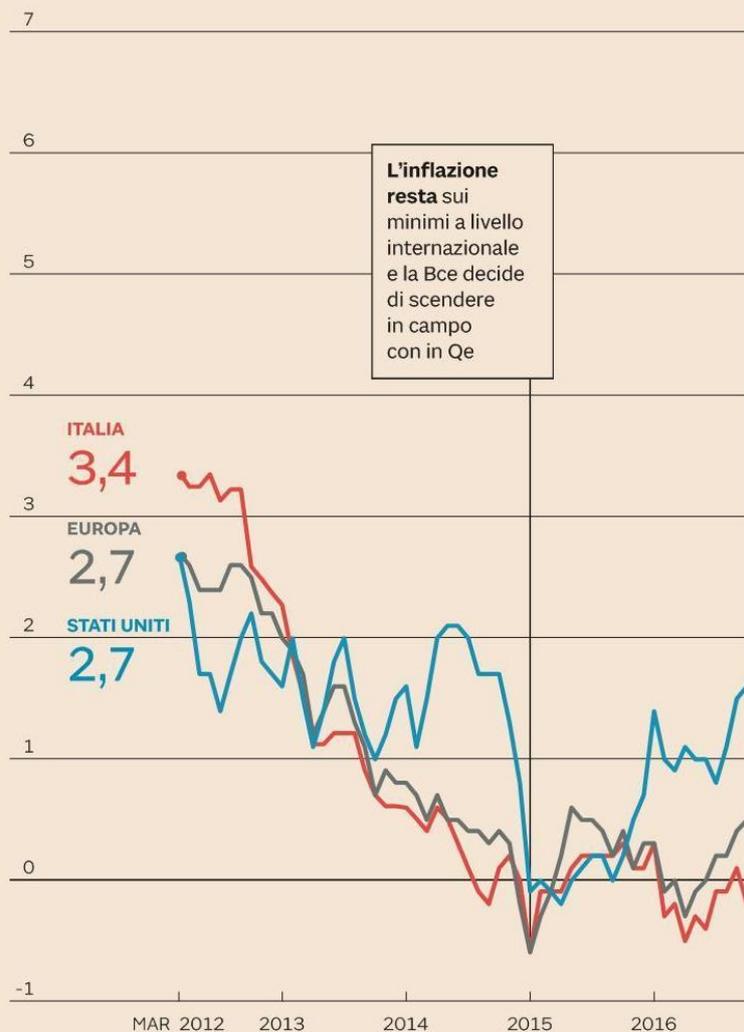
Fonte: Skipper Informatica

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

## LA FOTOGRAFIA. Gli indicatori e gli strumenti

### L'IMPENNATA

L'andamento dell'inflazione tendenziale negli ultimi 10 anni in Italia, area euro ed Usa



Fonte: Definitiv

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato



La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

11/04/2022  
Pag. 20 N.14 - 11 aprile 2022

## L'Economia

L'Economia

I PROTAGONISTI

## BFF UN BUSINESS DA ESPORTAZIONE

Partito con il factoring legato alla sanità, il gruppo ha portato il modello in Europa. Da Polonia, Spagna, Portogallo e Grecia arriva metà del giro d'affari. Dividendi super e ora una nuova sede a Milano

di **Stefano Righi**

**N**el mondo del banking il segreto per prosperare si conferma essere la specializzazione. La banca universale è mestiere difficile, che richiede masse importanti (vedi la mossa di Crédit Agricole su Banco Bpm), mentre nelle nicchie a vincere è il *know how*. Si tratti di un portafoglio unico di offerta per le pmi, come ha fatto Illimity, o di prestiti in tempo reale per le piccole imprese, come ha fatto Aidexa, il comune denominatore è l'originalità della proposta oltre a un *business* specifico e riconoscibile.

Su questo sentiero si è mossa Bff, guidata da Massimiliano Belingheri: inizialmente la vocazione era il factoring sul mercato italiano delle forniture sanitarie, ma in cinque anni il *business* ha superato i confini nazionali, arri-

vando a produrre all'estero circa la metà del giro d'affari, su mercati come Polonia, Spagna, Portogallo e Grecia.

«Siamo cresciuti all'estero sfruttando la reputazione ottenuta sul mercato italiano nei confronti della nostra clientela internazionale – dice Belingheri, bergamasco, 47 anni, laurea in Bocconi e specializzazione alla Harvard business school, con un passato in McKinsey e successivamente in

Apax, di cui è diventato partner nel 2007, mentre è amministratore delegato di Bff dal dicembre 2013 -. Ai nostri clienti abbiamo offerto un servizio che ha sempre permesso di superare le lentezze nei pagamenti dei sistemi pubblici. Il punto di forza del nostro mercato è operare con controparti solide, lo sono i debitori che hanno solo da affrontare un tema di liquidità e lo sono i creditori che possono lavorare

sui margini, cedendo fatture in cambio di una liquidità immediata».

I numeri danno ragione alla visione che Belingheri ha dato al *business*.

L'esercizio 2021 del gruppo Bff ha chiuso con un margine di intermediazione pari a 271.941.267 euro, che ha risentito positivamente dell'acquisizione realizzata a marzo 2021 di Depo-Bank, permettendo al gruppo di chiudere l'anno con un utile netto di 197.372.423 euro, con *badwill* per circa 77 milioni. Importante la quota destinata a monte-dividendi: Bff che da cinque anni è quotata alla Borsa di Milano, ha deciso di distribuire una cedola pari a 0,679 euro per azione, per un totale di 125 milioni, che vanno ad aggiungersi ai 165,3 milioni di euro pagati nell'ottobre del 2021. Numeri

**Negli ultimi sei mesi distribuita una super cedola che vale quasi un quarto della capitalizzazione a Piazza Affari**

che riflettono una chiara politica di remunerazione del capitale investito: pagare tutti gli utili non necessari per mantenere il Tcr, ovvero il *Total Capital Ratio*, al di sopra del 15 per cento.

**Total return**

La scorsa settimana, il 7 aprile, Bff ha festeggiato i cinque anni dal collocamento in Borsa. Se negli ultimi sei mesi gli azionisti di Bff hanno ricevuto in cedola circa il 23 per cento della capitalizzazione media del titolo nel corso del 2021, nell'arco dell'ultimo lustro, evidenziato dalla quotazione sul listino della Borsa di Milano, gli azionisti di Bff hanno ottenuto un *total return* del 95,4 per cento, a confronto di una performance dell'indice Ftse Italia All-Share del 43 per cento, con l'azione in crescita di circa il 50 per cento rispetto ai valori dell'Ipo.

Il tutto, va sottolineato, senza sbavature patrimoniali: il *business* è estremamente specialistico, non ci sono sportelli, è esclusivamente B2B e il Cetr ratio, se si includono i dividendi maturati nel 2021, è al 23,4 per cento, mentre le sofferenze nette, se si escludono le amministrazioni comunali in dissesto, ammontano allo 0,2 per cento del totale delle esposizioni.

Una situazione a tratti invidiabile, al punto che il cda di Bff ha deciso di passare alla distribuzione semestrale del dividendo, con il primo pagamento dopo i risultati del primo semestre 2022, in agosto. «È un buon momento – sottolinea Belingheri – e il gruppo Bff ha deciso di investire nel proprio futuro. Nello scorso febbraio abbiamo raggiunto un accordo con la Fondazione Fiera Milano per l'acquisto e lo sviluppo di un'area di oltre 3 mila metri quadrati antistante i padiglioni 3 e 4 di FieraMilanoCity, al Portello, per realizzare circa 9 mila metri quadrati di superficie fuori terra per la nuova sede centrale della Banca. L'edificio sarà completato entro il primo semestre 2024 e accoglierà gli oltre 500 dipendenti che oggi operano a Milano». Sarà, Casa Bff, il nuovo punto di partenza per il gruppo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**Al vertice**  
Massimiliano Belingheri



La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

12/04/2022  
 Pag. 11 N.1458 - 11 aprile 2022



OBBLIGAZIONI

TASSI & VALUTE

## I tassi in salita dappertutto

Continua l'aumento dei rendimenti sui mercati.

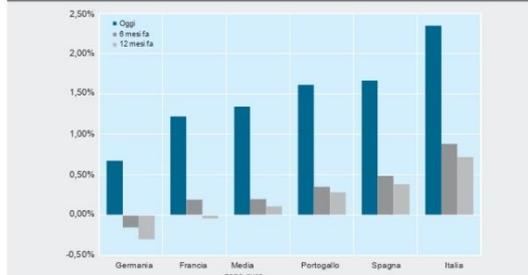
I mercati obbligazionari sono oramai interessati da diverso tempo dal rialzo dei tassi d'interesse: aumento che è generalizzato e colpisce, seppur con entità differente, tutti gli emittenti di obbligazioni. Nella zona euro, dunque, in media ai tassi sono più alti dell'1,2% rispetto a un anno fa per un decennale e a questo risultato hanno contribuito tutti. I *Bund* tedeschi hanno abbandonato da mesi i rendimenti sottozero ed ora sono arrivati allo 0,67% lordo annuo, in Francia e Spagna i tassi sono saliti oltre l'1% e in Italia i nostri BTp hanno superato il 2% - vedi grafico.

L'aumento riguarda però anche i *bond* Oltreoceano, con i titoli di Stato a stelle e strisce che hanno visto aumentare i rendimenti del decennale oltre il 2,7% lordo annuo - e ora i tassi a 10 anni sono tornati ad essere superiori a quelli a 2 anni (vedi n° 1456 e 1457). Sono due i fattori che spiegano questo marcato aumento dei rendimenti: in primo luogo ci sono nuove sanzioni contro la Russia che avranno sicuramente un ulteriore impatto sui prezzi delle materie prime e questo genererà ulteriori pressioni inflazionistiche. Con prospettive di un'inflazione più alta e più duratura, i tassi della zona euro devono adeguarsi, aumentando, per tenere conto di questo contesto.

Le sempre peggiori prospettive economiche europee non pesano solo sulla fiducia di consumatori e industriali, ma anche quelle degli investitori (<https://bit.ly/3r819ZW>).

Ricorda di visitare sempre, ogni giorno, il nostro sito [www.altroconsumo.it/investi](http://www.altroconsumo.it/investi) puoi trovare analisi su dati macroeconomici, ma non solo: anche su azioni, obbligazioni e sulle altre notizie che influenzano i mercati.

### I TASSI NEI PAESI DELLA ZONA EURO



Tutti i Paesi hanno conosciuto un rialzo nei loro tassi d'interesse, soprattutto negli ultimi sei mesi. L'Italia è quella che ha conosciuto uno dei maggiori rialzi.



**ALBERTO CASCIONE**  
 — analista obbligazioni  
 mi puoi scrivere andando su:  
[www.altroconsumo.it/investi/contattaci](http://www.altroconsumo.it/investi/contattaci)

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

## OBBLIGAZIONI

Viene confermata la presenza per un 5% nei nostri portafogli *difensivo ed equilibrato* anche della corona norvegese. Il prodotto rimane sempre **Nordea 1 norwegian bond BP** (+1,5%).

Puoi approfondire il tema della riduzione del bilancio della *Federal Reserve* qui: [www.altroconsumo.it/investi/investire/mercati-e-valute/ultime-notizie/2022/04/bilancio-fed](http://www.altroconsumo.it/investi/investire/mercati-e-valute/ultime-notizie/2022/04/bilancio-fed)

**HSBC GIF Brazil Bond AC USD** lo compri su *Fondionline* ([www.fondionline.it](http://www.fondionline.it)).

I cambi di portafoglio impattano anche sui portafogli con rendita: l'*Etf* che punta sulle azioni della zona euro **iShares euro stoxx ucits Etf (DE)** (42,875 euro; *Isin DE000A0D8Q07*) va venduto e rimpiazzato con uno dei *bond* in *real* brasiliani consigliati in tutte e tre le strategie (per approfondire: [www.altroconsumo.it/investi/investire/mercati-e-valute/dossier/portafogli-con-rendita](http://www.altroconsumo.it/investi/investire/mercati-e-valute/dossier/portafogli-con-rendita)).

In un contesto dove le Banche mondiali tendono ad inasprire la loro politica monetaria, tra chi resiste nel non voler alzare i tassi c'è la *Riksbank*, la Banca centrale svedese. L'Istituto di Stoccolma vede un rialzo dei tassi a metà 2024, ma ci sono sempre più fattori che potrebbero spingere a rivedere queste intenzioni nelle prossime riunioni. I motivi sono essenzialmente tre. *Primo*. Sebbene il rialzo dell'inflazione sia considerato dovuto essenzialmente al rincaro dell'energia, ora anche l'inflazione di fondo, cioè quella calcolata senza tenere conto dei beni energetici, sta salendo. *Secondo*. Anche l'inflazione attesa nei prossimi anni sta salendo. E questo è forse ancor più pericoloso dell'inflazione attuale: se il mercato si convince che i prezzi saranno in futuro permanentemente più alti, alla fine l'inflazione si assesterà sui livelli più elevati e sarà più difficile combatterla. *Terzo*. Le prospettive economiche svedesi sono migliori rispetto a quelle di altri Paesi, perché la sua dipendenza dal gas russo è ridotta. Per cui, un'inflazione in salita e con attese di un aumento a lungo termine e una crescita economica stabile sono elementi che fanno suggerire la necessità di anticipare il rialzo dei tassi. I *bond* in corone svedesi sono confermati nel portafoglio *difensivo ed equilibrato* per un 5%: il prodotto è sempre **Nordea 1 swedish short term bond** (+0,4%).

In secondo luogo, c'è la *Fed*, la Banca centrale Usa, con i verbali dell'ultima riunione di marzo - attraverso i quali si dice pronta, oltre al rialzo dei tassi di uno 0,5% oramai dato per scontato dal mercato, ad iniziare a ridurre già da maggio il proprio bilancio. Questo significa che la *Fed* non sostituirà più i *bond* che aveva in pancia e che andranno man mano in scadenza e ciò priva il mercato del debito degli Stati Uniti di un importante acquirente, con una pressione al rialzo sui tassi d'interesse. Inoltre, una crescita dei rendimenti sulle obbligazioni Usa non potrà non influenzare, come del resto sta già accadendo, anche gli altri mercati obbligazionari. Con i titoli Usa che rendono di più, i *bond* di altri Paesi dovranno offrire tassi più alti per non perdere di appetibilità (oltre al conseguente influsso sulle valute - il dollaro la scorsa settimana ha messo su l'1,8%).

Per l'eurozona, un rialzo dei tassi rappresenta un'ulteriore minaccia, perché per gli Stati significa costi più alti per indebitarsi - e vista la mole di debito accumulato ciò ne aumenta la rischiosità, ma non solo. Il rialzo dei tassi investe anche i costi per indebitarsi di imprese e privati, riducendo così ulteriormente la loro capacità di consumare ed investire che è già messa a dura prova dall'inflazione elevata. Date le prospettive negative ed in continuo peggioramento - per approfondire vedi *pagina 1 e 14-15* - le azioni della zona euro escono da tutti e tre i nostri portafogli. Il 5% che si libera va reinvestito in *bond* in *real* brasiliani. Per puntarci puoi operare direttamente con un'obbligazione, scegliendo tra una di quelle che trovi nella tabella qui sotto e a *pagina 13*, oppure con il fondo **HSBC GIF Brazil Bond AC USD** (18,337 dollari Usa; *Isin LU0254978488*).

Per quanto riguarda i *bond* della zona euro, la loro presenza e il loro peso sono invece confermati, così come i prodotti da acquistare, che rimangono **Xtrackers II iBoxx Eurzn Gv Bd YP 1-3** (-0,2%) e **Annundi high yield liquid** (-0,8%) per i *bond* ad alto rendimento.

Sul fronte americano, invece, tutto è confermato nei nostri portafogli, così come i prodotti: il consiglio è di puntare sui titoli di Stato Usa con scadenze brevi, con l'*Etf* **iShares \$ treasury 1-3y acc B** (+1,5%) o sui *bond* ad alto rendimento con un prodotto tra **AXA WF US Dynamic HY bonds A** (+0,4%) e **iShares \$ High Yield Corp Bond** (+0,1%).

### CAMBIAMENTI NEI CONSIGLI

<b>Bers 5% 27/01/2025</b> (86,75 euro; <i>Isin XS2289828902</i> )	✓
<b>Bei 4,75% 27/10/2025</b> (83,80; <i>Isin XS2249882064</i> )	✓

✓ nuovo consiglio di acquisto. L'elenco completo dei cambi di consiglio è su: <https://bit.ly/3DPVSV8>.

✓ IL MEGLIO DELLA SETTIMANA PER INVESTIRE LA TUA LIQUIDITÀ		
INVESTIRE 10.000 EURO PER 3 MESI		
<b>Conto deposito Findomestic</b> di Findomestic	1% lordo (0,74% netto)	Conto deposito libero. Paghi tu il bollo. Il tasso è dell'1% lordo annuo fino a 10.000 euro. Oltre è dello 0,5% lordo annuo. Per informazioni: <a href="https://www.findomestic.it/">https://www.findomestic.it/</a> .
<b>Conto Progetto</b> di Banca Progetto	1,25% lordo (0,93% netto)	Conto deposito libero in promozione per i nuovi clienti rimborsabile con un preavviso di 32 giorni: per questo, non lo indichiamo come prima scelta. Se puoi aspettare per questo arco di tempo prima di riavere il tuo denaro, puoi prenderlo in considerazione. Fino al 30/6/2022 sarà applicato un tasso promozionale dell'1,25% per i nuovi clienti che lo sottoscriveranno entro il 31/5/2022. Inoltre, fino al 31/12/2022 l'imposta di bollo sarà a carico della banca per tutti coloro che hanno sottoscritto il conto (completamento della procedura online e invio del primo bonifico) entro il 31/5/2022. Per info: <a href="https://www.bancaprogetto.it/prodotti/conto-progetto/">https://www.bancaprogetto.it/prodotti/conto-progetto/</a> o n° verde: 800/970.663.
INVESTIRE 10.000 EURO PER 6 MESI		
<b>Conto deposito X Risparmio vincolato a 6 mesi</b> di Banca Aidexa	1% lordo (0,74% netto)	Conto deposito vincolato. Minimo 1.000 euro. Fino al 31/12/2022 l'imposta di bollo sarà a carico della banca per tutti i clienti che hanno sottoscritto il conto entro il 30/12/2022. Eventuali svincoli parziali anticipati, salvo il rispetto dell'importo minimo, possono avvenire con un preavviso di 32 giorni con azzeramento degli interessi concordati sulla somma soggetta a svincolo. A ciascuna scadenza il vincolo si rinnova automaticamente in assenza di disdetta. Per info: <a href="https://www.aidexa.it/soluzioni/x-risparmio/">https://www.aidexa.it/soluzioni/x-risparmio/</a> oppure n° tel: 02/872.937.00.
INVESTIRE 50.000 EURO PER 6 MESI		
<b>Conto deposito X Risparmio vincolato a 6 mesi</b> di Banca Aidexa	1% lordo (0,74% netto)	Conto deposito vincolato. Minimo 1.000 euro. Fino al 31/12/22 l'imposta di bollo sarà a carico della banca per tutti i clienti che hanno sottoscritto il conto entro il 30/12/22. Eventuali svincoli parziali anticipati, salvo il rispetto dell'importo minimo, possono avvenire con un preavviso di 32 giorni con azzeramento degli interessi concordati sulla somma soggetta a svincolo. A ciascuna scadenza il vincolo si rinnova automaticamente in assenza di disdetta. Per info: <a href="https://www.aidexa.it/soluzioni/x-risparmio/">https://www.aidexa.it/soluzioni/x-risparmio/</a> oppure n° tel: 02/872.937.00.
<b>Deposito ripresa</b> di Banca Macerata	0,7% lordo (0,52% netto)	Conto deposito vincolato. Hai la possibilità di svincolare il denaro prima della scadenza, con una penalizzazione sul tasso di interesse che ti verrà corrisposto. Minimo 15.000 euro. Lo puoi aprire online. Per informazioni: <a href="https://www.contodeposito.bancamacerata.it/">https://www.contodeposito.bancamacerata.it/</a> oppure n° telefono: 0733/250255
INVESTIRE 25.000 EURO PER 12 MESI		
<b>Conto deposito X Risparmio vincolato a 12 mesi</b> di Banca Aidexa	1% lordo (0,74% netto)	Conto deposito vincolato. Minimo 1.000 euro. Fino al 31/12/22 l'imposta di bollo sarà a carico della banca per tutti i clienti che hanno sottoscritto il conto entro il 30/12/22. Eventuali svincoli parziali anticipati, salvo il rispetto dell'importo minimo, possono avvenire con un preavviso di 32 giorni con azzeramento degli interessi concordati sulla somma soggetta a svincolo. A ciascuna scadenza il vincolo si rinnova automaticamente in assenza di disdetta. Per info: <a href="https://www.aidexa.it/soluzioni/x-risparmio/">https://www.aidexa.it/soluzioni/x-risparmio/</a> oppure n° tel: 02/872.937.00.

La classifica, aggiornata all'11 aprile 2022, è in ordine decrescente di interesse (rendimento, liquidabilità, politica sul bollo...). Per gli investimenti a 3 mesi sono considerati solo i conti deposito liberi o i conti correnti (non i vincolati). Qui <https://www.altroconsumo.it/investi/fiscale-e-legale/metodologia/ultime-notizie/2021/09/nuova-metodologia-conti-deposito> trovi tutti i dettagli sulla metodologia con cui, sul nostro sito, attribuiamo un giudizio di qualità. La lista completa di tutti i prodotti la trovi su [www.altroconsumo.it/investi/risparmiare/conti-deposito](http://www.altroconsumo.it/investi/risparmiare/conti-deposito). Le condizioni possono variare dopo la pubblicazione: per essere sempre aggiornato consulta il nostro sito. Se sei cliente di Banca Progetto e hai sottoscritto Conto Progetto ti segnaliamo il nuovo Conto Key e i suoi depositi vincolati: qui <https://bit.ly/3qCsV0d> trovi un articolo dedicato.

✓ IL MEGLIO DELLA SETTIMANA PER INVESTIRE IN OBBLIGAZIONI								
INVESTIRE ATTRAVERSO FONDI E ETF								
Posta di portafoglio	Nome del prodotto	Tipo	Livello di rischio (1)	Codice Isin	Paga dividendi?	Quando ti paga i dividendi (2)	Prezzo	Devi comprare almeno...
Bond euro	Xtrackers II iBoxx Eurzn Gv Bd YP 1-3	Etf	2	LU0925589839	No	-	141,650 euro	1 quota
Bond alto rendimento euro	Amundi high yield liquid	Etf	4	LU1681040496	No	-	229,230 euro	1 quota
Bond corone norvegesi	Nordea 1 norwegian bond BP	Fondo	4*	LU0173781559	No	-	22,900 euro	50 euro
Bond corone svedesi	Nordea 1 swedish short term bond	Fondo	4*	LU0173785626	No	-	18,500 euro	50 euro
Titoli di Stato in dollari Usa	iShares \$ treasury 1-3y acc B	Etf	2*	IE00B3VWN179	No	-	101,750 euro	1 quota
Bond alto rendimento in dollari Usa	AXA WF US Dynamic HY bonds A	Fondo	4*	LU1105449950	No	-	149,810 usd	50 dollari (3)
	iShares \$ High Yield Corp Bond	Etf	4*	IE00B4PY7Y77	Sì	Mag/Nov	89,030 euro	1 quota
Bond yen giapponesi	Ubs Japan Treasury 1-3y	Etf	4*	LU2098179695	No	-	8,687 euro	1 quota
Bond yuan cinesi	iShares China CNY Bond ucits	Etf	3*	IE00BYPC1H27	Sì	Giu/Dic	5,228 euro	1 quota
Bond in real brasiliani	HSBC GIF Brazil Bond AC USD	Fondo	6*	LU0254978488	No	-	18,337 usd	1.050 euro
INVESTIRE ATTRAVERSO SINGOLI BOND								
Posta di portafoglio	Titolo	Cedola annua	Scadenza	Isin	Affidabilità	Prezzo	Rendimento (4)	Investimento minimo
Titoli di Stato in dollari Usa	Bei green bond	2,5%	15/10/2024	US298785GQ39	Eccellente	99,72	2,10%	932 euro
Titoli di Stato in dollari Usa	US Treasury	2,25%	15/11/2024	US912828G385	Ottima	99,92	2,20%	922 euro
Titoli di Stato in dollari Usa	Banca Mondiale (Birs)	2,5%	25/11/2024	US459058DX80	Eccellente	99,50	2,19%	928 euro
Bond in real brasiliani	Bers	5%	27/01/2025	XS2289828902	Eccellente	86,75	9,25%	897 euro
Bond in real brasiliani	Bei	4,75%	27/10/2025	XS2249882064	Eccellente	83,80	9,06%	835 euro

**Tipo:** acquisti Etf in Borsa tramite la tua banca come normali azioni. I fondi li acquisti per esempio su [www.fundstore.it](http://www.fundstore.it), [www.fondionline.it](http://www.fondionline.it) o [www.onlinesim.it](http://www.onlinesim.it). Fondi ed Etf non hanno scadenza, devi rivenderli per tornare in possesso del capitale investito. Il rendimento che realizzerai non può essere dunque conosciuto in anticipo, ma dipende dal prezzo di acquisto e di vendita. **Valuta:** usd: dollaro Usa. **Prezzo:** per gli Etf e i bond prezzo di Borsa al venerdì, per i fondi ultima quotazione disponibile in Lipper. (1) Per fondi e Etf il rischio è espresso da un numero (da 1, meno rischioso, a 7, rischio massimo) che trovi nel KIID del prodotto; l'asterisco \* indica la presenza di un rischio di cambio. (2) Le date dei dividendi di Etf e fondi sono quelle in cui storicamente il prodotto ha pagato il dividendo: questo, comunque, potrà anche essere staccato in un mese diverso o addirittura non essere staccato affatto. (3) 50 dollari è il minimo richiesto se acquisti su [Investionline](http://Investionline). Questo fondo lo compri anche su [Fundstore](http://Fundstore), ma il minimo richiesto è di 100 dollari. Il prezzo è sempre in dollari. (4) Il rendimento è annuo ed è calcolato considerando non solo le tasse, ma anche commissioni bancarie dello 0,5%.

## Al Global Banking Forum le sfide tra tecnologia e sostenibilità

*Le risposte dei big player, da impatto della guerra a big tech*

[https://www.ansa.it/sito/notizie/postit/Hub\\_Lab\\_Eccellenze\\_Impresa/2022/04/11/torna-il-global-banking-forum-con-i-big-della-finanza\\_0c9d7fa1-4b0a-459b-8b03-fb66adc3e0d3.html](https://www.ansa.it/sito/notizie/postit/Hub_Lab_Eccellenze_Impresa/2022/04/11/torna-il-global-banking-forum-con-i-big-della-finanza_0c9d7fa1-4b0a-459b-8b03-fb66adc3e0d3.html)

Dalle differenze tra sistemi bancari europei e statunitensi al rapporto tra tecnologia, sostenibilità e competitività, fino agli effetti del conflitto russo-ucraino e alle sfide della trasformazione digitale: sono i temi approfonditi durante la seconda edizione del "The Global Banking Forum" organizzato da Eccellenze d'Impresa, l'iniziativa di Harvard Business Review Italia e Gea-Consulenti di direzione, con Prometeia e Assbb e con il patrocinio di Borsa Italiana e Commissione europea. Ad aprire i lavori, Angelo Tantazzi, presidente di Prometeia, Enrico Sassoon, presidente di Eccellenze d'Impresa, Nazzareno Gregori, presidente dell'Associazione per lo Sviluppo degli Studi di Banca e Borsa (Assbb), Massimo Gaudina, rappresentante della Commissione europea e Andrea Sironi, presidente di Borsa Italiana, che ha ricordato come "l'obiettivo di Borsa Italiana resta quello di mantenere mercati efficienti, liquidi e trasparenti che possano agevolare l'accesso alla raccolta di capitali da parte delle imprese".

Il presidente di Unicredit, Pier Carlo Padoan, ha animato la prima tavola rotonda della giornata, insieme a Leopoldo Attolico, country officer and head of investments Italy di Citi, Giuseppe Lusignani, vicepresidente di Prometeia e Rony Hamaui, segretario generale di Assbb. "Stiamo attraversando trasformazioni multiple, oltre alla crisi terribile del conflitto russo-ucraino, come l'avvento dell'open finance: serve un modo rivoluzionario di ripensare la competitività e contano gli investimenti in tecnologia e i dati" ha affermato Padoan. "Le banche italiane ed europee oggi devono competere con i player americani e asiatici le cui istituzioni finanziarie sono di dimensioni molto più grandi e ci sono le big tech; noi in Europa dobbiamo seguire il modello del business dei dati e diventare più Fintech. Serve una grande visione strategica". Per il direttore generale dell'Abi, Giovanni Sabatini, "l'innovazione assume una forma sempre più digitale e dà grande possibilità di crescita per le imprese".

Altro tema chiave è la sostenibilità, che oggi "non è un'opzione ma condiziona e indirizza tutto il processo di investimento. Oggi non si può più vendere un prodotto se non ha caratteristiche Esg" ha affermato Ugo Loeser, ceo di Arca Fondi Sgr. Secondo Lorenzo Macchi, partner e head of banking di Kpmg, "la sfida sulla sostenibilità non viene impattata dal conflitto russo-ucraino".

A chiudere il Global Banking Forum, la tavola rotonda sulla trasformazione digitale, con una panoramica su nuovi concorrenti, nuovi processi e nuovi strumenti, su cui si sono confrontati Massimo Doris, amministratore delegato di Banca Mediolanum, Frederik Geertman, amministratore delegato Banca Ifis, Roberto Nicastro, presidente di AideXa, Paolo Zaccardi amministratore delegato Fabrick Gruppo Sella e Marco Giorgino del Politecnico di Milano. Per Giorgino "la vera sfida per gli operatori è gestire una complessità sempre più ampia dando soluzioni sempre più semplici ai clienti". Una sfida che si vince anche "con la capacità di attrarre,

motivare e trattenere i talenti e con la tecnologia” come ha sottolineato Nicastro. Un approccio omnicafe è “il faro” di Banca Ifis, che punta sulla digitalizzazione, che riguarda anche le modalit  di acquisizione dei clienti. “Nel 2021, circa il 20% dei clienti   stato acquisito digitalmente. Un numero che prevediamo crescer  al 40% entro il 2024, orizzonte del nostro piano industriale”, ha detto Geertman.

---

Online

12 aprile 2022

**Wewealth.it**

<https://www.we-wealth.com/news/aziende-e-protagonisti/aziende-e-protagonisti/chi-fa-guerra-banche-trasformazione-digitale>

## Chi fa guerra alle banche sulla trasformazione digitale

*Le banche tradizionali, negli ultimi anni, hanno accelerato gli investimenti in innovazione. Ma hanno iniziato a fare i conti anche con nuovi operatori. E con una clientela che continua a trovare valore nel contatto umano*

Gli incumbent vedono nella collaborazione con le fintech un’opportunit  rilevante secondo tre dimensioni: disporre di soluzioni innovative (48%), migliorare in maniera significativa la struttura dei costi (57%) e ridurre il time-to-market (31%)

Doris: “Cinque o sei anni fa si credeva che le fintech avrebbero sottratto il business agli incumbent. Ma, nel tempo,   stato chiaro che la maggior parte di esse avrebbero piuttosto venduto i propri servizi alle banche tradizionali”

Negli ultimi anni abbiamo assistito a quello che Marco Giorgino, professore di istituzioni e mercati finanziari e direttore scientifico dell’Osservatorio fintech e insurtech del Politecnico di Milano intervenuto in occasione del Global banking forum, ha definito un periodo di “grandissimo fermento” sia in termini di nuovi operatori sbarcati sul mercato sia di accelerazione digitale degli istituti tradizionali. Un contesto che ha visto i cosiddetti incumbent, appunto, orientare gran parte dei propri investimenti verso l’innovazione. Ma anche fare i conti con una clientela che continua a vedere nel contatto umano un valore.

### I vantaggi della cooperazione banche-fintech

“Osservando oltre 500 realt  innovative nel nostro paese, non tutte con una dimensione importante ma anche startup, abbiamo evidenziato due elementi”, racconta Giorgino. “Il primo   che la maggior parte di queste societ  parte attraverso capitali privati: abbiamo un leader (che spesso proviene dal mondo bancario) che porta avanti un progetto e una grande compagine di investitori. Anche se per fare un salto dimensionale   importante avere piuttosto investitori strategici importanti che possano farle crescere velocemente. Dall’altro lato ci sono gli incumbent che hanno vincoli che le nuove societ  non hanno e sistemi legacy che frenano l’innovazione. Ma che stanno cercando di superare i ritardi accumulati ben comprendendo il potenziale della digitalizzazione, non solo trasformando in digitale un’attivit  bancaria o finanziaria ma puntando su nuovi business model”. Anche intessendo relazioni con le stesse fintech.

Stando a un recente studio promosso da The European House Ambrosetti, Fabrick e illimity su un campione di oltre 630 attori (tra fintech, imprese e startup nazionali e internazionali) e i cui dati sono stati ricordati nel corso della tavola rotonda dal ceo di Fabrick Paolo Zaccardi, gli incumbent vedono infatti nella collaborazione con le fintech un'opportunità rilevante secondo tre dimensioni: disporre di soluzioni innovative (48%), migliorare in maniera significativa la struttura dei costi (57%) e ridurre il time-to-market (31%). "L'arrivo delle challenger bank o delle altre fintech ha sicuramente spinto gli istituti tradizionali a rinnovarsi, fare investimenti e migliorare i propri servizi", osserva Massimo Doris, amministratore delegato di Banca Mediolanum. "Cinque o sei anni fa si credeva che le fintech avrebbero sottratto il business agli incumbent. Ma, nel tempo, è stato chiaro che la maggior parte di esse avrebbero piuttosto venduto i propri servizi agli istituti tradizionali", spiega il numero uno del Gruppo di Basiglio.

L'importanza del contatto umano (oltre il digitale)

In questo contesto, aggiunge Doris, l'unione digitale-persone continuerà però a rappresentare l'asso vincente anche nel futuro. Specie per quelle tipologie di operazioni a elevato valore aggiunto per le quali il risparmiatore potrebbe necessitare del supporto di un banker. "La pandemia ha accelerato questo processo. Noi avevamo investito molto nel digitalizzare anche quei contratti che prevedevano l'incontro di una persona. E a fatica eravamo arrivati al 60% di contratti firmati in digitale. Ebbene, il covid-19 ha fatto schizzare queste percentuali nel periodo di lockdown assoluto a livelli del 96-97%. Oggi questa percentuale è scesa all'80%", continua Doris. Ma si parla comunque di un incremento di 20 punti percentuali, spiega, legato al fatto che i risparmiatori hanno imparato a usare questi sistemi digitali apprezzandone la rapidità di esecuzione e la diminuzione rilevante degli errori.

### **Il caso di Banca Ifis e AideXa**

Banca Ifis, racconta infine l'amministratore delegato Frederik Geertman, punta sull'omnicanalità. Anche nell'acquisizione di nuovi clienti. "Nell'ultimo anno abbiamo acquisito circa il 20% dei nostri clienti attraverso l'onboarding digitale. Una percentuale che, nell'ambito del nostro piano industriale, dovrebbe arrivare al 40% in due anni e mezzo. Questo processo può aprirsi e chiudersi in digitale ma anche essere preso in carico dai nostri operatori a seconda delle esigenze del cliente stesso. Nella nostra esperienza, dunque, la digitalizzazione deve essere a servizio della customer experience". AideXa, invece, nasce con un approccio interamente dedicato all'universo delle piccolissime imprese. Un segmento non solo estremamente ampio ma anche con esigenze particolari. "Queste realtà non hanno un direttore finanziario ma l'imprenditore stesso deve occuparsi di tutto. E per un imprenditore che deve seguire mercato, dipendenti, clienti, fornitori, più il rapporto con la banca è semplice, diretto e trasparente, meglio è", osserva Roberto Nicastro, presidente e co-founder dell'azienda cloud al 100%. "Dalle indagini di mercato abbiamo rilevato che la rapidità di risposta sul credito rappresentava la necessità principale cui rispondere. E abbiamo disegnato un processo creditizio che, facendo leva sulla Psd2, consente di dare una risposta in 20 minuti o al massimo in 24 ore".

## GLOBAL BANKING FORUM: TRASFORMAZIONI E CONFLITTO RUSSO-UCRAINO ALLA 2\* EDIZIONE

[http://finanza.tgcom24.mediaset.it/news/dettaglio\\_news.asp?id=202204121932001955&chkAgenzie=PMF\\_NW](http://finanza.tgcom24.mediaset.it/news/dettaglio_news.asp?id=202204121932001955&chkAgenzie=PMF_NW)

Differenze tra sistemi bancari europei e statunitensi, rapporto tra tecnologia, sostenibilita' e competitivita', gli effetti del conflitto russo-ucraino e le sfide e opportunita' della trasformazione digitale: sono questi i temi approfonditi durante la seconda edizione del "The Global Banking Forum" organizzato da Eccellenze d'Impresa, l'iniziativa di Harvard Business Review Italia e Gea-Consulenti di direzione, con Prometeia e Assb e con il patrocinio di Borsa Italiana e Commissione europea. I lavori, informa una nota, sono stati aperti da Angelo Tantazzi, presidente di Prometeia, Enrico Sassoon, presidente di Eccellenze d'Impresa, Nazzareno Gregori, presidente dell'Associazione per lo Sviluppo degli Studi di Banca e Borsa (Assbb), Massimo Gaudina, rappresentante della Commissione europea e Andrea Sironi, presidente di Borsa Italiana, che ha ricordato come "l'obiettivo di Borsa Italiana resta quello di mantenere mercati efficienti, liquidi e trasparenti che possano agevolare l'accesso alla raccolta di capitali da parte delle imprese". Pier Carlo Padoan, presidente di Unicredit, ha animato la prima tavola rotonda della giornata di studio insieme a Leopoldo Attolico, country officer and head of investments Italy di Citi, Giuseppe Lusignani, vice presidente di Prometeia e Rony Hamai, segretario generale di Assbb. "Stiamo attraversando trasformazioni multiple, oltre alla crisi terribile del conflitto russo-ucraino, come l'avvento dell'open finance: serve un modo rivoluzionario di ripensare la competitivita' e contano gli investimenti in tecnologia e i dati", ha affermato Padoan, aggiungendo che "le banche devono cambiare, collegarsi alle Fintech e creare nuovi 'animali finanziari'. Le banche italiane ed europee oggi devono competere con i player americani e asiatici le cui istituzioni finanziarie sono di dimensioni molto piu' grandi e ci sono le big tech; noi in Europa dobbiamo seguire il modello del business dei dati e diventare piu' Fintech. Serve una grande visione strategica". "Le banche sono pronte a rispondere al cambiamento, ma non possono essere lasciate sole a guidare il processo di transizione, in cui e' fondamentale il ruolo delle istituzioni, che devono definire adeguate politiche di bilancio, industriali e misure che gestiscano impatti economici e sociali della transizione", ha aggiunto Giovanni Sabatini, direttore generale dell'Abi. "L'innovazione assume una forma sempre piu' digitale e da' grande possibilita' di crescita per le imprese. Le reti digitali facilitano economie di scala per servizi di qualita' e i dati diventano una risorsa chiave per l'innovazione della rete digitale". Oltre a quello tecnologico, altro tema fondamentale e' legato alla sostenibilita', che oggi "non e' un'opzione ma, in qualche modo, condiziona e indirizza tutto il processo di investimento. Il tema nasce da numeri e dall'evidenza: oggi non si puo' piu' vendere un prodotto se non ha caratteristiche Esg" ha sottolineato Ugo Loeser, Ceo di Arca Fondi Sgr. "Pictet e' stato fra i primi operatori a puntare sulla sostenibilita', che insieme alla tecnologia e' la sfida principale" ha confermato Alessandra Losito, direttrice generale di Pictet Wealth Management Italia, intervenuta al Global Banking Forum insieme a Lorenzo Macchi, partner e head of banking di Kpmg, che ha sostenuto come "la sfida sulla sostenibilita' non viene impattata dal conflitto russo-ucraino". La crisi energetica e gli effetti della guerra sono stati al centro delle riflessioni

di Gian Maria Milesi Ferretti, senior fellow The Brookings Institution e Gregorio De Felice capo economista di Intesa Sanpaolo, che ha riportato i dati sulla crescita italiana: "la previsione per la crescita economica dell'Italia si aggira intorno al +3% per quest'anno, rispetto al +4,3% stimato prima del conflitto russo-ucraino, e al +1,6% nel 2023 (rispetto al 2,4%)". La tavola rotonda sulla trasformazione digitale ha chiuso il Global Banking Forum, con una panoramica su nuovi concorrenti, nuovi processi e nuovi strumenti, su cui si sono confrontati Massimo Doris, amministratore delegato di Banca Mediolanum, Frederik Geertman, amministratore delegato Banca Ifis, Roberto Nicastro, presidente di AideXa, Paolo Zaccardi amministratore delegato Fabrick Gruppo Sella e il professor Marco Giorgino del Politecnico di Milano. Per Giorgino "la vera sfida per gli operatori e' gestire una complessita' sempre piu' ampia dando soluzioni sempre piu' semplici ai clienti". Una sfida che si vince anche "con la capacita' di attrarre, motivare e trattenere i talenti" come ha sottolineato Nicastro e con l'aiuto della tecnologia. "Noi avevamo investito in un'ottima piattaforma tecnologica e per la formazione dei family banker, avevamo investito nella digitalizzazione dei processi per i contratti, anche per quelli che vedevano l'impegno della persona. A fatica eravamo arrivati al 60% dei contratti firmato in digitale, poi la pandemia ha fatto schizzare questa soglia al 96-97% con il lockdown. Ora siamo tornati in mobilita' e la percentuale e' scesa all'80%, ma non e' mai andata sotto questa percentuale. Significa che le persone hanno imparato e apprezzato a usare i sistemi digitali, con grande vantaggio della rapidita' di esecuzione e con una riduzione degli errori di compilazione dei contratti anche se gli istituti tradizionali in grado di evolversi saranno ancora centrali in futuro" ha raccontato Massimo Doris.

---

Online

16 aprile 2022

**Trend-online.com**

<https://www.trend-online.com/pensioni-lavoro/trova-lavoro-offerte-curriculum/>

## **Trova lavoro subito rispondendo ad una di queste offerte!**

*Sapevate che i disoccupati sono "a maggior rischio di ammalarsi e di morire prima" rispetto a chi lavora? Lo ha stabilito in uno studio il capo dell'Istituto di psicologia medica, Elmar Brähler. Questa brutta notizia si va a sommare alle durissime difficoltà economiche che chi è senza lavoro deve affrontare in questo periodo di inflazione. Leggi l'articolo e trova lavoro grazie ad una delle offerte seguenti, selezionate da noi.*

Sapevate che i disoccupati sono "a maggior rischio di ammalarsi e di morire prima" rispetto a chi lavora? Lo ha stabilito in uno studio il capo dell'Istituto di psicologia medica, Elmar Brähler.

Le cause alla base della malattia e della successiva morte prematura dei disoccupati sono: la depressione, l'alcolismo, dipendenza da medicinali, pressione alta, diabete, sedentarietà. Tutto questo comporta, la maggior parte delle volte, una morte per arresto cardiaco.

Secondo lo studio del dottor Brähle, queste malattie sono "molto più comuni tra i disoccupati che tra le persone che hanno un lavoro. Statisticamente, le persone che sono disoccupate da più di due anni hanno anche un rischio di morte quattro volte più alto di chi lavora", ha affermato Brähler.

Insomma per evitare queste nefaste conseguenze, oltre alla necessità impellente di soddisfare i propri bisogni primari e secondari, trovare un lavoro è indispensabile. Ecco perché in questo articolo abbiamo raccolto alcune delle più recenti offerte di lavoro. Trova quella che fa per te!

Invia il tuo curriculum e trova lavoro come Oss e infermiere

Hai studiato e fatto esperienza come Oss o infermiere? Allora puoi trovare la tua opportunità di lavoro con le strutture di cura per anziani, Sereni Orizzonti. L'azienda, infatti, sta assumendo urgentemente oss e infermieri per le nuove strutture in apertura il prossimo anno.

Sereni Orizzonti è una delle più importanti realtà sul territorio italiano nel settore delle residenze per la terza età. Si tratta di una delle prime tre aziende italiane in ambito residenze per la Terza Età.

Sereni Orizzonti è in procinto di aprire altre strutture entro i primi sei mesi del 2023, in queste zone: Piemonte (Borgo Ticino, San Gillio, La Loggia e Torrazza Piemonte), in Friuli-Venezia Giulia (Fontanafredda) e in Sardegna (Villacidro), oltre le 80 RSA già presenti in Italia.

L'azienda avrà bisogno, dunque, di almeno 300 risorse umane tra infermieri, fisioterapisti, oss e personale ausiliario. L'azienda conta già 3000 lavoratori sul territorio nazionale, ma è sempre in costante crescita.

Inviare il vostro curriculum vitae recandovi sul sito di Sereni Orizzonti e cliccando sulla voce "Lavora per Noi", oppure la seconda opzione è inviare direttamente il vostro cv, accompagnato da una lettera di presentazione, all'indirizzo e-mail ufficiale: [selezioni@sereniorizzonti.it](mailto:selezioni@sereniorizzonti.it).

Ricordate: nell'oggetto della mail dovrete specificare la provincia o la struttura (o più di una) per la quale desiderate candidarvi.

Trova lavoro subito come operatore ecologico a Milano!

Assunzioni a tempo indeterminato come operatori ecologici, anche nella bella Milano. La CEM spa, l'azienda che si occupa dei servizi ecologici ambientali nell'hinterland milanese, ha aperto un bando per assumere altri 15 operatori ecologici a tempo indeterminato.

Gli operatori ecologici che saranno assunti, avranno un contratto di 38 ore lavorative settimanali, percependo una retribuzione di 1.350 euro lordi al mese.

I compiti degli operatori ecologici riguarderanno la raccolta rifiuti, la pulizia delle strade e delle aree dei mercati e lo svuotamento dei cestini.

Per poter partecipare al bando e al concorso, i requisiti necessari da rispettare sono:

avere la maggiore età;

essere cittadini italiani o avere un regolare permesso di soggiorno;

non avere condanne penali;

possedere idoneità psicofisica per svolgere i propri compiti.

**Trova il lavoro dei tuoi sogni inviando il curriculum a Banca AideXa**

Banca AideXa, fintech bank con sede a Milano, assumerà ben 100 dipendenti entro la fine del 2022. Le skill ricercate sono tecnologiche (per il 40%) e digitali (35%), sviluppo software e analisi dei dati. Se vi ritrovate con le competenze ricercate, inviate il vostro curriculum a [info@aidexa.it](mailto:info@aidexa.it).

Online

22 aprile 2022

**Italia-informa.com**

<https://www.italia-informa.com/banca-aidexa-nicastro-intervista.aspx>

## **AideXa, la fintech dedicata a piccole e piccolissime imprese: intervista al presidente, Roberto Nicastro**

Una fintech nata nel 2020 e totalmente dedicata alle piccole e piccolissime imprese e alle Partite Iva. I vantaggi, le opportunità e le sfide di questa scelta, la spinta alla digitalizzazione e all'intelligenza artificiale, i vantaggi di essere una 'data driven' Company, l'operatività diventata piena con la concessione della licenza bancaria da parte della BCE, i progetti per il futuro. **Intervista a Roberto Nicastro, Presidente di Banca AideXa.**

Banca AideXa: intervista al presidente, Roberto Nicastro

**Malgrado continuo per oltre metà del Pil Italiano, le PMI non sono mai state davvero centrali nello sviluppo dell'attività bancaria. Ora però le cose sembrano cambiare e lo spazio del credito alle PMI si sta affollando con l'ingresso negli ultimi anni di diversi player. Dottor Nicastro, cosa distingue AideXa dagli altri operatori bancari per le PMI?** AideXa è esclusivamente ideata sulle piccole imprese e a loro completamente dedicata - in inglese si direbbe 'laser focused' - in particolare alle piccolissime imprese e sulle partite Iva. Forse questo è l'aspetto che maggiormente la differenzia anche dagli altri operatori entrati o che stanno entrando nel segmento PMI. Lo fa offrendo prodotti che si distinguono per semplicità e velocità. Nel credito, per esempio, diamo il sì o il no al cliente entro 20 minuti e senza burocrazia/scambi di carte e documenti, anziché nelle classiche 4-8 settimane.

**Il credito alle piccolissime imprese, alle partite Iva, è da anni un punto dolente dell'attività bancaria al punto che si parla della necessità di misure di 'inclusione' finanziaria. Ci spiega perché voi trovate in questa attività un'opportunità di business?**

Grazie alla tecnologia, all'uso della intelligenza artificiale e alla normativa PSD2 riusciamo a abbattere i costi unitari di istruzione della pratica creditizia e quindi a poter offrire in modo economico anche crediti da 15-30.000 euro. AideXa ha sviluppato uno scoring proprietario 'X Score', che usa oltre ai dati di bilancio anche e soprattutto i flussi di conto corrente per valutare il merito creditizio e che viene continuamente affinato con tecniche di 'machine learning'. È il nostro modo di garantire 'inclusione' finanziaria anche ai piccoli attori economici, che il modello tradizionale di banca basato sullo sportello non riesce più a soddisfare. L'approccio è di mercato, ma con forte orientamento a creare sostenibilità.

**Per prestare denaro occorre averlo o prenderlo a sua volta in prestito. Come si è mossa finora AideXa su questo fronte?**

AideXa che ha inizialmente raccolto del capitale azionario, in realtà quasi € 50 milioni di capitale azionario, da investitori di primo piano quali a esempio il Gruppo Generali, Banca Sella, Banca IFIS, ISA SpA o il Medio Credito Centrale, ha poi ottenuto piena licenza bancaria dalla BCE ed ora, essendo banca, può raccogliere depositi on line. A fine 2021 i depositi presso AideXa ammontavano già a € 60 milioni e crescono quotidianamente.

**La pandemia ha aumentato decisamente la propensione delle persone e dei piccolissimi imprenditori all'uso del digitale, ma è proprio vero che si possa fare a meno degli sportelli fisici nel servizio bancario?**

Sì. La disposizione al digitale è accelerata moltissimo con la pandemia, ma noi mettiamo a disposizione anche dei business banker in carne e ossa che sono pronti ad aiutare via via il cliente nell'interazione con AideXa. Inoltre collaboriamo sul territorio con agenti, mediatori creditizi e con i principali Consorzi Fidi proprio per assecondare l'adozione del digitale, ma senza forzare i tempi. Ci piace perseguire un 'Digitale Dolce'. Gli sportelli credo continuino a servire soprattutto per le aziende che debbono ancora gestire molta materialità fisica, come contante o effetti cartacei; mantengono ancora un certo ruolo per la gestione del risparmio, ma anche qui il digitale è destinato a soppiantare molta consulenza realizzata nelle agenzie e comunque è tema tangenziale per il mondo dei clienti imprenditori.

**Voi fate leva sulla normativa europea PSD2 e 'open banking', recepita nel nostro ordinamento ormai da tre anni. Che bilancio si può fare ad oggi?**

PSD2 ha aperto una nuova stagione dell'attività bancaria, che promuove la concorrenza a tutto beneficio del cliente, che offre la visibilità sui propri conti correnti e in cambio riceve molta più offerta di credito e nuovi finanziamenti. È una normativa fondamentale per supportare la crescita delle piccole imprese. Il bilancio non è ancora interamente positivo, perché troppo spesso alcune banche ad oggi non consentono un accesso sollecito alla fotografia dei conti correnti. Per il cliente è un danno; occorre magari ricorrere alla visione dei pdf degli estratti conto e aumentano i rischi di truffe.

**Cosa vuol dire essere una 'data-driven company'?**

Significa nascere azienda 'cloud native' come AideXa e svilupparsi con la forte consapevolezza dei dati come strumento di creazione di valore a beneficio dei clienti e degli stakeholders. Richiede competenze, soluzioni tecnologiche, capacità di governo dei dati e di gestione della privacy, necessita capacità di totale riservatezza e segretezza dei dati, anche a beneficio dei

nostri

partner.

**E cosa vuol dire lavorare in una 'data-driven-company'? Le vostre richieste di personale su LinkedIn sono spesso corrisposte da centinaia se non migliaia di curriculum, cosa motiva un ragazzo a lavorare in una start-up come AideXa?**

È anzitutto opportunità di imparare moltissime cose e di contribuire a un progetto che vuole creare valore per il sistema paese, focalizzandosi sul delicato e vulnerabile motore di crescita rappresentato dalle 7 milioni di piccole imprese. Siamo tra le pochissime aziende che hanno garantito la partecipazione a un programma di stock options a tutti i primi 60 AideXers, che sono poi la nostra più importante risorsa. Certo ci vuole disponibilità a lavorare molto sodo e accettare anche il po' di stress da 'montagne russe' che caratterizza i primi anni di una startup.

**Come è andato il primo anno pieno di operatività?**

Siamo molto contenti. AideXa ha i primi duemila clienti, che apprezzano molto il servizio come testimoniato dai punteggi di Trustpilot. Abbiamo avviato anche l'attività di raccolta, sviluppato come da programma lo score 'proprietario'. E dall'estate abbiamo ricevuto da BCE la piena licenza bancaria.

**Perché avete deciso di richiedere una licenza bancaria? Le fintech in realtà spesso si vantano di essere efficaci proprio perché non sono regolate.**

AideXa, anzi Banca AideXa, si occupa di credito e raccoglie depositi. Sono attività troppo delicate e importanti per essere realizzate in un ambito non regolato. I nostri clienti devono potersi fidare che governo aziendale e sistema dei controlli sono attentamente vigilati da Banca d'Italia.

**Quali sfide vedete nel prossimo futuro?**

Rimaniamo sempre concentrati sulle piccolissime imprese. Stiamo sviluppando nuovi prodotti di credito per le partite Iva. Nel prossimo futuro lanceremo anche il conto corrente solo per piccole imprese, un prodotto che si gestisce molto meglio nel contesto di banca.

**Come stanno reagendo le banche tradizionali all'attacco fintech?**

Le fintech stanno dimostrando i benefici di partire da zero, scevri dalle legacies informatiche, di sportelli o di competenze che condizionano le banche tradizionali. Per contro, le fintech partono senza clienti e la loro sfida di sviluppare base di clientela non è mai banale. Le reazioni delle banche sono molto eterogenee: c'è chi sceglie di provare a crescere di dimensione e chi si preoccupa di emanciparsi dalle legacies soprattutto informatiche, per aprirsi davvero alle opportunità della tecnologia. Nessuna grande banca al mondo, non solo in Italia, fa uso davvero prevalente di tecnologie cloud. Obiettivamente il terreno più produttivo è quello di sviluppare partnership tra banche e fintech, ma per essere efficace e non limitarsi a banali annunci pubblicitari (magari a mero beneficio dei consigli di amministrazione) ciò richiede un saper mettersi in gioco da parte della banca e una certa dose di empatia e costruttività da parte della fintech. Certo è che, quando la partnership funziona, poi non ce n'è davvero per nessuno.

**Offrite o pensate di offrire pacchetti di offerta specifici per i giovani imprenditori e giovani professionisti?**

Sì, il prossimo anno abbiamo in previsione di lanciare facilitazioni creditizie specificamente pensate per le start-up e per le imprenditrici donne.

**AIL MEGLIO DELLA SETTIMANA PER INVESTIRE LA TUA LIQUIDITÀ**

ALTROCONSUMO.IT/INVESTI

✓ IL MEGLIO DELLA SETTIMANA PER INVESTIRE LA TUA LIQUIDITÀ		
INVESTIRE 10.000 EURO PER 3 MESI		
<b>Conto deposito Findomestic</b> di Findomestic	1% lordo (0,74% netto)	Conto deposito libero. Paghi tu il bollo. Il tasso è dell'1% lordo annuo fino a 10.000 euro. Oltre è dello 0,5% lordo annuo. Per informazioni: <a href="https://www.findomestic.it/">https://www.findomestic.it/</a> .
<b>Conto Progetto</b> di Banca Progetto	1,25% lordo (0,93% netto)	Conto deposito libero in promozione per i nuovi clienti rimborsabile con un preavviso di 32 giorni; per questo, non lo indichiamo come prima scelta. Se puoi aspettare per questo arco di tempo prima di riavere il tuo denaro, puoi prenderlo in considerazione. Fino al 30/6/2022 sarà applicato un tasso promozionale dell'1,25% per i nuovi clienti che lo sottoscriveranno entro il 31/5/2022. Inoltre, fino al 31/12/2022 l'imposta di bollo sarà a carico della banca per tutti coloro che hanno sottoscritto il conto (completamento della procedura online e invio del primo bonifico) entro il 31/5/2022. Per info: <a href="https://www.bancaprogetto.it/prodotti/conto-progetto/">https://www.bancaprogetto.it/prodotti/conto-progetto/</a> o n° verde: 800/970.663.
INVESTIRE 25.000 EURO PER 6 MESI		
<b>Conto deposito X Risparmio vincolo a 6 mesi</b> di Banca Aidexa	0,7% lordo (0,52% netto)	Conto deposito vincolato. Minimo 1.000 euro. Fino al 31/12/2022 l'imposta di bollo sarà a carico della banca per tutti i clienti che hanno sottoscritto il conto entro il 30/12/2022. Eventuali svincoli parziali anticipati, salvo il rispetto dell'importo minimo, possono avvenire con un preavviso di 32 giorni con azzeramento degli interessi concordati sulla somma soggetta a vincolo. A ciascuna scadenza il vincolo si rinnova automaticamente in assenza di disdetta. Per info: <a href="https://www.aidexa.it/soluzioni/x-risparmio/">https://www.aidexa.it/soluzioni/x-risparmio/</a> oppure n° tel: 02/872.937.00.
<b>ViviConto Extra 6 mesi</b> di Vivibanca	0,85% lordo (0,63% netto)	Conto deposito vincolato. Minimo 1.000 euro. Non è possibile lo svincolo anticipato. Il bollo è a carico tuo. Per maggiori informazioni: <a href="https://vivi.banca.it/conto-deposito-vivivinto">https://vivi.banca.it/conto-deposito-vivivinto</a> , oppure 800/183.438.
INVESTIRE 25.000 EURO PER 12 MESI		
<b>Conto deposito X Risparmio vincolo a 12 mesi</b> di Banca Aidexa	1% lordo (0,74% netto)	Conto deposito vincolato. Minimo 1.000 euro. Fino al 31/12/2022 l'imposta di bollo sarà a carico della banca per tutti i clienti che hanno sottoscritto il conto entro il 30/12/2022. Eventuali svincoli parziali anticipati, salvo il rispetto dell'importo minimo, possono avvenire con un preavviso di 32 giorni con azzeramento degli interessi concordati sulla somma soggetta a vincolo. A ciascuna scadenza il vincolo si rinnova automaticamente in assenza di disdetta. Per info: <a href="https://www.aidexa.it/soluzioni/x-risparmio/">https://www.aidexa.it/soluzioni/x-risparmio/</a> oppure n° tel: 02/872.937.00.
<b>ViviConto Extra 12 mesi</b> di Vivibanca	1,05% lordo (0,78% netto)	Conto deposito vincolato. Minimo 1.000 euro. Non è possibile lo svincolo anticipato. Il bollo è a carico tuo. Per maggiori informazioni: <a href="https://vivi.banca.it/conto-deposito-vivivinto">https://vivi.banca.it/conto-deposito-vivivinto</a> , oppure 800/183.438.

La classifica, aggiornata al 22 aprile 2022. Per gli investimenti a 3 mesi sono considerati solo i conti deposito liberi o i conti correnti (non i vincolati). Qui <https://www.altroconsumo.it/investi/fiscali-e-legali/metodologia-at-time-notizie/2021/09/nuova-metodologia-conti-deposito> trovi tutti i dettagli sulla metodologia con cui, sul nostro sito, attribuiamo un giudizio di qualità. La lista completa di tutti i prodotti la trovi su [www.altroconsumo.it/investi/risparmiare/conti-deposito](http://www.altroconsumo.it/investi/risparmiare/conti-deposito). Le condizioni possono variare dopo la pubblicazione: per essere sempre aggiornato consulta il nostro sito. Se sei cliente di Banca Progetto e hai sottoscritto Conto Progetto ti segnaliamo il nuovo Conto Key e i suoi depositi vincolati: qui <https://bit.ly/3qCsVhJ> trovi un articolo dedicato.

✓ IL MEGLIO DELLA SETTIMANA PER INVESTIRE IN OBBLIGAZIONI								
INVESTIRE ATTRAVERSO FONDI E ETF								
Posta di portafoglio	Nome del prodotto	Tipo	Livello di rischio (1)	Codice Isin	Paga dividendi?	Quando ti paga i dividendi (2)	Prezzo	Devi comprare almeno...
Bond euro	Xtrackers II iBoxx Eurzn Gv Bd YP 1-3	Etf	2	LU0925589839	No	-	141,310 euro	1 quota
Bond alto rendimento euro	Amundi high yield liquid	Etf	4	LU1681040496	No	-	227,430 euro	1 quota
Bond corone norvegesi	Nordea 1 norwegian bond BP	Fondo	4*	LU0173781559	No	-	22,870 euro	50 euro
Bond corone svedesi	Nordea 1 swedish short term bond	Fondo	4*	LU0173785626	No	-	18,520 euro	50 euro
Titoli di Stato in dollari Usa	iShares \$ treasury 1-3y acc B	Etf	2*	IE00B3VWN179	No	-	101,680 euro	1 quota
Bond alto rendimento in dollari Usa	AXA WF US Dynamic HY bonds A	Fondo	4*	LU1105449950	No	-	148,840 usd	50 dollari (3)
Bond yen giapponesi	iShares \$ High Yield Corp Bond	Etf	4*	IE00B4PY7Y77	Si	Mag/Nov	88,810 euro	1 quota
Bond yuan cinesi	Ubs Japan Treasury 1-3y	Etf	4*	LU2098179695	No	-	8,427 euro	1 quota
Bond in real brasiliani	iShares China CNY Bond ucits	Etf	3*	IE00BYPC1H27	Si	Giu/Dic	5,148 euro	1 quota
Bond in real brasiliani	HSBC GIF Brazil Bond AC USD	Fondo	6*	LU0254978488	No	-	18,732 usd	1.050 euro
INVESTIRE ATTRAVERSO SINGOLI BOND								
Posta di portafoglio	Titolo	Cedola annua	Scadenza	Isin	Affidabilità	Prezzo	Rendimento (4)	Investimento minimo
Titoli di Stato in dollari Usa	Bei green bond	2,5%	15/10/2024	US298785GQ39	Eccellente	99,37	2,24%	927 euro
Titoli di Stato in dollari Usa	US Treasury	2,25%	15/11/2024	US912828G385	Ottima	98,58	2,34%	917 euro
Titoli di Stato in dollari Usa	Banca Mondiale (Birs)	2,5%	25/11/2024	US459058DX80	Eccellente	99,22	2,30%	924 euro
Bond in real brasiliani	Bers	5%	27/01/2025	XS2289828902	Eccellente	87,04	9,18%	924 euro
Bond in real brasiliani	Bei	4,75%	27/10/2025	XS2249882064	Eccellente	84,07	9,01%	859 euro

**Tipi:** acquisti Etf in Borsa tramite la tua banca come normali azioni. I fondi li acquisti per esempio su [www.fundstore.it](http://www.fundstore.it), [www.fondionline.it](http://www.fondionline.it) o [www.closetmedia.it](http://www.closetmedia.it). Fondi ed Etf non hanno scadenza, devi rivenderli per tornare in possesso del capitale investito. Il rendimento che realizzerai non può essere dunque conosciuto in anticipo, ma dipende dal prezzo di acquisto e di vendita. **Valuta:** usd: dollaro Usa. **Prezzo:** per gli Etf e i bond prezzo di Borsa al giovedì, per i fondi ultima quotazione di disponibile in Lipper. (1) Per fondi e Etf il rischio è espresso da un numero (da 1, meno rischioso, a 7, rischio massimo) che trovi nel KIID del prodotto; l'asterisco \* indica la presenza di un rischio di cambio. (2) Le date dei dividendi di Etf e fondi sono quelle in cui storicamente il prodotto ha pagato il dividendo: questo, comunque, potrà anche essere staccato in un mese diverso o addirittura non essere staccato affatto. (3) 50 dollari è il minimo richiesto se acquisti su [Investonline](http://Investonline). Questo fondo lo compri anche su [Fundstore](http://Fundstore), ma il minimo richiesto è di 100 dollari. Il prezzo è sempre in dollari. (4) Il rendimento è annuo ed è calcolato considerando non solo le tasse, ma anche commissioni bancarie dello 0,5%. L'investimento minimo tiene conto di rateo, tasse...

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato.

## Servizi digitali a misura di piccole imprese e professionisti

Dai prestiti bancari da attivare in pochi minuti online, alla gestione di tutte le attività di marketing e e-commerce per avere successo in rete, fino a servizi per gestire in modo semplice veloce adempienze burocratiche e fiscali, **si moltiplica l'offerta per aiutare piccole imprese e partite iva a ripartire.**

In un contesto di mercato in cui le PMI rappresentano la struttura portante del sistema produttivo italiano, contribuendo per il 41% all'intero fatturato generato in Italia e il 38% del valore aggiunto per il Paese è evidente come sia importante sostenere la crescita di queste imprese supportandole con servizi efficienti e adatti alla loro struttura. [1]

Spesso, tuttavia, le PMI e in particolare le micro imprese a carattere uni-nominale e i liberi professionisti dotati di partita IVA hanno difficoltà ad accedere ai servizi di cui hanno bisogno: accesso al credito per realizzare nuovi investimenti, strumenti digitali per non essere escluse dalla transizione digitale in atto e, soprattutto, non soccombere sotto il peso della burocrazia.

Aiutare questo genere di imprese nella loro strategia di crescita e nell'abbracciare le potenzialità di internet e delle nuove tecnologie, è la scommessa che alcuni player innovativi hanno colto con grande impegno e serietà, come **Banca AideXa**, la prima fintech italiana dedicata esclusivamente alle piccole e medie imprese – è nata con l'obiettivo di semplificare l'esperienza di accesso al credito degli imprenditori italiani grazie ad un approccio 100% digitale; **GoDaddy**, la società internazionale che supporta gli imprenditori di tutti i giorni in tutto il mondo fornendo tutto l'aiuto e gli strumenti necessari per avere successo online, dalla registrazione di domini Internet a soluzioni e servizi di e-commerce e marketing digitale e **Xolo**, il primo servizio 100% digitale che utilizza la tecnologia per consentire a chiunque in possesso di partita IVA di gestire comodamente online tutti gli obblighi e le scadenze fiscali e burocratiche, con il supporto di consulenti esperti a disposizione via chat, e-mail e telefono.

Queste aziende, ognuna nell'ambito di propria competenza, hanno capito come sfruttare al meglio le potenzialità delle nuove tecnologie, dell'intelligenza artificiale, dell'e-commerce, ecc. per offrire alle piccole imprese e ai liberi professionisti servizi accessibili direttamente online in maniera veloce ed efficiente per semplificare la vita degli imprenditori e consentire loro di focalizzarsi sul loro business. In particolare:

Sfruttando le opportunità dell'open banking, **Banca AideXa**, la fintech fondata da Roberto Nicastro e Federico Sforza, è in grado di semplificare l'accesso al credito per le micro-aziende, analizzando attraverso un algoritmo proprietario e con il consenso del cliente i flussi di cassa reali e lo storico degli ultimi 12 mesi per stabilirne l'affidabilità e la sostenibilità del business. Gli istituti bancari tradizionali, invece, nella maggior parte dei casi valutano richiedono dati di

bilancio, una solida storia creditizia o addirittura un business plan, per concedere loro un finanziamento, che viene concesso solo in rari casi.

Facendosi carico di un'esigenza di inclusione finanziaria importantissima soprattutto in questa fase di ripresa, Banca AideXa riesce grazie alla tecnologia e all'intelligenza artificiale a valutare in pochi minuti il livello di rischio o l'idoneità o meno al credito di un'impresa erogando eventualmente un prestito in sole 48 ore.

**GoDaddy** Inc. (NYSE: GDDY), che conta oltre 20 milioni di clienti in tutto il mondo, ha lanciato di recente [GoDaddy E-Store](#), una soluzione che permette a liberi professionisti e piccole imprese che non hanno particolari competenze tecniche la possibilità di creare un sito di e-commerce multilingua, scegliendo tra differenti layout disponibili, caricare un catalogo prodotti e relativo listino prezzi, gestire i tempi di consegna e abilitare il carrello con i più diffusi sistemi di pagamento in un ambiente completamente protetto. La soluzione permette inoltre ai clienti di vendere direttamente su Facebook e Instagram.

La pandemia ha accelerato la crescita dell'e-commerce in Italia e dimostrato come un sito con funzionalità di shopping online possa rappresentare un valido strumento per allargare la propria base clienti e un efficace strumento in una logica di business sempre più ordinata all'approccio multicanale.

GoDaddy aiuta inoltre piccole imprese e i professionisti a sviluppare e gestire campagne di digital marketing e di relazione con i clienti per consolidare la relazione clienti e prospect.

Infine **Xolo**, **la piattaforma digitale nata per semplificare la vita agli imprenditori autonomi** con l'obiettivo di alleggerire il carico di incombenze amministrative e burocratiche di liberi professionisti e ditte individuali. Con un **team di esperti in competenze contabili e fiscali basato in Italia**, Xolo unisce l'intelligenza artificiale, il machine learning e l'open banking in un portale semplice e intuitivo che consente a qualsiasi soggetto dotato di partita IVA di delegare la gestione amministrativa a un servizio trasparente e affidabile così da svolgere la propria attività con più flessibilità e maggior risparmio. Per chi non ne fosse già in possesso, inoltre, Xolo consente di aprire la partita IVA, sia come professionista che come ditta individuale, in modo completamente gratuito. Xolo è accreditata presso l'Agenzia delle Entrate e alla Camera di Commercio in Italia e serve attualmente 100.000 liberi professionisti in tutto il mondo. I suoi servizi comprendono: la gestione personalizzata della fatturazione e delle spese, la compilazione della dichiarazione dei redditi e il pagamento delle tasse e dell'IVA. Il tutto ad una tariffa di 24€/mese, versabile mensilmente e annullabile senza impegno.

## Banca AideXa: l'accesso al credito per le giovani aziende

Nuovi calcoli offrono nuovi risultati. Nuovi sistemi di scoring, quindi, offrono un nuovo modo di leggere e intendere i rischi di insolvenza. Secondo **Banca AideXa**, infatti, occorre partire da nuovi tipi di valutazione per arrivare ad un modo differente di valutare la sussistenza di un rischio di insolvenza, ma questo determina giocoforza anche **nuovi parametri di valutazione per l'accesso al credito**. Il che può cambiare notevolmente le cose, soprattutto per le startup e le aziende di giovane età.

### Giovani aziende e accesso al credito

Solitamente si considerano le nuove società come meno solide e maggiormente esposte al rischio di insolvenza rispetto a quelle che hanno alle spalle almeno 5 anni di vita. [Banca AideXa](#) introduce invece un nuovo regime, sul quale intende costruire nuove valutazioni aziendali:

*AideXa, grazie all'adozione di un modello di scoring innovativo e proprietario, ha rilevato le giovani società di capitali più dinamiche hanno un rischio di insolvenza minore del 5%: il nuovo approccio valutativo di Banca AideXa riesce infatti a cogliere il maggior dinamismo di queste imprese dal punto di vista del fatturato e del flusso di cassa. Con l'approccio transazionale di Banca AideXa (così definibile perché prende in considerazione aspetti dinamici dell'azienda, come le transazioni), che fa leva su Open Banking e la normativa europea PSD2 per analizzare i flussi di cassa in tempo reale, è possibile individuare come **le giovani società di capitali abbiano una crescita di fatturato del 16% maggiore rispetto alle imprese nate da più tempo**. Non solo: **anche il flusso di cassa medio, che indica la liquidità di cui dispone l'azienda, risulta maggiore**.*

Nel contesto di un mondo nuovo, con nuovi strumenti disponibili e nuovi profili aziendali di fronte, AideXa ritiene fondamentale mutare i parametri di giudizio fin qui utilizzati. Ciò determina modelli di scoring innovativi che differenziano notevolmente una banca come AideXa rispetto ai tradizionali istituti bancari. Spiega **Walter Rizzi**, Chief Data & Customer Engagement Officer di Banca AideXa: "Questa analisi ci aiuta a smantellare quei pregiudizi comuni alla maggior parte degli istituti creditizi che pensano che più una realtà sia piccola e nata da poco, più sia instabile. Con Banca AideXa ci siamo mossi in direzione opposta, indirizzando

*ogni sforzo su una comprensione dell'azienda il più dettagliata e aderente alla realtà possibile, valutandone il reale merito al di là della sua anzianità e dimensione".*

Il tutto con evidenti conseguenze in solido:

*Grazie al cambio di prospettiva nella valutazione del merito e a maggiori informazioni messe a disposizione dall'analisi di dati attraverso un algoritmo proprietario, Banca AideXa è in grado di stimare al ribasso la rischiosità delle giovani PMI, migliorarne in modo significativo l'accesso ai finanziamenti e supportare concretamente le loro iniziative imprenditoriali.*

Una srl qualsiasi [può sapere in soli 20 minuti se possa ottenere un prestito](#) tramite AideXa ed entro pochi giorni potrebbe ottenere fino a 300 mila euro. Una mano tesa di grande importanza nei confronti delle società di capitali, con copertura del fondo di garanzia per le PMI e senza alcuna penale per l'estinzione.

Questo articolo contiene link di affiliazione: acquisti o ordini effettuati tramite tali link permetteranno al nostro sito di ricevere una commissione.

---

Online

28 aprile 2022

**Startupmagazine.it**

<https://www.startupmagazine.it/banca-aidexa-il-merito-guidi-laccesso-al-credito-pmi-tra-due-e-cinque-anni-di-vita-piu-stabili-e-con-fatturati-superiori-del-16/>

## **Banca AideXa, il merito guida l'accesso al credito: PMI tra due e cinque anni di vita più stabili e con fatturati superiori del 16%**

Più merito ma minore accesso al credito. È lo scenario che ha tracciato Banca AideXa analizzando l'accesso ai finanziamenti da parte delle piccole e medie imprese con una storia compresa fra i due e cinque anni.

Dalla ricerca emerge che i modelli di rischio tradizionali tendono a penalizzare in modo significativo le società giovani quando accedono al credito, poiché sono considerate il 20% più a rischio di insolvenza rispetto a quelle con più di cinque anni di vita. AideXa, invece, grazie all'adozione di un modello di scoring innovativo e proprietario, ha rilevato le giovani società di capitali più dinamiche hanno un rischio di insolvenza minore del 5%: il nuovo approccio valutativo di Banca AideXa riesce infatti a cogliere il maggior dinamismo di queste imprese dal punto di vista del fatturato e del flusso di cassa. Con l'approccio transazionale di Banca AideXa (così definibile perché prende in considerazione aspetti dinamici dell'azienda, come le

transazioni), che fa leva su Open Banking e la normativa europea PSD2 per analizzare i flussi di cassa in tempo reale, è possibile individuare come le giovani società di capitali abbiano una crescita di fatturato del 16% maggiore rispetto alle imprese nate da più tempo. Non solo: anche il flusso di cassa medio, che indica la liquidità di cui dispone l'azienda, risulta maggiore.

Il flusso di cassa è proprio uno degli indicatori dinamici con cui Banca AideXa valuta il rischio di insolvenza delle imprese, differenziandosi dai più comuni e rigidi indicatori, come, per esempio, l'analisi del bilancio. Parametri, questi ultimi, che sono presi in considerazione dalle banche tradizionali per valutare il merito di accesso al credito, ma si tratta di un metodo che spesso tende ad avvantaggiare soltanto le imprese di lungo corso, a scapito di quelle con una storia creditizia recente, che per questo motivo si vedono precluso l'accesso al credito.

Il modello di scoring che rende possibile questa valorizzazione delle società giovani si chiama X Score, l'algoritmo di Banca AideXa che, basandosi sull'Open Banking e la normativa PSD2, riesce a definire un quadro dettagliato e aggiornato del reale stato di salute di un'impresa e a premiarne dunque il merito quando realmente opportuno.

"Questa analisi ci aiuta a smantellare quei pregiudizi comuni alla maggior parte degli istituti creditizi che pensano che più una realtà sia piccola e nata da poco, più sia instabile. Con Banca AideXa ci siamo mossi in direzione opposta, indirizzando ogni sforzo su una comprensione dell'azienda il più dettagliata e aderente alla realtà possibile, valutandone il reale merito al di là della sua anzianità e dimensione", ha dichiarato Walter Rizzi, Chief Data & Customer Engagement Officer di Banca AideXa.

In conclusione, i dati emersi fanno luce su una situazione creditizia italiana che merita sicuramente attenzione e azioni correttive e dimostrano come l'approccio innovativo di Banca AideXa sia un primo passo in questa direzione. Grazie al cambio di prospettiva nella valutazione del merito e a maggiori informazioni messe a disposizione dall'analisi di dati attraverso un algoritmo proprietario. Banca AideXa è in grado di stimare al ribasso la rischiosità delle giovani PMI, migliorarne in modo significativo l'accesso ai finanziamenti e supportare concretamente le loro iniziative imprenditoriali.

---

Online

28 aprile 2022

**Arenadigitale.it**

<https://www.startupmagazine.it/banca-aidexa-il-merito-guidi-laccesso-al-credito-pmi-tra-due-e-cinque-anni-di-vita-piu-stabili-e-con-fatturati-superiori-del-16/>

## **Banca AideXa: PMI tra due e cinque anni di vita più stabili e con fatturati superiori del 16%**

La fintech ha condotto un'analisi sulle società di capitali nate da meno di cinque anni, che secondo i modelli di rischio tradizionali sarebbero più soggette all'insolvenza. Grazie a indicatori dinamici, Banca AideXa ha dimostrato invece la loro affidabilità e capacità di crescita.

Più merito ma minore accesso al credito. È lo scenario che ha tracciato Banca AideXa analizzando l'accesso ai finanziamenti da parte delle piccole e medie imprese con una storia compresa fra i due e cinque anni.

Dalla ricerca emerge che i modelli di rischio tradizionali tendono a penalizzare in modo significativo le società giovani quando accedono al credito, poiché sono considerate il 20% più a rischio di insolvenza rispetto a quelle con più di cinque anni di vita.

AideXa, invece, grazie all'adozione di un modello di scoring innovativo e proprietario, ha rilevato che le giovani società di capitali più dinamiche hanno un rischio di insolvenza minore del 5%: il nuovo approccio valutativo di Banca AideXa riesce infatti a cogliere il maggior dinamismo di queste imprese dal punto di vista del fatturato e del flusso di cassa. Con l'approccio transazionale di Banca AideXa (così definibile perché prende in considerazione aspetti dinamici dell'azienda, come le transazioni), che fa leva su Open Banking e la normativa europea PSD2 per analizzare i flussi di cassa in tempo reale, è possibile individuare come le giovani società di capitali abbiano una crescita di fatturato del 16% maggiore rispetto alle imprese nate da più tempo. Non solo: anche il flusso di cassa medio, che indica la liquidità di cui dispone l'azienda, risulta maggiore.

Il flusso di cassa è proprio uno degli indicatori dinamici con cui Banca AideXa valuta il rischio di insolvenza delle imprese, differenziandosi dai più comuni e rigidi indicatori, come, per esempio, l'analisi del bilancio. Parametri, questi ultimi, che sono presi in considerazione dalle banche tradizionali per valutare il merito di accesso al credito, ma si tratta di un metodo che spesso tende ad avvantaggiare soltanto le imprese di lungo corso, a scapito di quelle con una storia creditizia recente, che per questo motivo si vedono precluso l'accesso al credito.

Il modello di scoring che rende possibile questa valorizzazione delle società giovani si chiama X Score, l'algoritmo di Banca AideXa che, basandosi sull'Open Banking e la normativa PSD2, riesce a definire un quadro dettagliato e aggiornato del reale stato di salute di un'impresa e a premiarne dunque il merito quando realmente opportuno. "Questa analisi ci aiuta a smantellare quei pregiudizi comuni alla maggior parte degli istituti creditizi che pensano che più una realtà sia piccola e nata da poco, più sia instabile. Con Banca AideXa ci siamo mossi in direzione opposta, indirizzando ogni sforzo su una comprensione dell'azienda il più dettagliata e aderente alla realtà possibile, valutandone il reale merito al di là della sua anzianità e dimensione", ha dichiarato Walter Rizzi, Chief Data & Customer Engagement Officer di Banca AideXa.

In conclusione, i dati emersi fanno luce su una situazione creditizia italiana che merita sicuramente attenzione e azioni correttive e dimostrano come l'approccio innovativo di Banca AideXa sia un primo passo in questa direzione. Grazie al cambio di prospettiva nella valutazione del merito e a maggiori informazioni messe a disposizione dall'analisi di dati attraverso un algoritmo proprietario, Banca AideXa è in grado di stimare al ribasso la rischiosità delle giovani PMI, migliorarne in modo significativo l'accesso ai finanziamenti e supportare concretamente le loro iniziative imprenditoriali.

## Banca AideXa, il merito guida l'accesso al credito

Più merito, ma minore accesso al credito. È questo lo scenario tracciato da un'indagine di Banca AideXa, l'istituto di credito italiano dedicato esclusivamente alle piccole e medie imprese e alle partite Iva. L'analisi è stata effettuata dopo aver analizzato l'accesso ai finanziamenti da parte delle piccole e medie imprese con una storia compresa fra i due e cinque anni. Dalla ricerca emerge che i modelli di rischio tradizionali tendono a penalizzare in modo significativo le società giovani quando accedono al credito, poiché sono considerate il 20% più a rischio di insolvenza rispetto a quelle con più di cinque anni di vita. AideXa, invece, grazie all'adozione di un modello di scoring innovativo e proprietario, ha rilevato che le giovani società di capitali più dinamiche hanno un rischio di insolvenza minore del 5%: il nuovo approccio valutativo di Banca AideXa riesce infatti a cogliere il maggior dinamismo di queste imprese dal punto di vista del fatturato e del flusso di cassa. Con l'approccio transazionale di Banca AideXa (così definibile perché prende in considerazione aspetti dinamici dell'azienda, come le transazioni), che fa leva su Open Banking e la normativa europea PSD2 per analizzare i flussi di cassa in tempo reale, è possibile individuare come le giovani società di capitali abbiano una crescita di fatturato del 16% maggiore rispetto alle imprese nate da più tempo. Non solo: anche il flusso di cassa medio, che indica la liquidità di cui dispone l'azienda, risulta maggiore.

Il flusso di cassa è proprio uno degli indicatori dinamici con cui Banca AideXa valuta il rischio di insolvenza delle imprese, differenziandosi dai più comuni e rigidi indicatori, come, per esempio, l'analisi del bilancio. Parametri, questi ultimi, che sono presi in considerazione dalle banche tradizionali per valutare il merito di accesso al credito, ma si tratta di un metodo che spesso tende ad avvantaggiare soltanto le imprese di lungo corso, a scapito di quelle con una storia creditizia recente, che per questo motivo si vedono precluso l'accesso al credito. Il modello di scoring che rende possibile questa valorizzazione delle società giovani si chiama X Score, l'algoritmo di Banca AideXa che, basandosi sull'Open Banking e la normativa PSD2, riesce a definire un quadro dettagliato e aggiornato del reale stato di salute di un'impresa e a premiarne dunque il merito quando realmente opportuno.

“Questa analisi - ha dichiarato Walter Rizzi, Chief Data & Customer Engagement Officer di Banca AideXa - ci aiuta a smantellare quei pregiudizi comuni alla maggior parte degli istituti creditizi che pensano che più una realtà sia piccola e nata da poco, più sia instabile. Con Banca AideXa ci siamo mossi in direzione opposta, indirizzando ogni sforzo su una comprensione dell'azienda il più dettagliata e aderente alla realtà possibile, valutandone il reale merito al di là della sua anzianità e dimensione”.

In conclusione, i dati emersi fanno luce su una situazione creditizia italiana che merita sicuramente attenzione e azioni correttive e dimostrano come l'approccio innovativo di Banca AideXa sia un primo passo in questa direzione. Grazie al cambio di prospettiva nella valutazione

del merito e a maggiori informazioni messe a disposizione dall'analisi di dati attraverso un algoritmo proprietario, Banca AideXa è in grado di stimare al ribasso la rischiosità delle giovani Pmi, migliorarne in modo significativo l'accesso ai finanziamenti e supportare concretamente le loro iniziative imprenditoriali.

---

Online

29 aprile 2022

**Aifi.it**

<https://aifi.it/it/private-capital-today/Pmi-tra-due-e-cinque-anni-di-vita-pi-stabili-e-con-fatturati-superiori-del-16-secondo-Aidexa>

## **Pmi tra due e cinque anni di vita più stabili e con fatturati superiori del 16%, secondo Aidexa**

*Per i modelli di rischio tradizionali invece queste aziende sarebbero più soggette all'insolvenza*

Banca Aidexa ha condotto un'analisi sulle pmi con una storia compresa fra i due e cinque anni, che secondo i modelli di rischio tradizionali sono considerate il 20% più soggette a insolvenza rispetto alle società più vecchie, scoprendo che invece sono più affidabili e hanno fatturati superiori. La fintech grazie all'adozione di un modello di scoring innovativo chiamato X Score e che si basa sull'open banking e la normativa Psd2 , ha rilevato che queste giovani società di capitali hanno un rischio di insolvenza minore del 5% e hanno una crescita di fatturato del 16% maggiore rispetto alle imprese nate da più tempo. Anche il flusso di cassa medio, che indica la liquidità di cui dispone l'azienda, risulta maggiore. Grazie al cambio di prospettiva nella valutazione del merito e a maggiori informazioni messe a disposizione dall'algoritmo proprietario, Banca Aidexa è in grado di stimare al ribasso la rischiosità delle giovani pmi, migliorandone così l'accesso ai finanziamenti e supportando le loro iniziative imprenditoriali.

---

Online

28 aprile 2022

**Simplybiz.eu**

## **Banca Aidexa: pmi giovani più affidabili in base a nuovo sistema di scoring**

Più merito ma minore accesso al credito. Si può così sintetizzare, secondo un'analisi di Banca Aidexa, la situazione delle piccole e medie imprese con una vita compresa fra i 2 e 5 anni: i modelli di rischio tradizionali tendono a penalizzare in modo significativo le società giovani quando accedono al credito, poiché sono considerate il 20% più a rischio di insolvenza rispetto a quelle con più di cinque anni di vita.

Si tratta però di un presupposto sbagliato secondo l'istituto di credito, che, ricorrendo a un modello di scoring differente, ha rilevato che le giovani società di capitali più dinamiche hanno un rischio di insolvenza minore del 5%. "Il nuovo approccio valutativo di Banca Aidexa riesce infatti a cogliere il maggior dinamismo di queste imprese dal punto di vista del fatturato e del flusso di cassa – si legge in un comunicato stampa -. Con l'approccio transazionale, così definibile perché prende in considerazione aspetti dinamici dell'azienda, come le transazioni, che fa leva sull'open banking e sulla normativa europea Psd2 per analizzare i flussi di cassa in tempo reale, è possibile individuare come le giovani società di capitali abbiano una crescita di fatturato del 16% maggiore rispetto alle imprese nate da più tempo. Non solo: anche il flusso di cassa medio, che indica la liquidità di cui dispone l'azienda, risulta maggiore".

Il flusso di cassa è proprio uno degli indicatori dinamici con cui Banca Aidexa valuta il rischio di insolvenza delle imprese, differenziandosi dai più comuni e rigidi indicatori, come, per esempio, l'analisi del bilancio. Parametri, questi ultimi, che sono presi in considerazione dalle banche tradizionali per valutare il merito di accesso al credito, ma si tratta di un metodo che spesso tende ad avvantaggiare soltanto le imprese di lungo corso, a scapito di quelle con una storia creditizia recente, che per questo motivo si vedono precluso l'accesso al credito.

Il modello di scoring che rende possibile questa valorizzazione delle società giovani si chiama X Score, l'algoritmo di Banca Aidexa che, basandosi sull'open banking e sulla normativa Psd2, riesce a definire un quadro dettagliato e aggiornato del reale stato di salute di un'impresa e a premiarne dunque il merito quando realmente opportuno. "Questa analisi ci aiuta a smantellare quei pregiudizi comuni alla maggior parte degli istituti creditizi che pensano che più una realtà sia piccola e nata da poco, più sia instabile. Con Banca Aidexa ci siamo mossi in direzione opposta, indirizzando ogni sforzo su una comprensione dell'azienda il più dettagliata e aderente alla realtà possibile, valutandone il reale merito al di là della sua anzianità e dimensione", ha dichiarato Walter Rizzi, chief data & customer engagement officer di Banca AideXa.

---

**Agenzia**

28 aprile 2022  
**MF DOW JONES**

## B.Aidexa: crescita fatturato giovani Pmi superiore al +16%

Banca Aidexa ha condotto un'analisi sulle società di capitali nate da meno di cinque anni, che secondo i modelli di rischio tradizionali sarebbero più soggette all'insolvenza. La banca infatti ha evidenziato come le giovani società di capitali abbiano una crescita di fatturato del 16% maggiore rispetto alle imprese nate da più tempo. Dalla ricerca, spiega una nota, emerge che i modelli di rischio tradizionali tendono a penalizzare in modo significativo le società giovani quando accedono al credito, poiché sono considerate il 20% più a rischio di insolvenza rispetto a quelle con più di cinque anni di vita. AideXa ha rilevato inoltre le giovani società di capitali più dinamiche hanno un rischio di insolvenza minore del 5%: il nuovo approccio valutativo di Banca AideXa riesce infatti a cogliere il maggior dinamismo di queste imprese dal punto di vista del fatturato e del flusso di cassa. Con l'approccio transazionale di Banca AideXa, che fa leva su Open Banking e la normativa europea Psd2 per analizzare i flussi di cassa in tempo reale, è possibile individuare come le giovani società di capitali abbiano una crescita di fatturato del 16% maggiore rispetto alle imprese nate da più tempo. Anche il flusso di cassa medio, che indica la liquidità di cui dispone l'azienda, risulta maggiore. Il flusso di cassa è proprio uno degli indicatori dinamici con cui Banca AideXa valuta il rischio di insolvenza delle imprese, differenziandosi dai più comuni e rigidi indicatori, come, per esempio, l'analisi del bilancio.

---

**Agenzia**

28 aprile 2022  
**Agenzia Nova**

Piu' merito ma minore accesso al credito. E' lo scenario che ha tracciato Banca AideXa analizzando l'accesso ai finanziamenti da parte delle piccole e medie imprese con una storia compresa fra i due e cinque anni. Dalla ricerca - si legge in una nota - emerge che i modelli di rischio tradizionali tendono a penalizzare in modo significativo le societa' giovani quando accedono al credito, poiche' sono considerate il 20 per cento piu' a rischio di insolvenza rispetto a quelle con piu' di cinque anni di vita. AideXa, invece, grazie all'adozione di un modello di scoring innovativo e proprietario, ha rilevato le giovani societa' di capitali piu' dinamiche hanno un rischio di insolvenza minore del 5 per cento: il nuovo approccio valutativo di Banca AideXa riesce infatti a cogliere il maggior dinamismo di queste imprese dal punto di vista del fatturato e del flusso di cassa. Con l'approccio transazionale di Banca AideXa (cosi' definibile perche' prende in considerazione aspetti dinamici dell'azienda, come le transazioni), che fa leva su Open Banking e la normativa europea PSD2 per analizzare i flussi di cassa in tempo reale, e' possibile individuare come le giovani societa' di capitali abbiano una crescita di fatturato del 16 per cento maggiore rispetto alle imprese nate da piu' tempo. Non solo: anche il flusso di cassa medio, che indica la liquidita' di cui dispone l'azienda, risulta maggiore. Il flusso di cassa e' proprio uno degli indicatori dinamici con cui Banca AideXa valuta il rischio di insolvenza delle imprese, differenziandosi dai piu' comuni e rigidi indicatori, come, per esempio, l'analisi del bilancio. Parametri, questi ultimi, che sono presi in considerazione dalle banche tradizionali per valutare il

merito di accesso al credito, ma si tratta di un metodo che spesso tende ad avvantaggiare soltanto le imprese di lungo corso, a scapito di quelle con una storia creditizia recente, che per questo motivo si vedono precluso l'accesso al credito. Il modello di scoring che rende possibile questa valorizzazione delle società giovani si chiama X Score, l'algoritmo di Banca AideXa che, basandosi sull'Open Banking e la normativa PSD2, riesce a definire un quadro dettagliato e aggiornato del reale stato di salute di un'impresa e a premiarne dunque il merito quando realmente opportuno. "Questa analisi ci aiuta a smantellare quei pregiudizi comuni alla maggior parte degli istituti creditizi che pensano che più una realtà sia piccola e nata da poco, più sia instabile. Con Banca AideXa ci siamo mossi in direzione opposta, indirizzando ogni sforzo su una comprensione dell'azienda il più dettagliata e aderente alla realtà possibile, valutandone il reale merito al di là della sua anzianità e dimensione", ha dichiarato Walter Rizzi, Chief Data & Customer Engagement Officer di Banca AideXa. In conclusione, i dati emersi fanno luce su una situazione creditizia italiana che merita sicuramente attenzione e azioni correttive e dimostrano come l'approccio innovativo di Banca AideXa sia un primo passo in questa direzione. Grazie al cambio di prospettiva nella valutazione del merito e a maggiori informazioni messe a disposizione dall'analisi di dati attraverso un algoritmo proprietario, Banca AideXa è in grado di stimare al ribasso la rischiosità delle giovani PMI, migliorarne in modo significativo l'accesso ai finanziamenti e supportare concretamente le loro iniziative imprenditoriali

---

Online

28 aprile 2022

**Ilsole24ore.com**

[https://www.ilsole24ore.com/art/finanza-digitale-misura-pmi-fintech-e-neobank-si-giocano-partita-AEaxRzUB?refresh\\_ce=1](https://www.ilsole24ore.com/art/finanza-digitale-misura-pmi-fintech-e-neobank-si-giocano-partita-AEaxRzUB?refresh_ce=1)

## Finanza digitale a misura di Pmi: fintech e neobank si giocano la partita

*Da illimity ad AideXa a Banca CF+, aumenta la concorrenza delle banche digitali focalizzate sui piccoli, senza contare le iniziative di scaleup straniere*

Afp Ascolta la versione audio dell'articolo L'ultimo botto della serie risale a un paio di mesi fa, quando Corrado Passera ha svelato ufficialmente i piani di B-ilty, ennesima creatura della grande famiglia di illimity, annunciata con un claim che non lascia dubbi: «La prima banca digitale pensata 100% per le piccole e medie imprese». L'idea, sulla carta, è semplice: intercettare le esigenze delle Pmi italiane alle prese con problematiche diffuse nell'accesso al credito e nel rapporto con le banche tradizionali e servirle completamente online e in cloud, senza sportelli ma con il supporto di consulenti in carne e ossa, oltre a un call center attivo in modalità 24/7. Lo stesso Passera, in sede di presentazione, ha confermato come B-ilty tragga ispirazione da Netflix e Spotify e come i cardini della propria offerta siano la totale dematerializzazione dei processi e costi certi. Nel canone mensile di 40 euro, dal quale si può recedere in qualsiasi momento, sono infatti comprese tutte le operazioni bancarie,

indipendentemente dal loro numero (bonifici istantanei inclusi), una carta bancomat e due carte di credito e tutti i servizi di home banking per un numero di utenti illimitato. Il vantaggio operativo per le Pmi e i loro amministratori? Ricalca quello assicurato da illimity ai clienti privati, e cioè quello di aggregare in un'unica piattaforma e in una sola applicazione (grazie alle aperture previste dalla Psd2) tutti i conti bancari aziendali, in modo da avere sempre una vista aggregata dei dati (saldo, movimenti e operazioni disposte) e la situazione del patrimonio finanziario a portata di mano. Una banca nella banca, insomma, con un piano di sviluppo decisamente ambizioso: portare sulla piattaforma 30mila piccole e medie imprese entro il 2025 e transare qualcosa come 3,7 miliardi di euro di business originato.

Alla porta delle piccole e medie imprese italiane - un bacino di oltre 200mila aziende, considerando un fatturato compreso tra i 2 e i 100 milioni di euro -, bussa da qualche settimana anche un'altra neonata challenger bank tricolore, nata in pancia a Credito Fondiario. Banca CF+, questo il nome di battesimo, propone soluzioni di finanziamento che spaziano dal factoring all'acquisto di crediti fiscali e si indirizzano in particolare a realtà con accesso limitato al sistema bancario tradizionale e in difficoltà. Altrettanto esplicito è anche l'obiettivo del piano industriale a cinque anni della nuova fintech, che punta a superare i 4 miliardi di euro di attivi in gestione e di conseguire target di efficienza e profittabilità tra i più alti del sistema bancario, con un cost income fissato al 42% e un Roae (Return on average equity) pari al 23%. Per battere una concorrenza sempre più nutrita, l'asso nella manica di Banca CF+, oltre alla tecnologia, è comune al mantra di tutte le banche digitali che hanno scommesso sulle Pmi: la velocità, nella risposta al bisogno di liquidità e nel processo di erogazione del credito.

Non viene meno a questo principio anche Banca AideXa, nata nel 2020 a valle di un round di finanziamento di 48 milioni di euro sottoscritto da investitori e business angels come Generali (tramite Ocorian Fund Management), Banca Sella, Banca Ifis e 360 Capital Partners e attiva anche nel campo dei servizi di conto deposito con un prodotto (X Risparmio) a basso rischio. Il suo motto è altrettanto facile da comprendere: semplificare l'esperienza di accesso al credito degli imprenditori italiani con un sistema di onboarding completamente digitale. Per tradurre in pratica questo concetto, la piattaforma riduce a pochi minuti i tempi di attesa per ricevere una proposta di finanziamento e, se l'operazione va a buon fine, alle 48 ore il timing per l'erogazione del prestito (i massimali arrivano a 100mila e 500mila euro) sul conto corrente dell'impresa, senza la necessità di firmare e caricare alcun documento cartaceo. Per garantire un tale livello di servizio, nel back-end di Banca AideXa operano tool di data analytics residenti in una piattaforma in cloud e tecnologie di intelligenza artificiale che valutano in pochi secondi il profilo creditizio di un'impresa o di un libero professionista, sfruttando le logiche dell'open banking e delle Api per mettere sotto la lente di ingrandimento le operazioni e i movimenti degli estratti conto degli ultimi 12 mesi.

Per ogni pratica si possono valutare fino a 10mila informazioni diverse, dai dati di bilancio alle transazioni effettuate in conto fino alle notizie online relative al settore di competenza. C'è chi definisce Revolut una "super app" finanziaria, proprio per la sua natura di piattaforma/ecosistema in grado di offrire più servizi digitali fra loro complementari per gestire il denaro e i flussi di cassa in modo più smart, strumenti di pagamento collegati (carte fisiche o anche virtuali) ovviamente compresi. Revolut Business, in particolare, è un conto corrente scalabile e flessibile che abbraccia soluzioni basic con zero costi fissi rivolti ai liberi professionisti (cui è garantito l'accesso ai servizi di deposito e cambio valute) e piani di abbonamento più strutturati (l'offerta Scale per le aziende, da 100 euro al mese) per realtà con team di più persone, un'ampia rete di clienti e fornitori e un elevato volume di transazioni di cui tenere traccia. Una soluzione molto simile alla precedente è infine Hype Business, conto che la joint venture paritetica tra Fabrick e illimity ha lanciato a febbraio a beneficio di ditte individuali

e liberi professionisti con partita Iva puntando sull'accoppiata semplicità/velocità per la gestione dei servizi di banking e sulla possibilità di attivare una polizza assicurativa su misura grazie ai prodotti, attivabili direttamente via app, messi a disposizione da provider specializzati (il primo della serie è il broker insurtech Lokky). I contendenti scesi in campo solo sul mercato italiano sono tanti - fra questi anche la francese Qonto e l'olandese Finom - ma guardando allo scenario futuribile le opportunità di crescita per le fintech sono enormi. In particolare Qonto ha raccolto 486 milioni di euro a inizio anno (a una valutazione da 4,4 miliardi), puntando sull'Italia, che è a oggi il secondo mercato per la fintech francese, che si focalizza su pmi e professionisti. Nell'ultimo anno, Qonto ha registrato una forte espansione in Italia dove è presente dal 2019, con una crescita dei clienti del 145% nel 2021 rispetto all'anno prima, con un fatturato quadruplicato. L'ambizione è arrivare a un milione di clienti in Europa entro il 2025 dai 220mila attuali, grazie anche all'Italia. La fetta dei servizi finanziari per le Pmi (se ne contano circa 24 milioni a livello UE) oggi appannaggio delle nuove imprese tech della finanza non supera il 3% e il mercato potenziale dei servizi bancari da aggredire vale qualche centinaio di miliardi di dollari.

---

Online

28 aprile 2022

**Ilsole24ore.com**

<https://www.ilsole24ore.com/art/il-fattore-ecosistema-avvicinare-pmi-credito-e-orientarle-scelta-AEIC35UB>

## **Il fattore ecosistema per avvicinare le Pmi al credito e orientarle nella scelta**

*Il fattore ecosistema per avvicinare le Pmi al credito e orientarle nella scelta Finanza. Tech e Change Capital sono realtà innovative che stanno sviluppando un modello di business di consulenza tra le varie soluzioni disponibili*

Accompagnare le piccole e medie imprese nel viaggio, spesso e volentieri lungo e farraginoso, verso i capitali necessari alla crescita e allo sviluppo è una promessa che fanno tutte o quasi le fintech, mettendo (spesso e volentieri) nel mirino le storture e le lentezze dei modelli che caratterizzano l'accesso al credito attraverso le banche tradizionali. C'è però modo e modo di raccontarlo e, soprattutto, c'è modo e modo di tradurre questa visione in soluzioni concrete. Ecco che si sviluppano nuovi modelli di business che puntano a orientare le imprese tra le diverse soluzioni sul mercato, una funzione che sta sviluppandosi in Italia con due realtà pur diverse, ma che insistono sulle stesse esigenze. Parliamo di fintech come Finanza.Tech e Change Capital. Prendiamo Finanza.tech, startup nata per idea di Nicola Occhinegro, un passato da consulente finanziario con la passione del rating, che ha sviluppato in house una piattaforma tecnologica per aiutarle a dialogare con banche, investitori e altri enti in modo rapido, semplice e flessibile. Oltre che sicuro. Innovare il concetto di consulenza in ambito finanziario non è un compito facile, vuoi per il retaggio di modelli stratificati che di digitale hanno poco, vuoi perché abbinare le capacità degli algoritmi non sono ancora state elette (in Italia almeno) a risorsa indispensabile per gestire tutto ciò che ruota intorno alla finanza aziendale. La soluzione che Finanza.Tech offre alle pmi italiane non si ferma a un motore intelligente che eroga prestiti in pochi giorni dopo aver valutato il merito creditizio (interrogando più banche dati ma anche la reputazione online) un sistema che miscela e integra un paniere esteso di servizi (rating

ovviamente compreso) con l'obiettivo primario della semplificazione dei processi. Detto che la valutazione automatica e in formato digitale del valore delle aziende è il primo gradino che la startup ha raggiunto avvalendosi della collaborazione di una software house specializzata nel settore banking, il suo focus si divide fra consulenza direzionale, digitalizzazione e intermediazione. A lavorare su questi tre filoni sono circa 30 persone (ripartite equamente fra figure informatiche ed esperti di finance e di business) fra il quartier generale di Salerno, dove opera il gruppo di analisi e di account management, e l'ufficio marketing e consulting di Milano. L'offerta di Finanza.Tech spazia da servizi consolidati per monetizzare i propri crediti fiscali in tempi velocissimi (24 ore) ad altri di prossima integrazione sulla piattaforma come un borsellino elettronico per il direct trading e strumenti per gestire operazioni di equity crowdfunding. Il modo di accompagnare le Pmi nell'universo dei servizi finanziari di Change Capital, fintech nata ad Arezzo nel 2019 dall'incontro fra i due fondatori, il Ceo Francesco Brami e il Cfo Tiziano Cetarini, è invece molto più pragmatico e si riflette nell'idea che ha ispirato la società sin dall'inizio: sostenere economicamente le piccole e medie imprese facilitandone l'accesso al credito e alla liquidità identificando (grazie a un algoritmo proprietario, CC Rank) gli strumenti più idonei per rispondere alle esigenze di imprenditori e Cfo. Iscritta all'Oam e partecipata al 9,99% da Banca Popolare di Cortona (entrata nel 2021 nell'azionariato della società a cui fa capo il brand Change Capital), la startup ha quindi reso scalabile un valore quantomai prezioso per le aziende in cerca di capitali in modo veloce, e cioè la possibilità di aggregare e selezionare la soluzione migliore all'interno di un'unica piattaforma digitale, pescando nel paniere dei servizi dei principali operatori del settore finanziario. I partner al momento operativi sono oltre 75 e fra questi vi sono nomi più che noti del panorama fintech nazionale come Credimi, October, Workinvoice, Banca AideXa e Illimity, specialisti del crowdfunding come Mamacrowd e realtà più istituzionali come Fidi Toscana, Artigiancassa, Fidit e Fider o data provider come Cerved o modefinance. I plus di Change Capital? Si va dalla capacità di indirizzare verso le soluzioni dei partner solo le piccole e medie imprese con i corretti requisiti (grazie alla precisione dell'algoritmo), operare a tutti gli effetti un soggetto di mediazione creditizia (per gestire servizi di invoice trading, reverse factoring, finanziamenti a medio-lungo termine, instant lending, crowdfunding), essere fisicamente al fianco dell'impresa (con un team di consulenti interni) nella fase finale del processo di finanziamento o nella valutazione delle soluzioni di finanza agevolata e altro ancora (in futuro c'è l'idea di aprire al mondo insurtech). Dal punto di vista tecnico, ciò che caratterizza Change Capital è l'intuitività della piattaforma: è infatti sufficiente inserire una partita Iva nel motore del portale per visualizzare in tempo reale una completa selezione di strumenti offerti dai partner e le probabilità di successo della richiesta per ogni singola opzione. Una volta confermato il proprio interesse, la Pmi viene contattata e accompagnata nella scelta dell'opzione che meglio risponde alle sue specifiche esigenze in fatto di tempi e costi fino all'erogazione della liquidità. Una realtà che non ha molti eguali in Italia, e di fatto ancora poco conosciuta alla grande platea delle Pmi, ma che sembra aver già trovato la strada maestra per affermarsi: oltre mille le imprese finanziate tramite la piattaforma, più di 100 milioni di euro intermediati, un fatturato che raddoppia anno su anno (dai circa 300mila euro del 2019 si sfiorerà quota 2,5 milioni quest'anno) e una media di oltre un migliaio di richieste processate ogni mese. Il tutto con un team di circa 50 professionisti e una visione "agile" dell'essere impresa.

## Banca AideXa, Xolo e GoDaddy: l'aiuto indispensabile per le piccole-medie imprese

Le **piccole-medie imprese** rappresentano la struttura portante del sistema produttivo italiano, contribuendo per il **41% all'intero fatturato generato** in Italia e il **38% del valore aggiunto per il Paese**. Per questo motivo è necessario sostenere la crescita di queste imprese supportandole con servizi efficienti e adatti alla loro struttura. Spesso, tuttavia, le PMI e in particolare le micro imprese a carattere uni-nominale e i liberi professionisti dotati di partita IVA **hanno difficoltà ad accedere ai servizi di cui hanno bisogno**. Alcune aziende italiane hanno quindi sfruttato questa necessità e hanno creato dei servizi innovativi per aiutare queste realtà. È il caso di imprese come **Banca AideXa, Xolo e GoDaddy**. Conosciamole meglio.

**Banca AideXa** è la prima **fintech italiana dedicata esclusivamente alle piccole e medie imprese**. È nata con l'obiettivo di **semplificare l'esperienza di accesso al credito degli imprenditori italiani** grazie ad un approccio 100% digitale. Fondata da **Roberto Nicastro e Federico Sforza**, è in grado di semplificare l'accesso al credito per le micro-aziende, analizzando attraverso un algoritmo proprietario e con il consenso del cliente i flussi di cassa reali e lo storico degli ultimi 12 mesi per stabilirne l'affidabilità e la sostenibilità del business.

Con 20 milioni di clienti in tutto il mondo, **GoDaddy** è il luogo dove le persone vengono per dare un nome alla loro idea, creare un sito web professionale, attirare clienti e gestire il loro lavoro. L'azienda ha lanciato di recente **GoDaddy E-Store**, una soluzione che permette a liberi professionisti e piccole imprese che non hanno particolari competenze tecniche la **possibilità di creare un sito di e-commerce multilingua**. I clienti potranno scegliere tra differenti layout disponibili, caricare un catalogo prodotti e relativo listino prezzi, gestire i tempi di consegna e abilitare il carrello con i più diffusi sistemi di pagamento in un ambiente completamente protetto. La soluzione permette inoltre ai clienti di vendere direttamente su Facebook e Instagram. Questo progetto è innovativo e indispensabile soprattutto dopo che il periodo della pandemia ha evidenziato l'importanza di un e-commerce funzionale.

**Xolo** è la piattaforma digitale dedicata ai liberi professionisti e ai piccoli imprenditori per alleggerire il carico delle pratiche amministrativo-burocratiche e delle dichiarazioni fiscali. **Grazie ad un portale semplice e intuitivo consente a qualsiasi soggetto dotato di partita IVA di delegare la gestione amministrativa a un servizio affidabile**. Questo gli permetterà di svolgere la propria attività con più flessibilità e maggior risparmio. Per chi non ne fosse già in possesso, inoltre, Xolo consente di aprire la partita IVA, sia come professionista che come ditta individuale, in modo completamente gratuito.