03/05/2022
Pag. 13 N.1461 - 2 maggio 2022

ALTROCONSUMO Finanza

IL MEGLIO DELLA SETTIMANA PER INVESTIRE LA TUA LIQUIDITÀ

INVESTIRE 10.000 EURO PER 3 MESI		
Conto deposito Findomestic 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: https://www.findomestic.it/.
Conto Progetto 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: https://www.bancaprogetto.it/prodotti/conto-progetto/ o n° verde: 800/970.663.
INVESTIRE 25.000 EURO PER 6 MESI		
Conto deposito X Risparmio vincolo a 6 mesi 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 svincolo. A ciascuna scadenza il vincolo si rinnova automaticamente in assenza di disdetta. Per info: https://www.aidexa.it/soluzioni/x-risparmio/ oppure n° tel: 02/872.937.00.
ViViConto Extra 6 mesi 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: https://vivibanca.it/conto-deposito-viviconto, oppure 800/183.438.
INVESTIRE 25.000 EURO PER 12 MESI		
Conto deposito X Risparmio vincolo a 12 mesi 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: https://www.aidexa.it/soluzioni/x-risparmio/ oppure n° tel: 02/872.937.00.
ViViConto Extra 12 mesi 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: https://vivibanca.it/conto-deposito-viviconto, oppure 800/183.438.

La classifica è aggiornata al 2 maggio 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/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. 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.

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

Online

3 maggio 2022
Economymagazine.it
https://www.economymagazine.it/servizi-digitali-per-pmi-e-professionisti-ecco-a-chi-rivolgersi/

Servizi digitali per Pmi e professionisti, ecco a chi rivolgersi

Prestiti bancari da attivare online, gestione delle attività di marketing ed e-commerce, servizi per gestire in modo semplice e veloce adempienze burocratiche e fiscali: aumenta 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,** 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 hanno colto alcuni player innovativi creando **servizi efficienti e adatti alla loro struttura**. È il caso di **Banca AideXa**, la fintech italiana 100% digitale per i **prestiti bancari a breve termine**; **GoDaddy**, l**a società internazionale per la registrazione di domini Internet**, soluzioni e servizi di e-commerce e marketing digitale e **Xolo**, il servizio 100% digitale che utilizza la tecnologia per consentire a chiunque in possesso **di partita IVA di gestire online tutti gli obblighi e le scadenze fiscali** e burocratiche.

Le sfide delle PMI in Italia

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. 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**.

Le potenzialità della tecnologia: credito, marketing e consulenza

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.

Banca AideXa, valutazioni e finanziamenti rapidi e affidabili

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, moltiplicare i canali di vendita

GoDaddy, 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.

Xolo, team di esperti contabili e fiscali

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 bankin**g 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.

Online

6 maggio 2022
Channeltech.it
https://www.channeltech.it/2022/05/06/accesso-al-credito-nuovi-servizi-digitali-a-misura-di-pmi-e-professionisti/

Accesso al credito, nuovi servizi digitali a misura di PMI e professionisti

Spesso le PMI, in particolare le microimprese a carattere uni-nominale e i liberi professionisti dotati di partita IVA, hanno difficoltà ad avvalersi di servizi di accesso al credito per realizzare nuovi investimenti, strumenti digitali per non essere esclusi dalla transizione digitale in atto e, soprattutto, non soccombere sotto il peso della burocrazia.

Servizi accessibili online in maniera veloce ed efficiente
Aiutare queste imprese nella loro strategia di crescita e nell'abbracciare le potenzialità di internet e delle nuove tecnologie. Questa è la scommessa che alcuni player innovativi hanno colto. Si tratta di aziende che, 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.

Per esempio Banca AideXa, sfruttando le opportunità dell'open banking 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. 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.

Un aiuto alle PMI per l'e-commerce e l'amministrazione
GoDaddy con la soluzione GoDaddy E-Store 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.

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 è 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 sia 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.

Online

6 maggio 2022
Startupmagazine.it
https://www.startupmagazine.it/banca-aidexa-nuovi-tassi-dinteresse-per-il-conto-deposito-x-risparmio/

Banca AideXa, nuovi tassi d'interesse per il conto deposito X Risparmio

X Risparmio, il conto deposito di Banca AideXa per i consumatori residenti in Italia, si conferma tra i più competitivi e vantaggiosi sul mercato. Dal 20 aprile sono cambiati i tassi d'interesse: i nuovi rendimenti lordi annui partono da 0,6% per i conti della durata di 3 mesi, 0,7% su 6 mesi, 1% su 12 mesi, 1,2% su 18 mesi fino ad arrivare all'1,4% per i depositi a 24 mesi.

Gli interessi vengono liquidati alla scadenza del periodo scelto in fase di sottoscrizione. Il deposito è vincolato, tuttavia il cliente può recedere dal contratto con un preavviso di 32 giorni.

Salvo diversa indicazione, il cliente ha la possibilità di rinnovare il conto a scadenza: in questo caso, la somma inizialmente depositata viene reinvestita, gli interessi invece vengono liquidati.

Il conto deposito X Risparmio, che è stato lanciato sul mercato a ottobre 2021, è nato per essere semplice e veloce: l'apertura è completamente online e richiede solamente un documento di identità e la tessera sanitaria. A seguito delle verifiche interne di Banca AideXa, il cliente deve effettuare un semplice bonifico corrispondente alla somma scelta inizialmente, tra 1.000€ e 100.000€. Lo stesso cliente può aprire più conti deposito a proprio nome, purché non si superi la somma complessiva di 100.000€.

Oltre a essere un conto a costo zero, senza spese per il cliente, X Risparmio è un prodotto a basso rischio e sicuro perché Banca AideXa aderisce al Fondo Interbancario di Tutela dei Depositi.

Online

12 maggio 2022
Investireoggi.it
https://www.investireoggi.it/risparmio/qual-e-il-miglior-conto-deposito-di-maggio-2022/

Qual è il miglior conto deposito di maggio 2022

Ecco qual è il miglior conto deposito del mese di maggio 2022.

Alla domanda qual è il **miglior conto deposito** di **maggio 2022** risponde Sostariffe con un'analisi. Ricordiamo che tale strumento è sia di risparmio che di investimento e permette di ricevere degli interessi senza rischi. Non c'è infatti la possibilità di perdere il capitale depositato. Il conto deposito è consigliato in particolar modo a chi ha liquidità in eccesso e vuole avere qualche piccolo interesse senza correre alcun pericolo. Nel caso in cui la banca in cui si ha il deposito dovesse fallire, infatti, il titolare del conto potrà avere un rimborso fino a massimo 100

mila euro a correntista. Tale somma è garantita dal Fondo Interbancario di Tutela dei Depositi. Non sarà invece possibile recuperare cifre più alte di 100 mila euro.

Quale scegliere tra i conti deposito a maggio

Il miglior **conto deposito di maggio** o i migliori conti depositi di maggio secondo l'analisi di *Sostariffe* sono quello **Aidexa** e **Webank.** Il primo è un deposito vincolato senza costi e sicuro al 100%. Quando il contratto scade, la cifra depositata torna al risparmiatore insieme agli interessi che maturano. Il tasso annuo lordo è fino all'1,40%, netto 1,04% ed il vincolo va da 3 mesi a massimo 24 mesi. Non c'è da sostenere alcuna spesa extra e l'imposta di bollo è a carico della banca. Con questo conto è possibile l'estinzione anticipata ma si perdono gli interessi che maturano. Inoltre come sottolinea *Sostariffe* non è necessario avere un conto corrente con la Banca Aidexa per aprire il conto.

Conto deposito, qual è il miglior di maggio 2022?

Sostariffe menziona come miglior conto deposito di maggio 2022 anche quello di **Webank.** Quest'ultimo però si può avere solo sottoscrivendo il conto Webank senza alcun costo in aggiunta.

Si può quindi scegliere tra linee vincolate a 9,12 o 18 mesi o libere ed il tasso annuo lordo è dello 0,10% mentre netto dello 0,07%. L'imposta di bollo è di 25,65 euro all'anno per un vincolo di 9 mesi e di 34,20 euro con un vincolo di 12 mesi. Inoltre di 51,30 euro per un vincolo di 18 mesi. Noi aggiungiamo che anche il conto deposito **Illimity Bank** è tra i migliori. È riservato a chi a un conto corrente Illimity ed offre un tasso lordo fino all'1,75% per60 mesi. Il capitale non è svincolabile e l'importo minimo da accantonare è di 1.000 euro mentre quello massimo di 3.000.00 euro. In ogni caso la regola per scegliere il miglior conto deposito è quella di effettuare una comparazione tra le offerte.

Online

13 maggio 2022
Teleborsa.it
https://www.teleborsa.it/News/2022/05/13/le-challenger-bank-alla-conquista-delle-pmi-121.html#.YoSkMqhByM9

Le challenger bank alla conquista delle PMI

Gli imprenditori, spesso insoddisfatti dei lunghi tempi di attesa per l'erogazione del credito da parte delle banche tradizionali, si rivolgono sempre di più alle cosiddette challenger bank, istituti che grazie a tecnologia, open banking e nuove competenze stanno acquisendo sempre più spazio nel settore finanziario

Dopo un'ondata di **challenger bank** rivolte al singolo consumatore, con un'offerta soprattutto di conti smart e light, sempre più banche e fintech hanno scelto di aggredire il segmento delle **Piccole e Medie Imprese (PMI)**, ai cui bisogni le banche tradizionali riescono a rispondere in molti casi in ritardo e in modo solo parziale. Se nella prima metà dello scorso decennio hanno visto infatti la luce colossi europei come N26 e Revolut, ma anche realtà italiane come Hype e Widiba, negli ultimi anni si è assistito al lancio di vere e proprie challenger bank per il segmento

PMI. Alcune frutto di startupper, altre nate come emanazione più o meno diretta di gruppi bancari e altre ancora emerse dal rilancio di istituti in crisi. Una challenger bank è una banca piccola e nata da poco, che mira a **competere direttamente - o sfidare - le banche tradizionali** utilizzando **strumenti tecnologici e processi innovativi**. Molte di esse si sono allontanate dall'attività bancaria in filiale e operano esclusivamente online o tramite app. Se si guarda al contesto italiano, è possibile notare come ognuna delle maggiori challenger bank rivolte alle PMI abbia scelto di focalizzarsi su uno o più segmenti come la cessione del quinto (IBL Banca, Vivibanca), il leasing (BPL), il factoring (**Banca Sistema**), la gestione dei crediti in sofferenza (**Banca Ifis**, **illimity**, Gardant, Guber) e i prestiti (Banca CF+, Banca AideXa, Banca Progetto, Solution Bank).

La necessità di velocità e agilità

Tutte partono da bisogni insoddisfatti delle imprese. Un recente report realizzato da PwC e Banca CF+ ha calcolato che nei dieci anni che hanno preceduto la pandemia il credito bancario alle PMI italiane (che rappresenta il 20% degli impieghi complessivi alle aziende non finanziarie) si è ridotto di circa 40 miliardi, passando dai 210 miliardi del 2010 ai 171 miliardi del 2019 e registrando così una contrazione del 20%. Le challenger bank sono così partite dai problemi di un processo industriale - in questo caso quello creditizio - e hanno tentato di ottimizzarlo **senza avere legacy alle spalle** e con la tecnologia. Proprio quest'ultimo aspetto è stato essenziale, se si pensa che con l'open banking e altre fonti informative gli istituti innovativi possono migliorare la valutazione creditizia e tagliare i tempi di erogazione delle risorse. "La valutazione di credito oggi si basa sul set informativo base - bilanci, informazioni aziendali, centrale dei rischi - mentre con l'open banking si arriva ad avere accesso a un set informativo più ampio e dettagliato - estratti dei conti correnti, cassetto fiscale, magazzino, ordini - e si capisce meglio come funziona l'azienda stessa. Questo set informativo viene affiancato a quello storico per creare dei modelli di valutazione nuovi, che vengono migliorati continuamente", racconta **Iacopo De Francisco, amministratore delegato di Banca CF+**.

Nata dall'esperienza di Credito Fondiario, che nel 2021 si è separato in due società con Gardant che si occupa di investimenti e gestione di crediti deteriorati, Banca CF+ ha cambiato pelle a febbraio 2022 e oggi offre diverse soluzioni specializzate di finanziamento: factoring, finanziamenti garantiti e non da MCC e SACE, acquisto di crediti fiscali. Banca CF+ si descrive come istituto tecnologicamente evoluto, ma crede che i professionisti che lavorano in banca siano ancora essenziali nei suoi processi, anche se devono avere competenze nuove rispetto a quelle dei classici bancari. "La nostra competenza core è **valutare il credito**, al di là della forma che assume poi il finanziamento - afferma De Francisco - Per far questo abbiamo bisogno di una competenza che hanno anche le grandi banche commerciali, che è quella di leggere un bilancio, valutare un settore o un progetto. Accanto a questo noi abbiamo anche la persona che riesce meglio a raccogliere, immagazzinare, elaborare e far fruttare i dati, per tirare fuori la migliore valutazione possibile. Questa sarà poi analizzata a sua volta da un professionista, perché ad oggi **non crediamo ancora in un modello di erogazione del credito completamente digitale**, ma nel mettere insieme il professionista della valutazione del credito con una base informativa migliore e più solida".

Il focus su un uso migliore dei dati è proprio anche di **Banca AideXa**, che ha sviluppato **XScore**: si tratta di un algoritmo proprietario che stabilisce l'affidabilità e la sostenibilità di un'azienda. "Utilizziamo diverse tecnologie, alcune delle quali tipiche dell'open banking, per analizzare i dati

in tempo reale di un'impresa - spiega l'**AD Federico Sforza** - Questo ci ha consentito di essere molto robusti nel merito creditizio, ma anche di essere inclusivi e aver potuto dare credito durante la pandemia a quei soggetti che venivano messi in black list durante i lockdown, come i ristoranti ad esempio. Al contrario delle banche tradizionali che usavano i bilanci, e quindi magari non veniva valutato il fatto che un ristorante si fosse orientato al delivery con prospettive positive".
Banca AideXa offre oggi essenzialmente tre soluzioni: finanziamenti X Instant (fino a 100.000 euro ottenibili in meno di 48 ore) e X Garantito (fino a 500.000 euro garantiti dallo Stato, erogati in pochi giorni) e il conto deposito X Risparmio, che offre tassi di interesse convenienti. Lanciata durante la pandemia e con licenza bancaria da poco meno di un anno, la banca stessa si è stupita dalla platea di imprese e imprenditori che trovano conveniente rivolgersi a un soggetto così disruptive. "Il nostro **cliente tipo ha circa 50 anni** e ci sono anche imprenditori di oltre 70 anni. Questo **ci ha stupito** perché essendo digitali ci aspettavano di rivolgerci a un target più giovane. Allo stesso tempo abbiamo tantissima di richiesta di startup, che ancora facciamo fatica a seguire, e c'è un segmento molto grosso, circa il 35%, che è rappresentato da aziende a guida femminile", spiega Sforza, che in passato ha ricoperto importanti ruoli in **Nexi** e **UniCredit**.

Gli assetti e i tratti comuni

Tratto comune di diverse challenger bank è il fatto che **raccolgono denaro presso i privati**, tipicamente tramite conti deposito, mettendolo poi a disposizione dei progetti imprenditoriali delle imprese italiane, a cui offrono accesso al credito. Altre **similitudini possono essere trovate nel loro assetto**. Molte di esse partono dal rilancio di un istituto dalla lunga tradizione e magari in difficoltà, dal sostegno di un fondo e da un management fatto di banchieri d'esperienza ma dotati di spirito d'avventura. Banca CF+ ha origine da un istituto di 120 anni, è controllata dal fondo Elliott e guidata da Iacopo De Francisco (ex Popolare di Viceza e BPM) e Panfilo Tarantelli (ex **Citi** e Schroders).

Solution Bank (ex Credito di Romagna) è stata rilanciata nel 2018 da SC Lowy, gruppo di Hong Kong fondato da ex banchieri di **Deutsche Bank** e Value Investment Group (Cargill), e impiega la tecnologia per migliorare la valutazione del credito alle aziende in situazioni complesse e di ristrutturazione. **Banca Progetto** è nata nel 2015 dal riassetto di Banca Popolare Lecchese da parte del fondo californiano Oaktree, ed è guidata da Paolo Fiorentino, ex amministratore delegato di Capitalia e **Banca Carige**. **Vivibanca** è nata nel 2017 dalla fusione tra Credito Salernitano e TerFinance, ed è specializzata nel credito alle famiglie attraverso la cessione del quinto ed altri prodotti correlati. Ciò è differente rispetto alle challenger bank italiane rivolte ai consumatori finali, che nella maggioranza dei casi sono costole di grandi gruppi: Isybank di **Intesa Sanpaolo**, Buddy Bank di **UniCredit**, Widiba di **MPS**, Hype di Banca Sella-**illimity**, Tinaba di **Banca Profilo**, Dots di **BPER** e Flowe di **Banca Mediolanum**, solo per citare le principali.

Ad aver spinto la crescita delle challenger bank rivolte alle PMI ha contribuito anche la situazione vissuta negli ultimi due anni, con una decisa spinta all'adozione del digitale nei rapporti di lavoro e nella vita più in generale. "La **pandemia** ha certamente accelerato sia lato clienti sia lato banche la trasformazione digitale - afferma **Anna Omarini, professoressa di Economia degli intermediari finanziari** presso l'Università Bocconi - La vera cartina di tornasole sarà però lo sviluppo ulteriore e più marcato dal "go digital" - trasformazione dell'ultimo miglio nella relazione banca-cliente - al "**be digital**" - quando saranno dapprima alcuni processi aziendali e a seguire anche i modelli di business che evolveranno".

Secondo l'esperta, "ci potrà essere un'ulteriore **spaccatura tra un banking "della quotidianità"** che non richiederà la filiale - pagamenti in primis - e un banking a maggiore valore aggiunto - consulenza, gestione rischi, ecc. - che per alcuni segmenti di mercato continuerà a basarsi sulla relazione personale, ma che già si osserva in parte in evoluzione in direzione di approcci ibridi".
Challenger bank rimane comunque un termine che comprende soggetti che hanno core business anche molto diversi tra loro e, inoltre, il divario tra domanda e offerta di servizi finanziari rivolti alle PMI potrebbe portare alla proliferazione di soggetti difficilmente classificabili come banche. "La PSD2 e l'accelerazione della digitalizzazione dei servizi per le imprese delle pubbliche amministrazioni fanno sì che oggi sia possibile approcciare le PMI non solo con i normali servizi bancari e di credito, ma in senso più ampio, in logica di servizio, offrendo loro un ecosistema di prodotti e servizi extra-finanziari, grazie a partner specializzati - afferma **Carlo Giugovaz, fondatore e CEO di Supernovae Labs**, il primo acceleratore di fintech per banche e assicurazioni in Italia - Con questa logica negli ultimi mesi si è assistito alla nascita in Italia di **Azimut** Marketplace e di b-ilty (Illimity) che, non a caso, non si definiscono più banche, ma marketplace che offrono, tra gli altri, servizi bancari".

L'evoluzione del settore

Nonostante il fermento del settore - Banca CF+ nei primi 100 giorni di operatività ha ricevuto richieste di credito superiori ai 2 miliardi, mentre Banca AideXa ha superato i 2.000 clienti - le quote di mercato delle challenger bank sono ancora limitate. "Siamo tutte realtà all'inizio di questo percorso di crescita e **non vedo un tema di competizione sul mercato**, che al 95-96% è nelle mani delle banche commerciali - afferma De Francisco - Inizieremo a dire che c'è bisogno di un consolidamento quando le challenger inizieranno ad avere complessivamente il 15-20% della quota di mercato e avranno erogato 20 miliardi di euro di credito. Per ora c'è spazio per tutti".

Questa visione è condivisa anche dall'AD di Banca AideXa, secondo il quale le grandi banche italiane sono ancora impegnate nel consolidamento tra loro, e solo in un secondo momento orienteranno lo sguardo agli istituti più nuovi. "Siccome molti operatori hanno il vantaggio di essere open e integrare soluzioni tech molto diverse, credo **una strada molto importante sia quella della collaborazione** - spiega Sforza - Le banche hanno una copertura territoriale e relazionale molto forte, oltre che un gran numero di clienti. Dall'altra parte le fintech hanno la possibilità di innovare molto più rapidamente, apprendere dai propri errori e sviluppare dei prodotti veramente su misura".
La strada della crescita non sarà comunque priva di insidie. Se da un lato le challenger bank hanno bisogno di capitali relativamente bassi per iniziare, dall'altro per scalare e consolidare il settore serve un passo diverso. Inoltre, i costi operativi più bassi e un time to market più veloce si scontrano con le loro risorse molto più elevate degli incumbent. "Nei prossimi anni, le banche sfidanti dovranno affrontare una maggiore concorrenza anche da parte della "**nuova ondata di fintech**" come l'embedded finance, il wealth management, ecc, e da **"non-bank corporate"** come **Amazon** o **Apple**, che possono guardare con più slancio al mondo dell'innovazione - aggiunge Giugovaz - Ci saranno più prodotti e servizi finanziari incorporati e offerte più personalizzate per creare un'esperienza olistica e senza soluzione di continuità per i clienti, il che può portare ad attrarne di nuovi e a convincere più segmenti a lasciare le loro banche tradizionali: sicuramente una delle principali preoccupazioni per le challenger".

E non è nemmeno detto che le challenger non finiscano per allargare la propria offerta verso segmenti più classici del settore. "In particolare all'estero, si osserva che alcune di queste si stanno strutturando con logiche di offerta molto più articolate e simili in termini di funzioni economiche alle banche retail tradizionali – fa notare Omarini - Certamente con **un "look and feel" e dunque strutture di business, differenti dal passato**".

Online

13 maggio 2022
Repubblica.it

https://finanza.repubblica.it/mobile/News/2022/05/13/le_challenger_bank_alla_conquista_delle_pmi-121/

Le challenger bank alla conquista delle PMI

Gli imprenditori, spesso insoddisfatti dei lunghi tempi di attesa per l'erogazione del credito da parte delle banche tradizionali, si rivolgono sempre di più alle cosiddette challenger bank, istituti che grazie a tecnologia, open banking e nuove competenze stanno acquisendo sempre più spazio nel settore finanziario

Dopo un'ondata di **challenger bank** rivolte al singolo consumatore, con un'offerta soprattutto di conti smart e light, sempre più banche e fintech hanno scelto di aggredire il segmento delle **Piccole e Medie Imprese (PMI)**, ai cui bisogni le banche tradizionali riescono a rispondere in molti casi in ritardo e in modo solo parziale. Se nella prima metà dello scorso decennio hanno visto infatti la luce colossi europei come N26 e Revolut, ma anche realtà italiane come Hype e Widiba, negli ultimi anni si è assistito al lancio di vere e proprie challenger bank per il segmento PMI. Alcune frutto di startupper, altre nate come emanazione più o meno diretta di gruppi bancari e altre ancora emerse dal rilancio di istituti in crisi. Una challenger bank è una banca piccola e nata da poco, che mira a **competere direttamente - o sfidare - le banche tradizionali** utilizzando **strumenti tecnologici e processi innovativi**. Molte di esse si sono allontanate dall'attività bancaria in filiale e operano esclusivamente online o tramite app. Se si guarda al contesto italiano, è possibile notare come ognuna delle maggiori challenger bank rivolte alle PMI abbia scelto di focalizzarsi su uno o più segmenti come la cessione del quinto (IBL Banca, Vivibanca), il leasing (BPL), il factoring (**Banca Sistema**), la gestione dei crediti in sofferenza (**Banca Ifis**, **illimity**, Gardant, Guber) e i prestiti (Banca CF+, Banca AideXa, Banca Progetto, Solution Bank).

La necessità di velocità e agilità

Tutte partono da bisogni insoddisfatti delle imprese. Un recente report realizzato da PwC e Banca CF+ ha calcolato che nei dieci anni che hanno preceduto la pandemia il credito bancario alle PMI italiane (che rappresenta il 20% degli impieghi complessivi alle aziende non finanziarie) si è ridotto di circa 40 miliardi, passando dai 210 miliardi del 2010 ai 171 miliardi del 2019 e registrando così una contrazione del 20%. Le challenger bank sono così partite dai problemi di un processo industriale - in questo caso quello creditizio - e hanno tentato di ottimizzarlo **senza avere legacy alle spalle** e con la tecnologia. Proprio quest'ultimo aspetto è stato essenziale, se si pensa che con l'open banking e altre fonti informative gli istituti innovativi possono migliorare

la valutazione creditizia e tagliare i tempi di erogazione delle risorse. "La valutazione di credito oggi si basa sul set informativo base - bilanci, informazioni aziendali, centrale dei rischi - mentre con l'open banking si arriva ad avere accesso a un set informativo più ampio e dettagliato - estratti dei conti correnti, cassetto fiscale, magazzino, ordini - e si capisce meglio come funziona l'azienda stessa. Questo set informativo viene affiancato a quello storico per creare dei modelli di valutazione nuovi, che vengono migliorati continuamente", racconta **Iacopo De Francisco, amministratore delegato di Banca CF+**.

Nata dall'esperienza di Credito Fondiario, che nel 2021 si è separato in due società con Gardant che si occupa di investimenti e gestione di crediti deteriorati, Banca CF+ ha cambiato pelle a febbraio 2022 e oggi offre diverse soluzioni specializzate di finanziamento: factoring, finanziamenti garantiti e non da MCC e SACE, acquisto di crediti fiscali. Banca CF+ si descrive come istituto tecnologicamente evoluto, ma crede che i professionisti che lavorano in banca siano ancora essenziali nei suoi processi, anche se devono avere competenze nuove rispetto a quelle dei classici bancari. "La nostra competenza core è **valutare il credito**, al di là della forma che assume poi il finanziamento - afferma De Francisco - Per far questo abbiamo bisogno di una competenza che hanno anche le grandi banche commerciali, che è quella di leggere un bilancio, valutare un settore o un progetto. Accanto a questo noi abbiamo anche la persona che riesce meglio a raccogliere, immagazzinare, elaborare e far fruttare i dati, per tirare fuori la migliore valutazione possibile. Questa sarà poi analizzata a sua volta da un professionista, perché ad oggi **non crediamo ancora in un modello di erogazione del credito completamente digitale**, ma nel mettere insieme il professionista della valutazione del credito con una base informativa migliore e più solida".

Il focus su un uso migliore dei dati è proprio anche di **Banca AideXa**, che ha sviluppato **XScore**: si tratta di un algoritmo proprietario che stabilisce l'affidabilità e la sostenibilità di un'azienda. "Utilizziamo diverse tecnologie, alcune delle quali tipiche dell'open banking, per analizzare i dati in tempo reale di un'impresa - spiega l'**AD Federico Sforza** - Questo ci ha consentito di essere molto robusti nel merito creditizio, ma anche di essere inclusivi e aver potuto dare credito durante la pandemia a quei soggetti che venivano messi in black list durante i lockdown, come i ristoranti ad esempio. Al contrario delle banche tradizionali che usavano i bilanci, e quindi magari non veniva valutato il fatto che un ristorante si fosse orientato al delivery con prospettive positive".
Banca AideXa offre oggi essenzialmente tre soluzioni: finanziamenti X Instant (fino a 100.000 euro ottenibili in meno di 48 ore) e X Garantito (fino a 500.000 euro garantiti dallo Stato, erogati in pochi giorni) e il conto deposito X Risparmio, che offre tassi di interesse convenienti. Lanciata durante la pandemia e con licenza bancaria da poco meno di un anno, la banca stessa si è stupita dalla platea di imprese e imprenditori che trovano conveniente rivolgersi a un soggetto così disruptive. "Il nostro **cliente tipo ha circa 50 anni** e ci sono anche imprenditori di oltre 70 anni. Questo **ci ha stupito** perché essendo digitali ci aspettavano di rivolgerci a un target più giovane. Allo stesso tempo abbiamo tantissima di richiesta di startup, che ancora facciamo fatica a seguire, e c'è un segmento molto grosso, circa il 35%, che è rappresentato da aziende a guida femminile", spiega Sforza, che in passato ha ricoperto importanti ruoli in **Nexi** e **UniCredit**.

Gli assetti e i tratti comuni

Tratto comune di diverse challenger bank è il fatto che **raccolgono denaro presso i privati**, tipicamente tramite conti deposito, mettendolo poi a disposizione dei progetti imprenditoriali

delle imprese italiane, a cui offrono accesso al credito. Altre **similitudini possono essere trovate nel loro assetto**. Molte di esse partono dal rilancio di un istituto dalla lunga tradizione e magari in difficoltà, dal sostegno di un fondo e da un management fatto di banchieri d'esperienza ma dotati di spirito d'avventura. Banca CF+ ha origine da un istituto di 120 anni, è controllata dal fondo Elliott e guidata da Iacopo De Francisco (ex Popolare di Viceza e BPM) e Panfilo Tarantelli (ex **Citi** e Schroders).

Solution Bank (ex Credito di Romagna) è stata rilanciata nel 2018 da SC Lowy, gruppo di Hong Kong fondato da ex banchieri di **Deutsche Bank** e Value Investment Group (Cargill), e impiega la tecnologia per migliorare la valutazione del credito alle aziende in situazioni complesse e di ristrutturazione. **Banca Progetto** è nata nel 2015 dal riassetto di Banca Popolare Lecchese da parte del fondo californiano Oaktree, ed è guidata da Paolo Fiorentino, ex amministratore delegato di Capitalia e **Banca Carige**. **Vivibanca** è nata nel 2017 dalla fusione tra Credito Salernitano e TerFinance, ed è specializzata nel credito alle famiglie attraverso la cessione del quinto ed altri prodotti correlati. Ciò è differente rispetto alle challenger bank italiane rivolte ai consumatori finali, che nella maggioranza dei casi sono costole di grandi gruppi: Isybank di **Intesa Sanpaolo**, Buddy Bank di **UniCredit**, Widiba di **MPS**, Hype di Banca Sella-**illimity**, Tinaba di **Banca Profilo**, Dots di **BPER** e Flowe di **Banca Mediolanum**, solo per citare le principali.

Ad aver spinto la crescita delle challenger bank rivolte alle PMI ha contribuito anche la situazione vissuta negli ultimi due anni, con una decisa spinta all'adozione del digitale nei rapporti di lavoro e nella vita più in generale. "La **pandemia** ha certamente accelerato sia lato clienti sia lato banche la trasformazione digitale - afferma **Anna Omarini, professoressa di Economia degli intermediari finanziari** presso l'Università Bocconi - La vera cartina di tornasole sarà però lo sviluppo ulteriore e più marcato dal "go digital" - trasformazione dell'ultimo miglio nella relazione banca-cliente - al "**be digital**" - quando saranno dapprima alcuni processi aziendali e a seguire anche i modelli di business che evolveranno".

Secondo l'esperta, "ci potrà essere un'ulteriore **spaccatura tra un banking "della quotidianità"** che non richiederà la filiale - pagamenti in primis - e un banking a maggiore valore aggiunto - consulenza, gestione rischi, ecc. - che per alcuni segmenti di mercato continuerà a basarsi sulla relazione personale, ma che già si osserva in parte in evoluzione in direzione di approcci ibridi".
Challenger bank rimane comunque un termine che comprende soggetti che hanno core business anche molto diversi tra loro e, inoltre, il divario tra domanda e offerta di servizi finanziari rivolti alle PMI potrebbe portare alla proliferazione di soggetti difficilmente classificabili come banche. "La PSD2 e l'accelerazione della digitalizzazione dei servizi per le imprese delle pubbliche amministrazioni fanno sì che oggi sia possibile approcciare le PMI non solo con i normali servizi bancari e di credito, ma in senso più ampio, in logica di servizio, offrendo loro un ecosistema di prodotti e servizi extra-finanziari, grazie a partner specializzati - afferma **Carlo Giugovaz, fondatore e CEO di Supernovae Labs**, il primo acceleratore di fintech per banche e assicurazioni in Italia - Con questa logica negli ultimi mesi si è assistito alla nascita in Italia di **Azimut** Marketplace e di b-ilty (Illimity) che, non a caso, non si definiscono più banche, ma marketplace che offrono, tra gli altri, servizi bancari".

L'evoluzione del settore

Nonostante il fermento del settore - Banca CF+ nei primi 100 giorni di operatività ha ricevuto

richieste di credito superiori ai 2 miliardi, mentre Banca AideXa ha superato i 2.000 clienti - le quote di mercato delle challenger bank sono ancora limitate. "Siamo tutte realtà all'inizio di questo percorso di crescita e **non vedo un tema di competizione sul mercato**, che al 95-96% è nelle mani delle banche commerciali - afferma De Francisco - Inizieremo a dire che c'è bisogno di un consolidamento quando le challenger inizieranno ad avere complessivamente il 15-20% della quota di mercato e avranno erogato 20 miliardi di euro di credito. Per ora c'è spazio per tutti".

Questa visione è condivisa anche dall'AD di Banca AideXa, secondo il quale le grandi banche italiane sono ancora impegnate nel consolidamento tra loro, e solo in un secondo momento orienteranno lo sguardo agli istituti più nuovi. "Siccome molti operatori hanno il vantaggio di essere open e integrare soluzioni tech molto diverse, credo **una strada molto importante sia quella della collaborazione** - spiega Sforza - Le banche hanno una copertura territoriale e relazionale molto forte, oltre che un gran numero di clienti. Dall'altra parte le fintech hanno la possibilità di innovare molto più rapidamente, apprendere dai propri errori e sviluppare dei prodotti veramente su misura".
La strada della crescita non sarà comunque priva di insidie. Se da un lato le challenger bank hanno bisogno di capitali relativamente bassi per iniziare, dall'altro per scalare e consolidare il settore serve un passo diverso. Inoltre, i costi operativi più bassi e un time to market più veloce si scontrano con le loro risorse molto più elevate degli incumbent. "Nei prossimi anni, le banche sfidanti dovranno affrontare una maggiore concorrenza anche da parte della "**nuova ondata di fintech**" come l'embedded finance, il wealth management, ecc, e da **"non-bank corporate"** come **Amazon** o **Apple**, che possono guardare con più slancio al mondo dell'innovazione - aggiunge Giugovaz - Ci saranno più prodotti e servizi finanziari incorporati e offerte più personalizzate per creare un'esperienza olistica e senza soluzione di continuità per i clienti, il che può portare ad attrarne di nuovi e a convincere più segmenti a lasciare le loro banche tradizionali: sicuramente una delle principali preoccupazioni per le challenger".

E non è nemmeno detto che le challenger non finiscano per allargare la propria offerta verso segmenti più classici del settore. "In particolare all'estero, si osserva che alcune di queste si stanno strutturando con logiche di offerta molto più articolate e simili in termini di funzioni economiche alle banche retail tradizionali – fa notare Omarini - Certamente con **un "look and feel" e dunque strutture di business, differenti dal passato**".

Online

13 maggio 2022
Lastampa.it
https://finanza.lastampa.it/News/2022/05/13/le-challenger-bank-alla-conquista-delle-pmi/MTIxXzIwMjItMDUtMTNfVExC

Le challenger bank alla conquista delle PMI

Gli imprenditori, spesso insoddisfatti dei lunghi tempi di attesa per l'erogazione del credito da parte delle banche tradizionali, si rivolgono sempre di più alle cosiddette challenger bank,

istituti che grazie a tecnologia, open banking e nuove competenze stanno acquisendo sempre più spazio nel settore finanziario

Dopo un'ondata di **challenger bank** rivolte al singolo consumatore, con un'offerta soprattutto di conti smart e light, sempre più banche e fintech hanno scelto di aggredire il segmento delle **Piccole e Medie Imprese (PMI)**, ai cui bisogni le banche tradizionali riescono a rispondere in molti casi in ritardo e in modo solo parziale. Se nella prima metà dello scorso decennio hanno visto infatti la luce colossi europei come N26 e Revolut, ma anche realtà italiane come Hype e Widiba, negli ultimi anni si è assistito al lancio di vere e proprie challenger bank per il segmento PMI. Alcune frutto di startupper, altre nate come emanazione più o meno diretta di gruppi bancari e altre ancora emerse dal rilancio di istituti in crisi. Una challenger bank è una banca piccola e nata da poco, che mira a **competere direttamente - o sfidare - le banche tradizionali** utilizzando **strumenti tecnologici e processi innovativi**. Molte di esse si sono allontanate dall'attività bancaria in filiale e operano esclusivamente online o tramite app. Se si guarda al contesto italiano, è possibile notare come ognuna delle maggiori challenger bank rivolte alle PMI abbia scelto di focalizzarsi su uno o più segmenti come la cessione del quinto (IBL Banca, Vivibanca), il leasing (BPL), il factoring (**Banca Sistema**), la gestione dei crediti in sofferenza (**Banca Ifis**, **illimity**, Gardant, Guber) e i prestiti (Banca CF+, Banca AideXa, Banca Progetto, Solution Bank).

La necessità di velocità e agilità

Tutte partono da bisogni insoddisfatti delle imprese. Un recente report realizzato da PwC e Banca CF+ ha calcolato che nei dieci anni che hanno preceduto la pandemia il credito bancario alle PMI italiane (che rappresenta il 20% degli impieghi complessivi alle aziende non finanziarie) si è ridotto di circa 40 miliardi, passando dai 210 miliardi del 2010 ai 171 miliardi del 2019 e registrando così una contrazione del 20%. Le challenger bank sono così partite dai problemi di un processo industriale - in questo caso quello creditizio - e hanno tentato di ottimizzarlo **senza avere legacy alle spalle** e con la tecnologia. Proprio quest'ultimo aspetto è stato essenziale, se si pensa che con l'open banking e altre fonti informative gli istituti innovativi possono migliorare la valutazione creditizia e tagliare i tempi di erogazione delle risorse. "La valutazione di credito oggi si basa sul set informativo base - bilanci, informazioni aziendali, centrale dei rischi - mentre con l'open banking si arriva ad avere accesso a un set informativo più ampio e dettagliato - estratti dei conti correnti, cassetto fiscale, magazzino, ordini - e si capisce meglio come funziona l'azienda stessa. Questo set informativo viene affiancato a quello storico per creare dei modelli di valutazione nuovi, che vengono migliorati continuamente", racconta **Iacopo De Francisco, amministratore delegato di Banca CF+**.

Nata dall'esperienza di Credito Fondiario, che nel 2021 si è separato in due società con Gardant che si occupa di investimenti e gestione di crediti deteriorati, Banca CF+ ha cambiato pelle a febbraio 2022 e oggi offre diverse soluzioni specializzate di finanziamento: factoring, finanziamenti garantiti e non da MCC e SACE, acquisto di crediti fiscali. Banca CF+ si descrive come istituto tecnologicamente evoluto, ma crede che i professionisti che lavorano in banca siano ancora essenziali nei suoi processi, anche se devono avere competenze nuove rispetto a quelle dei classici bancari. "La nostra competenza core è **valutare il credito**, al di là della forma che assume poi il finanziamento - afferma De Francisco - Per far questo abbiamo bisogno di una competenza che hanno anche le grandi banche commerciali, che è quella di leggere un bilancio, valutare un settore o un progetto. Accanto a questo noi abbiamo anche la persona che

riesce meglio a raccogliere, immagazzinare, elaborare e far fruttare i dati, per tirare fuori la migliore valutazione possibile. Questa sarà poi analizzata a sua volta da un professionista, perché ad oggi **non crediamo ancora in un modello di erogazione del credito completamente digitale**, ma nel mettere insieme il professionista della valutazione del credito con una base informativa migliore e più solida".

Il focus su un uso migliore dei dati è proprio anche di **Banca AideXa**, che ha sviluppato **XScore**: si tratta di un algoritmo proprietario che stabilisce l'affidabilità e la sostenibilità di un'azienda. "Utilizziamo diverse tecnologie, alcune delle quali tipiche dell'open banking, per analizzare i dati in tempo reale di un'impresa - spiega l'**AD Federico Sforza** - Questo ci ha consentito di essere molto robusti nel merito creditizio, ma anche di essere inclusivi e aver potuto dare credito durante la pandemia a quei soggetti che venivano messi in black list durante i lockdown, come i ristoranti ad esempio. Al contrario delle banche tradizionali che usavano i bilanci, e quindi magari non veniva valutato il fatto che un ristorante si fosse orientato al delivery con prospettive positive".
Banca AideXa offre oggi essenzialmente tre soluzioni: finanziamenti X Instant (fino a 100.000 euro ottenibili in meno di 48 ore) e X Garantito (fino a 500.000 euro garantiti dallo Stato, erogati in pochi giorni) e il conto deposito X Risparmio, che offre tassi di interesse convenienti. Lanciata durante la pandemia e con licenza bancaria da poco meno di un anno, la banca stessa si è stupita dalla platea di imprese e imprenditori che trovano conveniente rivolgersi a un soggetto così disruptive. "Il nostro **cliente tipo ha circa 50 anni** e ci sono anche imprenditori di oltre 70 anni. Questo **ci ha stupito** perché essendo digitali ci aspettavano di rivolgerci a un target più giovane. Allo stesso tempo abbiamo tantissima di richiesta di startup, che ancora facciamo fatica a seguire, e c'è un segmento molto grosso, circa il 35%, che è rappresentato da aziende a guida femminile", spiega Sforza, che in passato ha ricoperto importanti ruoli in **Nexi** e **UniCredit**.

Gli assetti e i tratti comuni

Tratto comune di diverse challenger bank è il fatto che **raccolgono denaro presso i privati**, tipicamente tramite conti deposito, mettendolo poi a disposizione dei progetti imprenditoriali delle imprese italiane, a cui offrono accesso al credito. Altre **similitudini possono essere trovate nel loro assetto**. Molte di esse partono dal rilancio di un istituto dalla lunga tradizione e magari in difficoltà, dal sostegno di un fondo e da un management fatto di banchieri d'esperienza ma dotati di spirito d'avventura. Banca CF+ ha origine da un istituto di 120 anni, è controllata dal fondo Elliott e guidata da Iacopo De Francisco (ex Popolare di Viceza e BPM) e Panfilo Tarantelli (ex **Citi** e Schroders).

Solution Bank (ex Credito di Romagna) è stata rilanciata nel 2018 da SC Lowy, gruppo di Hong Kong fondato da ex banchieri di **Deutsche Bank** e Value Investment Group (Cargill), e impiega la tecnologia per migliorare la valutazione del credito alle aziende in situazioni complesse e di ristrutturazione. **Banca Progetto** è nata nel 2015 dal riassetto di Banca Popolare Lecchese da parte del fondo californiano Oaktree, ed è guidata da Paolo Fiorentino, ex amministratore delegato di Capitalia e **Banca Carige**. **Vivibanca** è nata nel 2017 dalla fusione tra Credito Salernitano e TerFinance, ed è specializzata nel credito alle famiglie attraverso la cessione del quinto ed altri prodotti correlati. Ciò è differente rispetto alle challenger bank italiane rivolte ai consumatori finali, che nella maggioranza dei casi sono costole di grandi gruppi: Isybank di **Intesa Sanpaolo**, Buddy Bank di **UniCredit**, Widiba di **MPS**, Hype di Banca Sella-**illimity**, Tinaba di **Banca Profilo**, Dots di **BPER** e Flowe di **Banca Mediolanum**, solo per citare le principali.

Ad aver spinto la crescita delle challenger bank rivolte alle PMI ha contribuito anche la situazione vissuta negli ultimi due anni, con una decisa spinta all'adozione del digitale nei rapporti di lavoro e nella vita più in generale. "La **pandemia** ha certamente accelerato sia lato clienti sia lato banche la trasformazione digitale - afferma **Anna Omarini, professoressa di Economia degli intermediari finanziari** presso l'Università Bocconi - La vera cartina di tornasole sarà però lo sviluppo ulteriore e più marcato dal "go digital" - trasformazione dell'ultimo miglio nella relazione banca-cliente - al "**be digital**" - quando saranno dapprima alcuni processi aziendali e a seguire anche i modelli di business che evolveranno".

Secondo l'esperta, "ci potrà essere un'ulteriore **spaccatura tra un banking "della quotidianità"** che non richiederà la filiale - pagamenti in primis - e un banking a maggiore valore aggiunto - consulenza, gestione rischi, ecc. - che per alcuni segmenti di mercato continuerà a basarsi sulla relazione personale, ma che già si osserva in parte in evoluzione in direzione di approcci ibridi".
Challenger bank rimane comunque un termine che comprende soggetti che hanno core business anche molto diversi tra loro e, inoltre, il divario tra domanda e offerta di servizi finanziari rivolti alle PMI potrebbe portare alla proliferazione di soggetti difficilmente classificabili come banche. "La PSD2 e l'accelerazione della digitalizzazione dei servizi per le imprese delle pubbliche amministrazioni fanno sì che oggi sia possibile approcciare le PMI non solo con i normali servizi bancari e di credito, ma in senso più ampio, in logica di servizio, offrendo loro un ecosistema di prodotti e servizi extra-finanziari, grazie a partner specializzati - afferma **Carlo Giugovaz, fondatore e CEO di Supernovae Labs**, il primo acceleratore di fintech per banche e assicurazioni in Italia - Con questa logica negli ultimi mesi si è assistito alla nascita in Italia di **Azimut** Marketplace e di b-ilty (Illimity) che, non a caso, non si definiscono più banche, ma marketplace che offrono, tra gli altri, servizi bancari".

L'evoluzione del settore

Nonostante il fermento del settore - Banca CF+ nei primi 100 giorni di operatività ha ricevuto richieste di credito superiori ai 2 miliardi, mentre Banca AideXa ha superato i 2.000 clienti - le quote di mercato delle challenger bank sono ancora limitate. "Siamo tutte realtà all'inizio di questo percorso di crescita e **non vedo un tema di competizione sul mercato**, che al 95-96% è nelle mani delle banche commerciali - afferma De Francisco - Inizieremo a dire che c'è bisogno di un consolidamento quando le challenger inizieranno ad avere complessivamente il 15-20% della quota di mercato e avranno erogato 20 miliardi di euro di credito. Per ora c'è spazio per tutti".

Questa visione è condivisa anche dall'AD di Banca AideXa, secondo il quale le grandi banche italiane sono ancora impegnate nel consolidamento tra loro, e solo in un secondo momento orienteranno lo sguardo agli istituti più nuovi. "Siccome molti operatori hanno il vantaggio di essere open e integrare soluzioni tech molto diverse, credo **una strada molto importante sia quella della collaborazione** - spiega Sforza - Le banche hanno una copertura territoriale e relazionale molto forte, oltre che un gran numero di clienti. Dall'altra parte le fintech hanno la possibilità di innovare molto più rapidamente, apprendere dai propri errori e sviluppare dei prodotti veramente su misura".
La strada della crescita non sarà comunque priva di insidie. Se da un lato le challenger bank hanno bisogno di capitali relativamente bassi per iniziare, dall'altro per scalare e consolidare il

settore serve un passo diverso. Inoltre, i costi operativi più bassi e un time to market più veloce si scontrano con le loro risorse molto più elevate degli incumbent. "Nei prossimi anni, le banche sfidanti dovranno affrontare una maggiore concorrenza anche da parte della "**nuova ondata di fintech**" come l'embedded finance, il wealth management, ecc, e da **"non-bank corporate"** come **Amazon** o **Apple**, che possono guardare con più slancio al mondo dell'innovazione - aggiunge Giugovaz - Ci saranno più prodotti e servizi finanziari incorporati e offerte più personalizzate per creare un'esperienza olistica e senza soluzione di continuità per i clienti, il che può portare ad attrarne di nuovi e a convincere più segmenti a lasciare le loro banche tradizionali: sicuramente una delle principali preoccupazioni per le challenger".

E non è nemmeno detto che le challenger non finiscano per allargare la propria offerta verso segmenti più classici del settore. "In particolare all'estero, si osserva che alcune di queste si stanno strutturando con logiche di offerta molto più articolate e simili in termini di funzioni economiche alle banche retail tradizionali – fa notare Omarini - Certamente con **un "look and feel" e dunque strutture di business, differenti dal passato**".

Online

13 maggio 2022
Quifinanza.it
https://quifinanza.it/finanza/le-challenger-bank-alla-conquista-delle-pmi/647231/

Le challenger bank alla conquista delle PMI

Gli imprenditori, spesso insoddisfatti dei lunghi tempi di attesa per l'erogazione del credito da parte delle banche tradizionali, si rivolgono sempre di più alle cosiddette challenger bank, istituti che grazie a tecnologia, open banking e nuove competenze stanno acquisendo sempre più spazio nel settore finanziario

Dopo un'ondata di **challenger bank** rivolte al singolo consumatore, con un'offerta soprattutto di conti smart e light, sempre più banche e fintech hanno scelto di aggredire il segmento delle **Piccole e Medie Imprese (PMI)**, ai cui bisogni le banche tradizionali riescono a rispondere in molti casi in ritardo e in modo solo parziale. Se nella prima metà dello scorso decennio hanno visto infatti la luce colossi europei come N26 e Revolut, ma anche realtà italiane come Hype e Widiba, negli ultimi anni si è assistito al lancio di vere e proprie challenger bank per il segmento PMI. Alcune frutto di startupper, altre nate come emanazione più o meno diretta di gruppi bancari e altre ancora emerse dal rilancio di istituti in crisi. Una challenger bank è una banca piccola e nata da poco, che mira a **competere direttamente - o sfidare - le banche tradizionali** utilizzando **strumenti tecnologici e processi innovativi**. Molte di esse si sono allontanate dall'attività bancaria in filiale e operano esclusivamente online o tramite app. Se si guarda al contesto italiano, è possibile notare come ognuna delle maggiori challenger bank rivolte alle PMI abbia scelto di focalizzarsi su uno o più segmenti come la cessione del quinto (IBL Banca, Vivibanca), il leasing (BPL), il factoring (**Banca Sistema**), la gestione dei crediti in sofferenza (**Banca Ifis**, **illimity**, Gardant, Guber) e i prestiti (Banca CF+, Banca AideXa, Banca

Progetto, Solution Bank).

La necessità di velocità e agilità

Tutte partono da bisogni insoddisfatti delle imprese. Un recente report realizzato da PwC e Banca CF+ ha calcolato che nei dieci anni che hanno preceduto la pandemia il credito bancario alle PMI italiane (che rappresenta il 20% degli impieghi complessivi alle aziende non finanziarie) si è ridotto di circa 40 miliardi, passando dai 210 miliardi del 2010 ai 171 miliardi del 2019 e registrando così una contrazione del 20%. Le challenger bank sono così partite dai problemi di un processo industriale - in questo caso quello creditizio - e hanno tentato di ottimizzarlo **senza avere legacy alle spalle** e con la tecnologia. Proprio quest'ultimo aspetto è stato essenziale, se si pensa che con l'open banking e altre fonti informative gli istituti innovativi possono migliorare la valutazione creditizia e tagliare i tempi di erogazione delle risorse. "La valutazione di credito oggi si basa sul set informativo base - bilanci, informazioni aziendali, centrale dei rischi - mentre con l'open banking si arriva ad avere accesso a un set informativo più ampio e dettagliato - estratti dei conti correnti, cassetto fiscale, magazzino, ordini - e si capisce meglio come funziona l'azienda stessa. Questo set informativo viene affiancato a quello storico per creare dei modelli di valutazione nuovi, che vengono migliorati continuamente", racconta **Iacopo De Francisco, amministratore delegato di Banca CF+**.

Nata dall'esperienza di Credito Fondiario, che nel 2021 si è separato in due società con Gardant che si occupa di investimenti e gestione di crediti deteriorati, Banca CF+ ha cambiato pelle a febbraio 2022 e oggi offre diverse soluzioni specializzate di finanziamento: factoring, finanziamenti garantiti e non da MCC e SACE, acquisto di crediti fiscali. Banca CF+ si descrive come istituto tecnologicamente evoluto, ma crede che i professionisti che lavorano in banca siano ancora essenziali nei suoi processi, anche se devono avere competenze nuove rispetto a quelle dei classici bancari. "La nostra competenza core è **valutare il credito**, al di là della forma che assume poi il finanziamento - afferma De Francisco - Per far questo abbiamo bisogno di una competenza che hanno anche le grandi banche commerciali, che è quella di leggere un bilancio, valutare un settore o un progetto. Accanto a questo noi abbiamo anche la persona che riesce meglio a raccogliere, immagazzinare, elaborare e far fruttare i dati, per tirare fuori la migliore valutazione possibile. Questa sarà poi analizzata a sua volta da un professionista, perché ad oggi **non crediamo ancora in un modello di erogazione del credito completamente digitale**, ma nel mettere insieme il professionista della valutazione del credito con una base informativa migliore e più solida".

Il focus su un uso migliore dei dati è proprio anche di **Banca AideXa**, che ha sviluppato **XScore**: si tratta di un algoritmo proprietario che stabilisce l'affidabilità e la sostenibilità di un'azienda. "Utilizziamo diverse tecnologie, alcune delle quali tipiche dell'open banking, per analizzare i dati in tempo reale di un'impresa - spiega l'**AD Federico Sforza** - Questo ci ha consentito di essere molto robusti nel merito creditizio, ma anche di essere inclusivi e aver potuto dare credito durante la pandemia a quei soggetti che venivano messi in black list durante i lockdown, come i ristoranti ad esempio. Al contrario delle banche tradizionali che usavano i bilanci, e quindi magari non veniva valutato il fatto che un ristorante si fosse orientato al delivery con prospettive positive".
Banca AideXa offre oggi essenzialmente tre soluzioni: finanziamenti X Instant (fino a 100.000 euro ottenibili in meno di 48 ore) e X Garantito (fino a 500.000 euro garantiti dallo Stato, erogati in pochi giorni) e il conto deposito X Risparmio, che offre tassi di interesse convenienti. Lanciata

durante la pandemia e con licenza bancaria da poco meno di un anno, la banca stessa si è stupita dalla platea di imprese e imprenditori che trovano conveniente rivolgersi a un soggetto così disruptive. "Il nostro **cliente tipo ha circa 50 anni** e ci sono anche imprenditori di oltre 70 anni. Questo **ci ha stupito** perché essendo digitali ci aspettavano di rivolgerci a un target più giovane. Allo stesso tempo abbiamo tantissima di richiesta di startup, che ancora facciamo fatica a seguire, e c'è un segmento molto grosso, circa il 35%, che è rappresentato da aziende a guida femminile", spiega Sforza, che in passato ha ricoperto importanti ruoli in **Nexi** e **UniCredit**.

Gli assetti e i tratti comuni

Tratto comune di diverse challenger bank è il fatto che **raccolgono denaro presso i privati**, tipicamente tramite conti deposito, mettendolo poi a disposizione dei progetti imprenditoriali delle imprese italiane, a cui offrono accesso al credito. Altre **similitudini possono essere trovate nel loro assetto**. Molte di esse partono dal rilancio di un istituto dalla lunga tradizione e magari in difficoltà, dal sostegno di un fondo e da un management fatto di banchieri d'esperienza ma dotati di spirito d'avventura. Banca CF+ ha origine da un istituto di 120 anni, è controllata dal fondo Elliott e guidata da Iacopo De Francisco (ex Popolare di Viceza e BPM) e Panfilo Tarantelli (ex **Citi** e Schroders).

Solution Bank (ex Credito di Romagna) è stata rilanciata nel 2018 da SC Lowy, gruppo di Hong Kong fondato da ex banchieri di **Deutsche Bank** e Value Investment Group (Cargill), e impiega la tecnologia per migliorare la valutazione del credito alle aziende in situazioni complesse e di ristrutturazione. **Banca Progetto** è nata nel 2015 dal riassetto di Banca Popolare Lecchese da parte del fondo californiano Oaktree, ed è guidata da Paolo Fiorentino, ex amministratore delegato di Capitalia e **Banca Carige**. **Vivibanca** è nata nel 2017 dalla fusione tra Credito Salernitano e TerFinance, ed è specializzata nel credito alle famiglie attraverso la cessione del quinto ed altri prodotti correlati. Ciò è differente rispetto alle challenger bank italiane rivolte ai consumatori finali, che nella maggioranza dei casi sono costole di grandi gruppi: Isybank di **Intesa Sanpaolo**, Buddy Bank di **UniCredit**, Widiba di **MPS**, Hype di Banca Sella-**illimity**, Tinaba di **Banca Profilo**, Dots di **BPER** e Flowe di **Banca Mediolanum**, solo per citare le principali.

Ad aver spinto la crescita delle challenger bank rivolte alle PMI ha contribuito anche la situazione vissuta negli ultimi due anni, con una decisa spinta all'adozione del digitale nei rapporti di lavoro e nella vita più in generale. "La **pandemia** ha certamente accelerato sia lato clienti sia lato banche la trasformazione digitale - afferma **Anna Omarini, professoressa di Economia degli intermediari finanziari** presso l'Università Bocconi - La vera cartina di tornasole sarà però lo sviluppo ulteriore e più marcato dal "go digital" - trasformazione dell'ultimo miglio nella relazione banca-cliente - al "**be digital**" - quando saranno dapprima alcuni processi aziendali e a seguire anche i modelli di business che evolveranno".

Secondo l'esperta, "ci potrà essere un'ulteriore **spaccatura tra un banking "della quotidianità"** che non richiederà la filiale - pagamenti in primis - e un banking a maggiore valore aggiunto - consulenza, gestione rischi, ecc. - che per alcuni segmenti di mercato continuerà a basarsi sulla relazione personale, ma che già si osserva in parte in evoluzione in direzione di approcci ibridi".
Challenger bank rimane comunque un termine che comprende soggetti che hanno core business anche molto diversi tra loro e, inoltre, il divario tra domanda e offerta di servizi finanziari rivolti alle PMI potrebbe portare alla proliferazione di soggetti difficilmente

classificabili come banche. "La PSD2 e l'accelerazione della digitalizzazione dei servizi per le imprese delle pubbliche amministrazioni fanno sì che oggi sia possibile approcciare le PMI non solo con i normali servizi bancari e di credito, ma in senso più ampio, in logica di servizio, offrendo loro un ecosistema di prodotti e servizi extra-finanziari, grazie a partner specializzati - afferma **Carlo Giugovaz, fondatore e CEO di Supernovae Labs**, il primo acceleratore di fintech per banche e assicurazioni in Italia - Con questa logica negli ultimi mesi si è assistito alla nascita in Italia di **Azimut** Marketplace e di b-ilty (Illimity) che, non a caso, non si definiscono più banche, ma marketplace che offrono, tra gli altri, servizi bancari".

L'evoluzione del settore

Nonostante il fermento del settore - Banca CF+ nei primi 100 giorni di operatività ha ricevuto richieste di credito superiori ai 2 miliardi, mentre Banca AideXa ha superato i 2.000 clienti - le quote di mercato delle challenger bank sono ancora limitate. "Siamo tutte realtà all'inizio di questo percorso di crescita e **non vedo un tema di competizione sul mercato**, che al 95-96% è nelle mani delle banche commerciali - afferma De Francisco - Inizieremo a dire che c'è bisogno di un consolidamento quando le challenger inizieranno ad avere complessivamente il 15-20% della quota di mercato e avranno erogato 20 miliardi di euro di credito. Per ora c'è spazio per tutti".

Questa visione è condivisa anche dall'AD di Banca AideXa, secondo il quale le grandi banche italiane sono ancora impegnate nel consolidamento tra loro, e solo in un secondo momento orienteranno lo sguardo agli istituti più nuovi. "Siccome molti operatori hanno il vantaggio di essere open e integrare soluzioni tech molto diverse, credo **una strada molto importante sia quella della collaborazione** - spiega Sforza - Le banche hanno una copertura territoriale e relazionale molto forte, oltre che un gran numero di clienti. Dall'altra parte le fintech hanno la possibilità di innovare molto più rapidamente, apprendere dai propri errori e sviluppare dei prodotti veramente su misura".
La strada della crescita non sarà comunque priva di insidie. Se da un lato le challenger bank hanno bisogno di capitali relativamente bassi per iniziare, dall'altro per scalare e consolidare il settore serve un passo diverso. Inoltre, i costi operativi più bassi e un time to market più veloce si scontrano con le loro risorse molto più elevate degli incumbent. "Nei prossimi anni, le banche sfidanti dovranno affrontare una maggiore concorrenza anche da parte della "**nuova ondata di fintech**" come l'embedded finance, il wealth management, ecc, e da **"non-bank corporate"** come **Amazon** o **Apple**, che possono guardare con più slancio al mondo dell'innovazione - aggiunge Giugovaz - Ci saranno più prodotti e servizi finanziari incorporati e offerte più personalizzate per creare un'esperienza olistica e senza soluzione di continuità per i clienti, il che può portare ad attrarne di nuovi e a convincere più segmenti a lasciare le loro banche tradizionali: sicuramente una delle principali preoccupazioni per le challenger".

E non è nemmeno detto che le challenger non finiscano per allargare la propria offerta verso segmenti più classici del settore. "In particolare all'estero, si osserva che alcune di queste si stanno strutturando con logiche di offerta molto più articolate e simili in termini di funzioni economiche alle banche retail tradizionali – fa notare Omarini - Certamente con **un "look and feel" e dunque strutture di business, differenti dal passato**".

https://www.leggo.it/economia/news/le_challenger_bank_alla_conquista_delle_pmi-6687604.html

Le challenger bank alla conquista delle PMI

Gli imprenditori, spesso insoddisfatti dei lunghi tempi di attesa per l'erogazione del credito da parte delle banche tradizionali, si rivolgono sempre di più alle cosiddette challenger bank, istituti che grazie a tecnologia, open banking e nuove competenze stanno acquisendo sempre più spazio nel settore finanziario

Dopo un'ondata di **challenger bank** rivolte al singolo consumatore, con un'offerta soprattutto di conti smart e light, sempre più banche e fintech hanno scelto di aggredire il segmento delle **Piccole e Medie Imprese (PMI)**, ai cui bisogni le banche tradizionali riescono a rispondere in molti casi in ritardo e in modo solo parziale. Se nella prima metà dello scorso decennio hanno visto infatti la luce colossi europei come N26 e Revolut, ma anche realtà italiane come Hype e Widiba, negli ultimi anni si è assistito al lancio di vere e proprie challenger bank per il segmento PMI. Alcune frutto di startupper, altre nate come emanazione più o meno diretta di gruppi bancari e altre ancora emerse dal rilancio di istituti in crisi. Una challenger bank è una banca piccola e nata da poco, che mira a **competere direttamente - o sfidare - le banche tradizionali** utilizzando **strumenti tecnologici e processi innovativi**. Molte di esse si sono allontanate dall'attività bancaria in filiale e operano esclusivamente online o tramite app. Se si guarda al contesto italiano, è possibile notare come ognuna delle maggiori challenger bank rivolte alle PMI abbia scelto di focalizzarsi su uno o più segmenti come la cessione del quinto (IBL Banca, Vivibanca), il leasing (BPL), il factoring (**Banca Sistema**), la gestione dei crediti in sofferenza (**Banca Ifis**, **illimity**, Gardant, Guber) e i prestiti (Banca CF+, Banca AideXa, Banca Progetto, Solution Bank).

La necessità di velocità e agilità

Tutte partono da bisogni insoddisfatti delle imprese. Un recente report realizzato da PwC e Banca CF+ ha calcolato che nei dieci anni che hanno preceduto la pandemia il credito bancario alle PMI italiane (che rappresenta il 20% degli impieghi complessivi alle aziende non finanziarie) si è ridotto di circa 40 miliardi, passando dai 210 miliardi del 2010 ai 171 miliardi del 2019 e registrando così una contrazione del 20%. Le challenger bank sono così partite dai problemi di un processo industriale - in questo caso quello creditizio - e hanno tentato di ottimizzarlo **senza avere legacy alle spalle** e con la tecnologia. Proprio quest'ultimo aspetto è stato essenziale, se si pensa che con l'open banking e altre fonti informative gli istituti innovativi possono migliorare la valutazione creditizia e tagliare i tempi di erogazione delle risorse. "La valutazione di credito oggi si basa sul set informativo base - bilanci, informazioni aziendali, centrale dei rischi - mentre con l'open banking si arriva ad avere accesso a un set informativo più ampio e dettagliato - estratti dei conti correnti, cassetto fiscale, magazzino, ordini - e si capisce meglio come funziona l'azienda stessa. Questo set informativo viene affiancato a quello storico per creare dei modelli di valutazione nuovi, che vengono migliorati continuamente", racconta **Iacopo De**

Francisco, amministratore delegato di Banca CF+.

Nata dall'esperienza di Credito Fondiario, che nel 2021 si è separato in due società con Gardant che si occupa di investimenti e gestione di crediti deteriorati, Banca CF+ ha cambiato pelle a febbraio 2022 e oggi offre diverse soluzioni specializzate di finanziamento: factoring, finanziamenti garantiti e non da MCC e SACE, acquisto di crediti fiscali. Banca CF+ si descrive come istituto tecnologicamente evoluto, ma crede che i professionisti che lavorano in banca siano ancora essenziali nei suoi processi, anche se devono avere competenze nuove rispetto a quelle dei classici bancari. "La nostra competenza core è **valutare il credito**, al di là della forma che assume poi il finanziamento - afferma De Francisco - Per far questo abbiamo bisogno di una competenza che hanno anche le grandi banche commerciali, che è quella di leggere un bilancio, valutare un settore o un progetto. Accanto a questo noi abbiamo anche la persona che riesce meglio a raccogliere, immagazzinare, elaborare e far fruttare i dati, per tirare fuori la migliore valutazione possibile. Questa sarà poi analizzata a sua volta da un professionista, perché ad oggi **non crediamo ancora in un modello di erogazione del credito completamente digitale**, ma nel mettere insieme il professionista della valutazione del credito con una base informativa migliore e più solida".

Il focus su un uso migliore dei dati è proprio anche di **Banca AideXa**, che ha sviluppato **XScore**: si tratta di un algoritmo proprietario che stabilisce l'affidabilità e la sostenibilità di un'azienda. "Utilizziamo diverse tecnologie, alcune delle quali tipiche dell'open banking, per analizzare i dati in tempo reale di un'impresa - spiega l'**AD Federico Sforza** - Questo ci ha consentito di essere molto robusti nel merito creditizio, ma anche di essere inclusivi e aver potuto dare credito durante la pandemia a quei soggetti che venivano messi in black list durante i lockdown, come i ristoranti ad esempio. Al contrario delle banche tradizionali che usavano i bilanci, e quindi magari non veniva valutato il fatto che un ristorante si fosse orientato al delivery con prospettive positive".
Banca AideXa offre oggi essenzialmente tre soluzioni: finanziamenti X Instant (fino a 100.000 euro ottenibili in meno di 48 ore) e X Garantito (fino a 500.000 euro garantiti dallo Stato, erogati in pochi giorni) e il conto deposito X Risparmio, che offre tassi di interesse convenienti. Lanciata durante la pandemia e con licenza bancaria da poco meno di un anno, la banca stessa si è stupita dalla platea di imprese e imprenditori che trovano conveniente rivolgersi a un soggetto così disruptive. "Il nostro **cliente tipo ha circa 50 anni** e ci sono anche imprenditori di oltre 70 anni. Questo **ci ha stupito** perché essendo digitali ci aspettavano di rivolgerci a un target più giovane. Allo stesso tempo abbiamo tantissima di richiesta di startup, che ancora facciamo fatica a seguire, e c'è un segmento molto grosso, circa il 35%, che è rappresentato da aziende a guida femminile", spiega Sforza, che in passato ha ricoperto importanti ruoli in **Nexi** e **UniCredit**.

Gli assetti e i tratti comuni

Tratto comune di diverse challenger bank è il fatto che **raccolgono denaro presso i privati**, tipicamente tramite conti deposito, mettendolo poi a disposizione dei progetti imprenditoriali delle imprese italiane, a cui offrono accesso al credito. Altre **similitudini possono essere trovate nel loro assetto**. Molte di esse partono dal rilancio di un istituto dalla lunga tradizione e magari in difficoltà, dal sostegno di un fondo e da un management fatto di banchieri d'esperienza ma dotati di spirito d'avventura. Banca CF+ ha origine da un istituto di 120 anni, è controllata dal fondo Elliott e guidata da Iacopo De Francisco (ex Popolare di Viceza e BPM) e Panfilo Tarantelli (ex **Citi** e Schroders).

Solution Bank (ex Credito di Romagna) è stata rilanciata nel 2018 da SC Lowy, gruppo di Hong Kong fondato da ex banchieri di **Deutsche Bank** e Value Investment Group (Cargill), e impiega la tecnologia per migliorare la valutazione del credito alle aziende in situazioni complesse e di ristrutturazione. **Banca Progetto** è nata nel 2015 dal riassetto di Banca Popolare Lecchese da parte del fondo californiano Oaktree, ed è guidata da Paolo Fiorentino, ex amministratore delegato di Capitalia e **Banca Carige**. **Vivibanca** è nata nel 2017 dalla fusione tra Credito Salernitano e TerFinance, ed è specializzata nel credito alle famiglie attraverso la cessione del quinto ed altri prodotti correlati. Ciò è differente rispetto alle challenger bank italiane rivolte ai consumatori finali, che nella maggioranza dei casi sono costole di grandi gruppi: Isybank di **Intesa Sanpaolo**, Buddy Bank di **UniCredit**, Widiba di **MPS**, Hype di Banca Sella-**illimity**, Tinaba di **Banca Profilo**, Dots di **BPER** e Flowe di **Banca Mediolanum**, solo per citare le principali.

Ad aver spinto la crescita delle challenger bank rivolte alle PMI ha contribuito anche la situazione vissuta negli ultimi due anni, con una decisa spinta all'adozione del digitale nei rapporti di lavoro e nella vita più in generale. "La **pandemia** ha certamente accelerato sia lato clienti sia lato banche la trasformazione digitale - afferma **Anna Omarini, professoressa di Economia degli intermediari finanziari** presso l'Università Bocconi - La vera cartina di tornasole sarà però lo sviluppo ulteriore e più marcato dal "go digital" - trasformazione dell'ultimo miglio nella relazione banca-cliente - al "**be digital**" - quando saranno dapprima alcuni processi aziendali e a seguire anche i modelli di business che evolveranno".

Secondo l'esperta, "ci potrà essere un'ulteriore **spaccatura tra un banking "della quotidianità"** che non richiederà la filiale - pagamenti in primis - e un banking a maggiore valore aggiunto - consulenza, gestione rischi, ecc. - che per alcuni segmenti di mercato continuerà a basarsi sulla relazione personale, ma che già si osserva in parte in evoluzione in direzione di approcci ibridi".
Challenger bank rimane comunque un termine che comprende soggetti che hanno core business anche molto diversi tra loro e, inoltre, il divario tra domanda e offerta di servizi finanziari rivolti alle PMI potrebbe portare alla proliferazione di soggetti difficilmente classificabili come banche. "La PSD2 e l'accelerazione della digitalizzazione dei servizi per le imprese delle pubbliche amministrazioni fanno sì che oggi sia possibile approcciare le PMI non solo con i normali servizi bancari e di credito, ma in senso più ampio, in logica di servizio, offrendo loro un ecosistema di prodotti e servizi extra-finanziari, grazie a partner specializzati - afferma **Carlo Giugovaz, fondatore e CEO di Supernovae Labs**, il primo acceleratore di fintech per banche e assicurazioni in Italia - Con questa logica negli ultimi mesi si è assistito alla nascita in Italia di **Azimut** Marketplace e di b-ilty (Illimity) che, non a caso, non si definiscono più banche, ma marketplace che offrono, tra gli altri, servizi bancari".

L'evoluzione del settore

Nonostante il fermento del settore - Banca CF+ nei primi 100 giorni di operatività ha ricevuto richieste di credito superiori ai 2 miliardi, mentre Banca AideXa ha superato i 2.000 clienti - le quote di mercato delle challenger bank sono ancora limitate. "Siamo tutte realtà all'inizio di questo percorso di crescita e **non vedo un tema di competizione sul mercato**, che al 95-96% è nelle mani delle banche commerciali - afferma De Francisco - Inizieremo a dire che c'è bisogno di un consolidamento quando le challenger inizieranno ad avere complessivamente il 15-20% della quota di mercato e avranno erogato 20 miliardi di euro di credito. Per ora c'è spazio per

tutti".

Questa visione è condivisa anche dall'AD di Banca AideXa, secondo il quale le grandi banche italiane sono ancora impegnate nel consolidamento tra loro, e solo in un secondo momento orienteranno lo sguardo agli istituti più nuovi. "Siccome molti operatori hanno il vantaggio di essere open e integrare soluzioni tech molto diverse, credo **una strada molto importante sia quella della collaborazione** - spiega Sforza - Le banche hanno una copertura territoriale e relazionale molto forte, oltre che un gran numero di clienti. Dall'altra parte le fintech hanno la possibilità di innovare molto più rapidamente, apprendere dai propri errori e sviluppare dei prodotti veramente su misura".
La strada della crescita non sarà comunque priva di insidie. Se da un lato le challenger bank hanno bisogno di capitali relativamente bassi per iniziare, dall'altro per scalare e consolidare il settore serve un passo diverso. Inoltre, i costi operativi più bassi e un time to market più veloce si scontrano con le loro risorse molto più elevate degli incumbent. "Nei prossimi anni, le banche sfidanti dovranno affrontare una maggiore concorrenza anche da parte della "**nuova ondata di fintech**" come l'embedded finance, il wealth management, ecc, e da **"non-bank corporate"** come **Amazon** o **Apple**, che possono guardare con più slancio al mondo dell'innovazione - aggiunge Giugovaz - Ci saranno più prodotti e servizi finanziari incorporati e offerte più personalizzate per creare un'esperienza olistica e senza soluzione di continuità per i clienti, il che può portare ad attrarne di nuovi e a convincere più segmenti a lasciare le loro banche tradizionali: sicuramente una delle principali preoccupazioni per le challenger".

E non è nemmeno detto che le challenger non finiscano per allargare la propria offerta verso segmenti più classici del settore. "In particolare all'estero, si osserva che alcune di queste si stanno strutturando con logiche di offerta molto più articolate e simili in termini di funzioni economiche alle banche retail tradizionali – fa notare Omarini - Certamente con **un "look and feel" e dunque strutture di business, differenti dal passato**".

18/05/2022
Pag. 13 N.1463 - 15 maggio 2022

Altroconsumo Investi

AIL MEGLIO DELLA SETTIMANA PER INVESTIRE LA TUA LIQUIDITÀ

ALTROCONSUMO.IT/INVESTI

IL MEGLIO DELLA SETTIMANA PER INVESTIRE LA TUA LIQUIDITÀ

INVESTIRE 5.000 EURO PER 3 MESI		
Conto deposito Findomestic 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: https://www.findomestic.it/.
Conto Progetto di *Banca Progetto*	1,25% lordo (0,93% netto)	Promozione per nuovi clienti, rimborsabile con un preavviso di 32 giorni. Fino al 30/6/22 sarà applicato un tasso promozionale ai nuovi clienti che lo sottoscriveranno entro il 31/5/22. Fino al 31/12/22 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 31/5/22. Per info: https://www.bancaprogetto.it/prodotti/conto-progetto/ o n° verde: 800/970.663.
INVESTIRE 10.000 EURO PER 6 MESI		
Conto deposito X Risparmio vincolo a 6 mesi di *Banca Aidexa*	0,7% lordo (0,52% netto)	Conto deposito vincolato. Minimo 1.000 euro. Fino al 31/12/22 l'imposta di bollo sarà a carico della banca per chi lo sottoscriverà entro il 30/12/22. Svincoli parziali anticipati, salvo il rispetto dell'importo minimo, possono avvenire con un preavviso di 32 giorni, con azzeramento degli interessi sulla somma svincolata. A scadenza il vincolo si rinnova automaticamente in assenza di disdetta. Per info: https://www.aidexa.it/soluzioni/x-risparmio/ o 02/872.937.00.
Conto vincolato Extraclick di *Extrabanca*	0,6% lordo (0,44% netto)	Conto deposito vincolato. Minimo 5.000 euro. Tasso riconosciuto in caso di svincolo anticipato: 0%. Il bollo è a carico della banca. Per più informazioni: https://www.extrabanca.com/privati/risparmio/extraclick/ o 02/27.727.610.
INVESTIRE 30.000 EURO PER 6 MESI		
Conto deposito X Risparmio vincolo a 6 mesi di *Banca Aidexa*	0,7% lordo (0,52% netto)	Conto deposito vincolato. Minimo 1.000 euro. Fino al 31/12/22 l'imposta di bollo sarà a carico della banca per chi lo sottoscriverà entro il 30/12/22. Svincoli parziali anticipati, salvo il rispetto dell'importo minimo, possono avvenire con un preavviso di 32 giorni, con azzeramento degli interessi sulla somma svincolata. A scadenza il vincolo si rinnova automaticamente in assenza di disdetta. Per info: https://www.aidexa.it/soluzioni/x-risparmio/ o 02/872.937.00.
INVESTIRE 25.000 EURO PER 12 MESI		
Conto deposito X Risparmio vincolo a 12 mesi 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 chi lo sottoscriverà entro il 30/12/22. Svincoli parziali anticipati, salvo il rispetto dell'importo minimo, possono avvenire con un preavviso di 32 giorni, con azzeramento degli interessi sulla somma svincolata. A scadenza il vincolo si rinnova automaticamente in assenza di disdetta. Per info: https://www.aidexa.it/soluzioni/x-risparmio/ o 02/872.937.00.
Conto vincolato Extraclick di *Extrabanca*	0,9% lordo (0,67% netto)	Conto deposito vincolato. Minimo 5.000 euro. Tasso riconosciuto in caso di svincolo anticipato: 0,1%. Il bollo è a carico della banca. Per più informazioni: https://www.extrabanca.com/privati/risparmio/extraclick/ o 02/27.727.610.

Classifica aggiornata al 16 maggio 2022. Per gli investimenti a 3 mesi non solo considerati 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. 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		141,090	1 quota
Bond alto rendimento euro	Amundi high yield liquid	Etf	4	LU1681040496	No	-	222,190	1 quota
Bond corone norvegesi	Nordea 1 norwegian bond BP	Fondo	4*	LU0173781559	No	-	21,360	50 euro
Bond corone svedesi	Nordea 1 swedish short term bond	Fondo	4*	LU0173785626	No	-	18,060	50 euro
Titoli di Stato in dollari Usa	iShares $ treasury 1-3y acc B	Etf	2*	IE00B3VWN179	No	-	106,310	1 quota
Bond alto rendimento in dollari Usa	AXA WF US Dynamic HY bonds A	Fondo	4*	LU1105449950	No	-	140,380	50 dollari (3)
	iShares $ High Yield Corp Bond	Etf	4*	IE00B4PY7Y77	Sì	Mag/Nov	87,950	1 quota
Bond yen giapponesi	Ubs Japan Treasury 1-3y	Etf	4*	LU2098179695	No	-	8,724	1 quota
Bond yuan cinesi	iShares China CNY Bond ucits	Etf	3*	IE00BYPC1H27	Sì	Giu/Dic	5,121	1 quota
Bond in real brasiliani	HSBC GIF Brazil Bond AC USD	Fondo	6*	LU0254978488	No	-	16,933	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	99,60	2,14%	976 euro
Titoli di Stato in dollari Usa	US Treasury	2,25%	15/11/2024	US912828G385	Ottima	98,73	2,28%	964 euro
Titoli di Stato in dollari Usa	Banca Mondiale (Birs)	2,5%	25/11/2024	US459058DX80	Eccellente	99,43	2,22%	972 euro
Bond in real brasiliani	Bers	5%	27/01/2025	XS2289828902	Eccellente	87,81	8,96%	883 euro
Bond in real brasiliani	Bei	4,75%	27/10/2025	XS2249882064	Eccellente	85,13	8,71%	825 euro

Tipo: acquisti Etf in Borsa tramite la tua banca come normali azioni. I fondi li acquisti per esempio su www.fundstore.it, www.fondionline.it o 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*. Questo fondo lo compri anche su *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 proprietÃ intellettuale Ã riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa Ã da intendersi per uso privato

16/05/2022
Pag. 20 N.18 - 16 maggio 2022

la Repubblica
AFFARI & FINANZA

diffusione:400000

Finanza

Società & mercati

Business in transizione

Piccole ma in forte crescita la carica delle banche challenger

LUIGI DELL'OLIO

Con una gamma di servizi più limitata ma dotati di piattaforme digitali d'avanguardia, gli istituti innovativi nel prossimo triennio vedranno i ricavi aumentare più degli istituti tradizionali, spingendoli a cambiare

Finanziamenti mirati per le Pmi, factoring e sconto in fattura, nonché conto corrente attivabile tramite smartphone e app avanzate. Sono i principali ambiti sui quali puntano le challenger bank, le società che puntano su idee innovative e sulla leva tecnologica per farsi spazio in un settore che, prima dell'era digitale, presentava barriere all'ingresso quasi insuperabili per una startup. Poi, complici le normative comunitarie sempre più stringenti su requisiti di capitale e accantonamenti, le banche tradizionali hanno dovuto selezionare i target di clientela e questo ha lasciato spazi per i nuovi operatori che puntano soprattutto a conquistare i giovani e le imprese meno seguite dalle banche tradizionali.

A questo proposito occorre qualche precisazione sulle "sfidanti". «Alcune hanno solo la licenza come istituto di moneta elettronica, altre quella bancaria completa. Ad accomunarle è il fatto che sono costruite per andare incontro alle esigenze di una clientela *digital oriented*», spiega Laura Grassi, direttore dell'Osservatorio Fintech & Insurtech del Politecnico di Milano, che ha da poco completato una prima mappatura del settore, censendo 134 challenger bank nate in Europa dal 2009 in avanti, di cui 63 nel Regno Unito.

Un altro tratto comune tra le nuove realtà, segnala lo studio "The FinTech revolution" realizzato da Equita Sim, è la focalizzazione su un numero limitato di prodotti e servizi, in modo da concentrare sforzi e investimenti. «Il settore crescerà da qui al 2024 tra il 10 e il 30% annuo in termini di ricavi, una forbice ampia che inevitabilmente sarà influenzata dalla congiuntura», racconta Luigi De Bellis, co-responsabile dell'ufficio studi di Equita. L'Italia è indietro rispetto ad altre grandi economie occidentali, ma c'è ampio spazio per crescere, «a patto di puntare su quattro leve: una piattaforma It d'eccellenza, la tecnologia come perno dal quale organizzare l'attività, la scalabilità del modello di business e un forte management».

Le challenger bank sono la parte preponderante dell'universo fintech, tanto che spesso si usano i due termini come sinonimi, anche se in realtà le prime andrebbero distinte sia dalle realtà che fanno solo *buy now pay later* (si acquista un bene via Internet e lo si paga a rate), sia da quelle che si occupano esclusivamente di *specialty finance*, prestiti istantanei e sconto fattura, escludendo i finanziamenti alle Pmi, la gestione dei crediti non performanti o prodotti retail come il conto corrente o i pagamenti, che sono attività più di matrice bancaria.

Tra le challenger bank più longeve e quotate a Piazza Affari figurano Bff Bank (ex-Farmacftoring) e Banca Ifis. La prima è leader in Europa nella gestione e smobilizzo pro-soluto di crediti commerciali (il cedente è liberato nei confronti del cessionario anche se il debitore non adempie) vantati nei confronti della pubblica amministrazione e dei sistemi sanitari. La seconda è focalizzata su filoni ad alta redditività come i servizi per le Pmi e l'acquisto e gestione di crediti deteriorati, mentre non opera in settori tradizionali come l'erogazione di credito a lungo termine e i mutui. A Piazza Affari è presente anche Illimity, creata nel 2018 da Corrado Passera, che oltre a fornire servizi di banca digitale (dal conto corrente a quello deposito), punta anche sul credito e su una piattaforma proptech per semplificare l'acquisto e la vendita degli immobili.

Tra le altre realtà figurano Banca Progetto (credito alle aziende e ai privati) e Banca Guber (specializzata nella gestione del credito problematico e nei servizi alle Pmi), Hype e Aidexa. Quest'ultima si concentra su Pmi e partite Iva, che in Italia sono sette milioni e non sempre sono adeguatamente seguite dagli istituti retail, più orientati verso le famiglie e con strutture dedicate alle imprese di una certa dimensione. Mentre Hype è una joint venture tra Fabrick (gruppo Sella) e la già citata Illimity, che opera come istituto di moneta elettronica e nell'ambito dell'open banking offrendo conto, carta di credito e app. La società ha già raggiunto dimensioni importanti con un milione e mezzo di clienti e

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

la Repubblica
AFFARI&FINANZA

transazioni per 5 miliardi di euro nel corso del 2021.

Esaminando i conti delle sette società citate, Bain & Company ha calcolato un utile netto complessivo intorno ai 400 milioni di euro. Poca roba rispetto alle dimensioni delle banche tradizionali, ma a fronte di un ritmo di crescita molto più rapido. «Se consideriamo il segmento del finanziamento alle Pmi con garanzie statali, le prime cinque banche commerciali italiane rappresentano il 60% dell'erogato, mentre i player alternativi pesano complessivamente il 3%. Invece nel retail questi ultimi non hanno valori apprezzabili», racconta Luca Penna, partner e responsabile italiano financial services di Bain.

Guardando in prospettiva, Penna segnala che i settori «maggiormente esposti all'erosione da parte dei nuovi soggetti sono i pagamenti e, per quote minori, il finanziamento alle imprese di dimensioni ridotte. Tuttavia, la vera implicazione per le banche tradizionali va oltre: le challenger offrono un'esperienza più semplice e lineare e allo stesso tempo hanno un costo del modello di servizio e dell'infrastruttura tecnologia molto più basso». Quanto più questi soggetti si sviluppano, racconta l'esperto, tanto più le banche tradizionali sono messe sotto pressione per semplificare e digitalizzare la loro *customer experience*. E non è detto che ci riescano a causa dei limiti già citati, come l'organizzazione stratificata e la struttura dei costi. Più facile che, forti di capitali consistenti, acquisiscano le nuove realtà o ne lancino di loro. Come ha fatto Intesa Sanpaolo con Isybank, annunciata in febbraio. Realtà come queste puntano sulla solidità della controllante e sul *cross-selling* tra i prodotti. Stesso discorso che Buddy Bank, che permette di avere accesso ai mutui di UniCredit, e per Flowe di Banca Mediolanum, che offre una piattaforma di risparmio e pagamenti anche per i giovanissimi, con attivazione del conto via smartphone. Tra le novità c'è poi Banca CF+, che nasce dalla riorganizzazione del gruppo Credito Fondiario ed è specializzata in soluzioni di finanziamento alle imprese tramite factoring, acquisto crediti fiscali e prestiti a breve e medio termine.

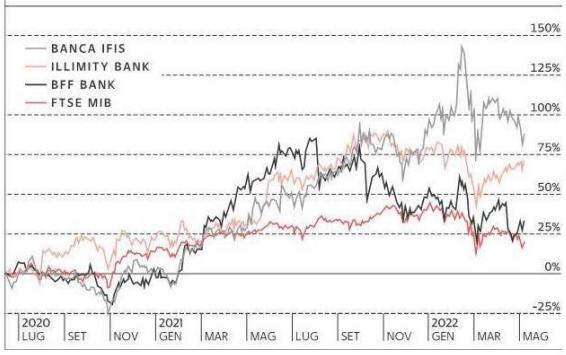
Come si è già visto in passato, dalla nascita di Internet al cloud computing, la caccia all'oro scatena tanti appetiti. E da qui a pochi anni sul mercato resteranno solo le realtà in grado di abbinare alla carica innovativa la capacità di generare profitti in maniera continuativa.

©RIPRODUZIONE RISERVATA

1

I numeri

LE TRE CHALLENGER QUOTATE A PIAZZA AFFARI
I TITOLI DI BANCA IFIS, ILLIMITY BANK E BFF BANK NEGLI ULTIMI 12 MESI



Laura Grassi
Politecnico di Milano

L'opinione

I settori in cui le banche challenger possono erodere maggiori quote di mercato sono i pagamenti e i prestiti alle Pmi. Ma la loro sfida per i big ha implicazioni anche più importanti

Luigi De Bellis
Equita

Luca Penna
Bain & Company

1 La sede di Illimity Bank, a Milano. Fondata nel 2018, opera anche nella joint venture Hype con Banca Sella

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

21/05/2022
Pag. 30 N.99 - 21 maggio 2022

MF MILANO FINANZA

diffusione:35538
tiratura:54755

RISPARMIO

RENDIMENTI Tra i depositi vincolati spuntano i primi aumenti dei tassi sulla scia della politica più restrittiva delle banche centrali. Le migliori offerte arrivano all'1,25% annuo, sufficiente per battere i Bot e parcheggiare la liquidità in attesa di rientrare sui mercati

Conti un po' più generosi

di **Paola Valentini**

La tentazione di restare liquidi è forte, anche tra i gestori dei fondi. L'ultimo sondaggio mensile di BofA tra i grandi money manager globali segnala che la quota di cash nei portafogli è ai massimi dall'attentato alle Torri Gemelle di New York dell'11 settembre 2001, attestandosi a maggio al 6,1%, in aumento dal 5,5% di aprile. Una prudenza dettata da uno scenario di mercati sotto pressione (lo S&P e l'Euro Stoxx 50 sono scesi rispettivamente del 17,5% e del 15% quest'anno e il Nasdaq ha fatto -27%) alimentata da una retorica più aggressiva sui tassi da parte della Fed per combattere l'inflazione. Ma una politica monetaria troppo restrittiva potrebbe strozzare la crescita. Se fino a pochi giorni fa il focus era il rischio inflazione ora è lo spettro della recessione a pesare sulle azioni, mentre sui bond resta la spada di Damocle dei tassi in aumento in attesa di capire se le banche centrali si ammorbidiranno. Anche in Europa la Bce è impegnata a contenere i prezzi al consumo e ha lasciato intendere che a luglio potrebbe alzare il costo del denaro per la prima volta dopo dieci anni. L'alta marea sui tassi, a parte l'eccezione del Giappone, coinvolge tutti i principali Paesi sviluppati. In Italia per la prima volta dal giugno 2020 anche i Bot a un anno sono tornati positivi. Nell'ultima asta di metà maggio il rendimento dei buoni a 12 mesi è salito a +0,121% da -0,105% del collocamento di aprile. Intanto il Btp decennale rende il 2,9% con lo spread Btp-Bund che viaggia poco sotto i 200 punti base. E il Bund è quasi all'1% sui massimi dal 2014, mentre negli Usa il T-Bond è al 2,8%. Rendimenti in rialzo che però per ora non attirano i gestori perché si temono ulteriori perdite se le banche centrali daranno più attenzione all'inflazione, aumentando i tassi, che a quelli di recessione.

Sempre BofA ha chiesto a un panel di money manager tra Usa, Europa e Asia, il livello di spread Btp-Bund al quale comprerebbero nei prossimi due mesi i Btp. Ebbene: il 31% ha detto che non intende investire. Il 21% lo farebbe solo se lo spread salisse sopra 250 e il 18% comprerebbe con il differenziale oltre 220. Soltanto l'8% acquisterebbe Btp con lo spread a 190. «Nonostante la presenza di valutazioni più interessanti, le indagini sul posizionamento dei portafogli indicano che gli investitori continuano a essere scettici e sono tuttora restii a tornare a scommettere sui mercati obbligazionari. Nel complesso, è necessario che la luce alla fine del tunnel sia un po' più vivida perché comincino a scommettere di nuovo sui mercati obbligazionari», commenta Jp Morgan Am. Una strategia dunque potrebbe essere quella di parcheggiare il denaro nei mesi estivi e rientrare nell'obbligazionario più avanti quando saranno più chiare le mosse della Bce sui tassi, considerando anche l'evoluzione del quadro macro. E i conti di deposito vincolati, anche se certamente non coprono dall'inflazione al 6%, offrono una soluzione ai risparmiatori intenzionati a tenersi liquidi con la possibilità di spuntare qualche punto di rendimento in più rispetto ai titoli di Stato a brevissimo termine, alle giacenze sui conti correnti che restano remunerate a zero o poco sopra (o con un tasso di interesse variabile in base alla somma depositata). Le banche infatti oggi non possono permettersi di aumentare i tassi sui c/c perché devono proteggere la redditività di fronte al rischio recessione. Lo ha fatto soltanto chi, come il caso di Ing in Germania, applicava tassi negativi, portandoli a zero perché l'attuale contesto non ne giustifica più la loro permanenza. Solitamente, a differenza dei c/c, invece i conti di deposito sono i più reattivi a registrare aumenti dei rendimenti. E anche questa volta c'è chi si è già mosso anticipando le future mosse della Bce che non è ancora passata dalle parole ai fatti. Non sono molti i con-

UNA SELEZIONE DI CONTI DI DEPOSITO VINCOLATI A 6 MESI

DURATA DEPOSITO 6 MESI - IMPORTO DEPOSITATO 20.000 EURO

Banca	Conto	Tasso lordo	Tasso netto	Tasso effettivo*	Interessi netti (euro)	Imposta di bollo (euro)	Guadagno netto (euro)*	Deposito minimo (euro)	Modalità liquidazione interessi
B. Progetto	Contoprogetto**	1,25%	0,93%	0,79%	€ 79,21	€ 0,00	€ 79,21	Assente	Trim.
ViviBanca	Viviconto Extra	0,85%	0,63%	0,43%	€ 62,90	€ 20,00	€ 42,90	€ 1.000	A scad.
Ibl Banca	Time Deposit Gold	0,85%	0,63%	0,42%	€ 62,90	€ 20,00	€ 42,90	€ 5.000	A scad.
B. Macerata	Ripresa Vincolato	0,70%	0,52%	0,32%	€ 52,23	€ 20,16	€ 32,07	€ 15.000	A scad.
Cherry Bank	Cherry Vincolato	0,70%	0,52%	0,31%	€ 52,23	€ 20,16	€ 32,07	€ 5.000	Ann.
B. Aidexa	X Risparmio	0,70%	0,52%	0,51%	€ 52,23	€ 0,00	€ 52,23	€ 1.000	Ann.
Extra Banca	Extraclick	0,60%	0,44%	0,44%	€ 44,40	€ 0,00	€ 44,40	€ 5.000	A scad.
MeglioBanca	C. Meglobanca	0,55%	0,41%	0,21%	€ 40,70	€ 20,00	€ 20,70	€ 5.000	A scad.
Ibl Banca	Time Deposit	0,55%	0,41%	0,20%	€ 40,70	€ 20,00	€ 20,70	€ 5.000	A scad.
Banca Ifis	Rendimax**	0,50%	0,37%	0,17%	€ 37,28	€ 20,00	€ 17,28	€ 1.000	Trim.
Santander	Iopossso	0,50%	0,37%	0,17%	€ 37,30	€ 20,00	€ 17,30	Assente	Trim.
Cherry Bank	Cherry Box	0,40%	0,30%	0,10%	€ 29,84	€ 20,16	€ 9,68	€ 5.000	Ann.
B. Priv. Leasing	C. a int. Anticipati	0,30%	0,22%	0,02%	€ 22,20	€ 20,00	€ 2,20	€ 100	Anticip.
Banca Promos	Online 3	0,25%	0,19%	0,18%	€ 18,65	€ 0,00	€ 18,65	€ 20.000	A scad.

* Tasso effettivo: tasso calcolato in modo indipendente da Confronta Conti, secondo propri criteri di trasparenza, al fine di rendere comparabili le offerte delle varie banche
* Interessi netti meno imposta di bollo meno Spese (in tutti i casi non sono previste spese, incluse spese iniziali ed eventuali spese periodiche)
** Vincolato Postcipato
**Tasso lordo 1,25% per i primi 46 giorni, poi 1%.

Fonte: ConfrontaConti e SOSTariffe.it Simulazione effettuata in data 16/05/2022

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

MF MILANO FINANZA

diffusione:35538
tiratura:54755

ti di deposito che negli ultimi giorni hanno annunciato ritocchi al rialzo dei tassi, ma è possibile che la tendenza si rafforzi da luglio se la Bce, come atteso, interverrà. «Per i conti deposito si registrano rialzi sui tassi ancora timidi e per lo più riguardanti prodotti minori», spiegano da ConfrontaConti.it. C'è da dire che sono soprattutto le challenger bank, ovvero le nuove fintech senza sportelli che sfidano gli istituti tradizionali, ad essere molto interessate a proporre i conti di deposito perché solitamente questi operatori sono attivi in business ad alto rendimento come la cessione del quinto dello stipendio/pensione, il leasing o il factoring, i finanziamenti a pmi o la gestione delle sofferenze, attività che permettono loro di remunerare di più la raccolta. Non solo. Sono molto attive nel canale dei conti di deposito perché questo rappresenta un modo efficace per farsi conoscere e fare raccolta in tempi rapidi. Ecco perché solitamente al loro debutto gli istituti «light», lanciano depositi vincolati con un rendimento molto superiore alla media di mercato, come fece Ing con il Conto Arancio negli anni 2000 e più recentemente Illimity. Al contrario gli istituti tradizionali non hanno queste necessità e, avendo una base clienti già consolidata, puntano sul collocamento di fondi e polizze per migliorare la redditività.

Ad esempio Banca Aidexa (*si veda intervista*) ha appena alzato la remunerazione dei suoi conti di deposito (su alcune scadenze). Nata due anni fa da un'iniziativa di Roberto Nicastro, ex dg di Unicredit, e di Federico Sforza, già manager di Nexi, è specializzata nei prestiti alle pmi. I rendimenti lordi annui del conto X Risparmio sono passati da 1% a 1,2% sul vincolo di 18 mesi e su 24 mesi da 1 a 1,4% (prima sottoscrizione). Invariato lo 0,6% per i conti della durata di tre mesi, e l'1% su 12 mesi, mentre il vincolo a sei mesi è sceso da 1% a 0,7%, confermando comunque il conto deposito tra i più vantaggiosi sul mercato. Intanto Ibl Banca, attiva nella cessione del quinto, ha in corso la nuova promozione Time Deposit Gold sul conto corrente denominato ControCorrente che offre, ai nuovi clienti che attivano entro il 30 giugno, un tasso di interesse annuo lordo dello 0,85% sulle somme vincolate a sei mesi, rispetto al tasso lordo base di 0,55%, dell'1,10% a 12 mesi (tasso base 0,75%), dell'1,25% a 18 mesi (tasso base 0,8%). Viene inoltre prorogata fino al 31 luglio 2022 per tutte le nuove aperture di ControCorrente la promozione che permette di ottenere un tasso lordo fino allo 0,50% per sei mesi sulla liquidità non vincolata presente sul conto. Dopo i sei mesi di tasso promozionale, il rendimento annuo lordo è fino allo 0,30%, sulla base della giacenza media. ControCorrente è un conto corrente (non conto deposito) quindi prevede l'imposta di bollo di 34,2 euro annui sulle giacenze superiori ai 5 mila euro. Mentre sulle somme vincolate con Time Deposit si applica l'imposta di bollo annua dello 0,2% sul capitale investito richiesta per legge su tutti i conti di deposito. Ibl Banca e Aidexa saranno imitate presto? «Si prevede un cauto aumento nelle prossime settimane a valle degli sviluppi dello scenario economico. Se questo incremento sarà progressivo, potrebbe favorire il lancio e la promozione di soluzioni di deposito anche da parte delle banche commerciali meno specializzate nel segmento deposito offrendo una maggiore dinamicità al comparto, generando una corsa al tasso da parte delle altre banche di rilevanza nazionale», spiega ConfrontaConti.it che (con Sostariffe.it) ha elaborato per *MF-Milano Finanza* una tabella con i migliori conti di deposito vincolati per rendimento a sei, 12 e 18 mesi (*si vedano tabelle*).

Dall'analisi dei dati emerge proprio che le offerte le più generose arrivano dalle challenger bank. A sei mesi spicca Banca Progetto, istituto creato nel 2015 (dal riassetto della Banca Popolare Lecchese condotto dal fondo californiano Oaktree) e specializzato nei prestiti contro cessione del quinto, che su Contoprogetto propone un tasso lordo annuo dell'1,25% per i primi 46 giorni, poi diventa l'1%. Seguita con un tasso dello 0,85%, in tandem con Ibl, da ViviBanca, anch'essa attiva nella cessione del quinto e lanciata nel 2017 (con un azionariato composto da partner bancari e finanziari). Per fare un confronto il Btp scadenza novembre 2022, rende molto meno: lo 0,04% lordo. A 12 mesi il podio è occupato dalle stesse banche: il tasso annuo lordo più elevato è sempre di Contoprogetto di Banca Progetto grazie alla promozione dell'1,25% per 46 giorni, seguono Time Deposit Gold di Ibl con l'1,1% e Viviconto Extra con l'1,05%. Questi sono tassi lordi e, depurati dell'imposta sui rendimenti del 26%, scendono rispettivamente a un netto annuo di 0,93%, 0,81% e 0,78%, superiori comunque (anche considerando l'aliquota fiscale più leggera, il 12,5%, sui titoli di Stato) al tasso dei Bot a 12 mesi dell'ultima asta che come si accennava si è attestato allo 0,121% lordo. Considerando però l'imposta di bollo dello 0,20% annuo (che colpisce tutti gli strumenti finanziari a eccezione di fondi pensione e polizze di ramo I), il conto di deposito che offre di più è quello di Aidexa perché la banca si fa carico del pagamento di quest'onere al posto del risparmiatore. La simulazione condotta da ConfrontaConti mostra che su un capitale di 20 mila euro dopo un anno il guadagno netto nel caso di Banca Aidexa è di 148 euro, mentre per Contoprogetto di 137,77 euro. Sono poche le banche che pagano per il cliente l'imposta di bollo sul conto di deposito; tra queste ci sono anche Banca Promos (in tabella con lo 0,25% a sei mesi, 0,35% a 12 mesi e 0,5% a 18 mesi) e Banca Sistema (0,5% a 12 mesi e 0,6% a 18 mesi). Illimity propone un tasso a sei mesi dello 0,6%, a 12 mesi dello 0,9% e a 18 mesi dell'1%. Va detto che oltre al bollo non ci sono altre spese sui depositi. Nel frattempo dall'ultima fotografia scattata dall'Osservatorio di ConfrontaConti.it emerge che è in aumento la quota di investitori tra 41 e 55 anni (dal 33,8% di fine 2021 al 38,9% attuale). E crescono gli investimenti di breve durata: quelli tra 7 e 12 mesi mesi passano dal 35,5% del totale del secondo semestre 2021 al 37,9% e si riducono di due punti quelli tra 13 e 24 mesi (al 21,4%), probabilmente proprio per la bassa visibilità sull'andamento dei tassi Bce che frena scelte di più lungo periodo. Sul fronte degli importi, sono sempre più i depositi sopra i 50 mila euro (dal 28,4% al 30,4%). (riproduzione riservata)

UNA SELEZIONE DI CONTI DI DEPOSITO VINCOLATI A 12 E 18 MESI

DURATA DEPOSITO 12 MESI - IMPORTO DEPOSITATO 20.000 EURO

Banca	Conto	Tasso lordo	Tasso netto	Tasso effettivo*	Interessi netti (euro)	Imposta di bollo (euro)	Guadagno netto (euro)°	Deposito minimo (euro)	Modalità liquidazione interessi
B. Progetto	Contoprogetto**	1,25%	0,93%	0,69%	€ 152,55	€ 14,78	€ 137,77	Assente	Trim.
Ibl Banca	Time Depost Gold	1,10%	0,81%	0,61%	€ 162,80	€ 40,00	€ 122,80	€ 5.000	Trim.
ViViBanca	Viviconto Extra	1,05%	0,78%	0,58%	€ 155,40	€ 40,00	€ 115,40	€ 1.000	A scad.
B. Aidexa	X Risparmio	1,00%	0,74%	0,74%	€ 148,00	€ 0,00	€ 148,00	€ 1.000	Ann.
Cherry Bank	Cherry Vincolato	1,00%	0,74%	0,54%	€ 148,00	€ 40,00	€ 108,00	€ 5.000	Ann.
Extra Banca	Extraclick	0,90%	0,67%	0,67%	€ 133,20	€ 0,00	€ 133,20	€ 5.000	A scad.
B. Priv. Leasing	C. a int. Anticipati	0,75%	0,56%	0,36%	€ 111,00	€ 40,00	€ 71,00	€ 100	Anticip.
MeglioBanca	C. Megliobanca	0,75%	0,56%	0,36%	€ 111,00	€ 40,00	€ 71,00	€ 5.000	A scad.
Ibl Banca	Time Deposit	0,75%	0,56%	0,36%	€ 111,00	€ 40,00	€ 71,00	€ 5.000	Trim.
Santander	Iosceigo	0,70%	0,52%	0,32%	€ 103,60	€ 40,00	€ 63,60	€ 500	A scad.
B. Macerata	Ripresa Vincolato	0,70%	0,52%	0,32%	€ 103,60	€ 40,00	€ 63,60	€ 15.000	A scad.
Banca Ifis	Rendimax^^^	0,60%	0,44%	0,24%	€ 88,71	€ 40,00	€ 48,71	€ 1.000	Trim.
Cherry Bank	Cherry Box	0,40%	0,30%	0,10%	€ 59,20	€ 40,00	€ 19,20	€ 5.000	Ann.
Banca Promos	Online 3	0,35%	0,26%	0,26%	€ 51,80	€ 0,00	€ 51,80	€ 20.000	A scad.

DURATA DEPOSITO 18 MESI - IMPORTO DEPOSITATO 20.000 EURO

Banca	Conto	Tasso lordo	Tasso netto	Tasso effettivo*	Interessi netti (euro)	Imposta di bollo (euro)	Guadagno netto (euro)°	Deposito minimo (euro)	Modalità liquidazione interessi
B. Progetto	Contoprogetto**	1,25%	0,93%	0,64%	€ 226,95	€ 34,89	€ 192,06	Assente	Trim.
Ibl Banca	Time Deposit Gold	1,25%	0,93%	0,72%	€ 277,50	€ 60,00	€ 217,50	€ 5.000	Trim.
B. Aidexa	X Risparmio	1,20%	0,89%	0,88%	€ 267,13	€ 0,00	€ 267,13	€ 1.000	Ann.
ViViBanca	Viviconto Extra	1,15%	0,85%	0,65%	€ 255,30	€ 60,00	€ 195,30	€ 1.000	A scad.
Extra Banca	Extraclick	1,10%	0,81%	0,81%	€ 244,20	€ 0,00	€ 244,20	€ 5.000	A scad.
Cherry Bank	Cherry Vincolato	1,10%	0,81%	0,61%	€ 244,87	€ 60,16	€ 184,71	€ 5.000	Ann.
MeglioBanca	C. Megliobanca	0,90%	0,67%	0,46%	€ 199,80	€ 60,00	€ 139,80	€ 5.000	A scad.
Banca Ifis	Rendimax^^^	0,85%	0,63%	0,43%	€ 189,04	€ 60,00	€ 129,04	€ 1.000	Trim.
B. Priv. Leasing	C. a int. Anticipati***	0,75%	0,56%	0,37%	€ 122,19	€ 60,00	€ 62,19	€ 100	Anticip.
B. Macerata	Ripresa Vincolato	0,70%	0,52%	0,32%	€ 155,83	€ 60,16	€ 95,67	€ 15.000	A scad.
Banca Promos	Online 3	0,50%	0,37%	0,37%	€ 111,30	€ 0,00	€ 111,30	€ 20.000	A scad.
Santander	Ioposso	0,50%	0,37%	0,17%	€ 111,30	€ 60,00	€ 51,30	Assente	Trim.
Cherry Bank	Cherry Box	0,40%	0,30%	0,10%	€ 89,04	€ 60,16	€ 28,88	€ 5.000	Ann.
Twist^^	Time Deposit^	0,35%	0,26%	0,06%	€ 77,91	€ 60,00	€ 17,91	€ 10.000	Mens.
Banca Finint	Finint Online	0,30%	0,22%	0,02%	€ 66,78	€ 60,00	€ 6,78	€ 10.000	Sem.

** Tasso effettivo: tasso calcolato in modo indipendente da Confronta Conti, secondo propri criteri di trasparenza, al fine di rendere comparabili le offerte delle varie banche*
° Interessi netti meno Imposta di bollo meno Spese (in tutti i casi non sono previste spese, incluse spese iniziali ed eventuali spese periodiche)
^ Deposito vincolato in conto corrente
^^ Banca Valsabbina
^^^ Vincolato Posticipato
*** Tasso lordo di 1,25% per i primi 46 giorni, poi 1%. Imposta di bollo a carico della banca per il 2022*
**** Tasso lordo di 0,75% per i primi 365 giorni, poi 0,15%*

Fonte: ConfrontaConti e SOStariffe.it Simulazione effettuata il 16/05/2022

GRAFICA MF-MILANO FINANZA

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

21/05/2022
Pag. 30 N.99 - 21 maggio 2022

MF MILANO FINANZA

diffusione:35538
tiratura:54755

Sforza (Banca Aidexa): non escludiamo nuovi rialzi

di Marco Capponi

Tornare sui Btp, in un periodo di mercato così volatile, è una scelta che fa paura a molti risparmiatori. Ma tenere la liquidità parcheggiata nei conti correnti rischia di diventare insostenibile. Una via di mezzo è quella dei conti deposito: strada percorsa da ***Banca Aidexa****, challenger bank guidata dal presidente* ***Roberto Nicastro*** *e dall'ad* ***Federico Sforza****, che ha spiegato le opportunità dei conti deposito partendo dall'esperienza del prodotto della banca, X Risparmio, che dal suo lancio a ottobre 2021 ha raccolto oltre 100 milioni di euro.*

Domanda. Quali i vantaggi di un conto deposito?

Risposta. *I conti deposito tendono a essere vincolati, con costi ridotti o addirittura, come nel nostro caso, senza costo. Il conto pone dei vincoli di utilizzo: non può essere usato per fare prelievi o pagamenti, ma offre una remunerazione più alta rispetto al conto corrente, e certa alla fine della durata del vincolo. Tende a essere sicuro, perché fino a 100 mila euro le perdite sono protette dalla garanzia del Fondo Interbancario di Tutela dei Depositi (Fitd, ndr).*

D. Il conto deposito è anche un'alternativa ai titoli di Stato?

R. *I titoli di Stato hanno un profilo di rischio medio-basso, purché si intenda tenerli fino a scadenza. In caso contrario, soprattutto su scadenze più lunghe, i titoli possono generare perdite. Ad esempio un Btp a 5 anni, che a fine anno scorso rendeva meno dello 0,5% netto, ha perso quasi l'8% in termini di prezzo. Un risparmiatore che liquidasse l'investimento oggi avrebbe una perdita sicura. In questo senso, su tagli piccoli il conto deposito è una soluzione per chi, pur rinunciando a rendimenti potenzialmente più interessanti oggi, non vuole rischiare perdite in un contesto volatile.*

Federico Sforza Banca Aidexa

D. Come funziona X Risparmio?

R. *È un conto per persone fisiche, il cui denaro viene impiegato per sostenere la crescita delle piccole e medie imprese. Gli interessi, liquidati alla scadenza, partono dallo 0,6% a tre mesi fino all'1,4% a 24 mesi. Il deposito è vincolato, ma il cliente può recedere in qualsiasi momento con un preavviso di circa un mese. Così garantiamo maggiore flessibilità. Non ci sono costi, visto che noi ci faremo carico, almeno fino al 31 dicembre 2022, dell'imposta di bollo. Solo i rendimenti sono soggetti a imposizione fiscale.*

D. Altre novità?

R. *Non possiamo escludere ulteriori cambiamenti dei tassi dato il contesto volatile. Lavoreremo per dare più opzioni in termini di durata, offrendo tassi più alti su tempi più lunghi, considerando sempre la flessibilità in uscita. Miglioreremo il processo di onboarding e rinnovo per i clienti. Continueremo a focalizzarci sulle imprese, con prodotti e partnership che ne soddisfino le esigenze. Lato privati, vogliamo sviluppare accordi con banche che desiderano offrire ai clienti l'accesso a un conto deposito.*

D. A proposito, che rapporto avete con le banche tradizionali?

R. *Collaborativo. La logica di "coopetizione" (mix di cooperazione e competizione, ndr) è che ognuno faccia quello che sa fare meglio: noi serviamo le pmi e abbiamo un conto deposito che funziona, e se le banche tradizionali ne hanno bisogno di prodotti semplici e veloci per un segmento che vogliono servire meglio una challenger bank iper-specializzata come noi può aiutarli velocemente. (riproduzione riservata)*

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

24/05/2022
Pag. 11 N.1464 - 23 maggio 2022

ALTROCONSUMO Finanza

OBBLIGAZIONI

TASSI & VALUTE

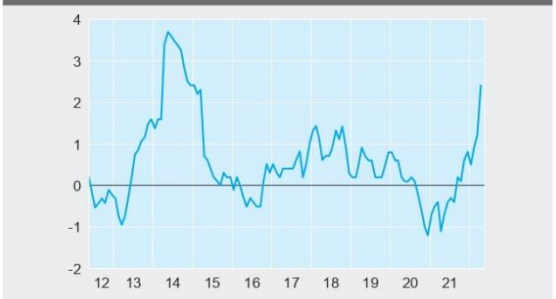
La crescita rallenta, l'inflazione no

In Europa si tagliano le stime di crescita, ma si alzano quelle sul carovita: il rialzo dei tassi è oramai scontato.

In Giappone, il Pil è diminuito dello 0,2% nel primo trimestre rispetto ai tre mesi precedenti, mentre su base annua la crescita è solo di poco positiva, a +0,2%. Dall'inizio dello scorso anno, l'economia giapponese ha alternato un trimestre di ripresa a uno di contrazione e questo è dovuto alle diverse ondate di *coronavirus*. Le difficoltà continueranno, però, a presentarsi anche nei prossimi mesi, soprattutto perché il rallentamento della crescita globale smorzerà le esportazioni giapponesi. A livello di mercato interno, seppur molto modesto rispetto ad altri Paesi sviluppati, l'aumento dell'inflazione, al 2,5% ad aprile, ha rallentato la spesa delle famiglie, abituate per decenni alla stabilità dei prezzi. Per quanto riguarda i tuoi investimenti, lo *yen* giapponese (135,34 per un euro) è stato fortemente colpito sul mercato dei cambi negli ultimi mesi e ora è significativamente sottovalutato; questo fa prevedere un significativo recupero del tasso di cambio nel medio termine. Inoltre, la presenza dei *bond* giapponesi riduce il rischio complessivo di un portafoglio diversificato, per via della bassa correlazione con le altre poste di portafoglio – vedi a lato in basso. Puoi continuare, dunque, ad acquistare obbligazioni in *yen* per un 10% in tutte e tre le nostre strategie.

Nel Regno Unito, l'inflazione è balzata dal 7% di marzo al 9% di aprile, il livello più alto dal 1982. Per approfondire: https://bit.ly/3NlV2JS. Ricorda che, a differenza delle azioni, i bond in sterline non sono da acquistare.

L'INFLAZIONE GIAPPONESE, FINALMENTE, SOPRA IL 2%



Dopo anni e anni di inflazione inesistente, in Giappone si rivede il carovita oltre il 2%.

ALBERTO CASCIONE
— analista obbligazioni
mi puoi scrivere andando su:
www.altroconsumo.it/investi/contattaci

CORRELAZIONE: COS'È?

La correlazione è una misura statistica che dice quanto sono sincronizzati i movimenti di due variabili, per esempio due mercati. La correlazione può assumere valori che vanno da 1 a -1. Se la correlazione è pari a 1, significa che due mercati, per esempio due Borse, si muovono perfettamente nella stessa direzione e con la stessa ampiezza di variazioni: se sale una, sale allo stesso ritmo anche l'altra. Con correlazione negativa, i due mercati vanno invece in senso opposto.

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

ALTROCONSUMO Finanza

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

CINA: LA BANCA CENTRALE CORRE AI RIPARI

In Cina, gli effetti dell'aumento delle zone poste in *lockdown* iniziano a palesarsi sui dati macroeconomici. Ad aprile, le vendite al dettaglio sono crollate dell'11,1% su base annua – non potendo uscire di casa le persone non hanno potuto spendere - e sempre a causa delle chiusure che hanno fermato molte attività produttive il tasso di disoccupazione è salito al 6,1% e la produzione industriale è diminuita del 2,9% su base annua. Bisogna tornare all'inizio del 2020, durante la prima ondata di infezioni da *coronavirus*, per trovare cifre peggiori per vendite al dettaglio, produzione industriale e disoccupazione. Ed è in un contesto come questo e per cercare di sostenere l'economia che la Banca centrale cinese ha deciso di intervenire tagliando i tassi di riferimento sui prestiti a 5 anni. La sforbiciata dal 4,60% al 4,45% è la più importante effettuata dalla Banca dal 2019.
Per quanto riguarda i tuoi investimenti, sebbene i prossimi trimestri si prospettino difficili per l'economia, la Cina conserva a medio termine un significativo potenziale di sviluppo. Per questo i *bond* in *yuan* cinesi (-0,2%; 7,06 per un euro) rimangono nel nostro *portafoglio difensivo* per un 5%. Il prodotto da acquistare è **iShares China CNY Bond ucits** (+0,2%).

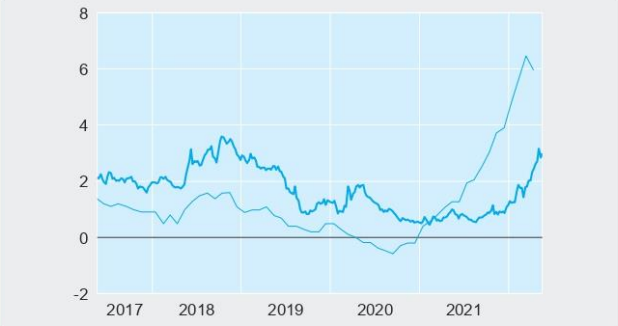
Ricorda di visitare sempre, ogni giorno, il nostro sito www.altroconsumo.it/investi. Puoi trovare analisi su dati macroeconomici, ma non solo: anche su azioni, obbligazioni e sulle altre notizie che influenzano i mercati.

EUROLANDIA: TAGLIATE LE STIME DI CRESCITA

La Commissione europea ha, come di consueto, messo mano alle sue previsioni macroeconomiche per la zona euro e la revisione non poteva che comportare un taglio alle attese di crescita a causa delle conseguenze del conflitto ucraino. Ora ci si attende un *Pil* in crescita del 2,7% per il 2022 e del 2,3% per il 2023, in calo rispetto al 4% e al 2,7% stimato nelle previsioni dello scorso inverno.
Sul fronte inflazionistico, ora le attese parlano di un +6,1% per quest'anno, mentre per il 2023 dovrebbe attestarsi al 2,7%. Si tratta di una forte revisione al rialzo per il carovita, soprattutto per quello del 2022, visto che in inverno le previsioni erano per un +3,5% nel 2022 e un +2,7% nel 2023. Queste nuove previsioni rendono sempre più probabile un intervento della Banca centrale a luglio in fatto di tassi di interesse – e non sarà l'unico rialzo in questo 2022.
Per quanto riguarda i nostri portafogli, è confermata la presenza dei titoli di Stato e dei *bond* ad alto rendimento a seconda della strategia che segui. Sul lato dei prodotti, sono confermati l'*Etf* **X-trackers II iBoxx Eurzn Gv Bd YP 1-3** (-0,4%) – per i titoli di Stato – e **Amundi high yield liquid** (-1%) – per i *bond* ad alto rendimento.

Tra le poste all'acquisto rimangono le due corone, quella svedese e quella norvegese. Entrambe sono presenti al 5% nei portafogli difensivo e neutro. Se vuoi approfondire, alle pagine 14-15 trovi un'analisi dedicata a questi due Paesi. Per investire, scegli **Nordea 1 norwegian bond BP** (-0,6%), **Nordea 1 swedish short term bond** (invariato).

I BTP E L'INFLAZIONE



Il rendimento del BTp a 10 anni, linea in grassetto, seppur in rialzo, è inferiore all'inflazione registrata nel nostro Paese (linea sottile).

In Italia l'inflazione ad aprile è stata pari al 6% annuo, in rallentamento rispetto al 6,5% di marzo e inferiore al 6,2% atteso.

CLOSE TO MEDIA
BANCA AIDEXA
www.closetomedia.com
info@closetomedia.com
Rassegna stampa
maggio 2022

ALTROCONSUMO Finanza

IL MEGLIO DELLA SETTIMANA PER INVESTIRE LA TUA LIQUIDITÀ

INVESTIRE 5.000 EURO PER 3 MESI		
Conto deposito Findomestic 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: https://www.findomestic.it/.
Conto Deposito Libero di *Fca Bank*	0,5%lordo (0,37% netto)	Conto deposito libero. Paghi tu il bollo. Per informazioni: https://fcabank.it/conto-deposito oppure 011/44.88.000.
INVESTIRE 10.000 EURO PER 6 MESI		
Conto deposito X Risparmio vincolo a 6 mesi di *Banca Aidexa*	0,7% lordo (0,52% netto)	Conto deposito vincolato. Minimo 1.000 euro. Fino al 31/12/22 l'imposta di bollo sarà a carico della banca per chi lo sottoscriverà entro il 30/12/22. Svincoli parziali anticipati, salvo il rispetto dell'importo minimo, possono avvenire con un preavviso di 32 giorni, con azzeramento degli interessi sulla somma svincolata. A scadenza il vincolo si rinnova automaticamente in assenza di disdetta. Per info: https://www.aidexa.it/soluzioni/x-risparmio/ o 02/872.937.00.
Conto vincolato Extraclick di *Extrabanca*	0,6% lordo (0,44% netto)	Conto deposito vincolato. Minimo 5.000 euro. Tasso riconosciuto in caso di svincolo anticipato: 0%. Il bollo è a carico della banca. Per più informazioni: https://www.extrabanca.com/privati/risparmio/extraclick/ o 02/27.727.610.
INVESTIRE 50.000 EURO PER 6 MESI		
Conto deposito X Risparmio vincolo a 6 mesi di *Banca Aidexa*	0,7% lordo (0,52% netto)	Conto deposito vincolato. Minimo 1.000 euro. Fino al 31/12/22 l'imposta di bollo sarà a carico della banca per chi lo sottoscriverà entro il 30/12/22. Svincoli parziali anticipati, salvo il rispetto dell'importo minimo, possono avvenire con un preavviso di 32 giorni, con azzeramento degli interessi sulla somma svincolata. A scadenza il vincolo si rinnova automaticamente in assenza di disdetta. Per info: https://www.aidexa.it/soluzioni/x-risparmio/ o 02/872.937.00.
INVESTIRE 30.000 EURO PER 12 MESI		
Conto deposito X Risparmio vincolo a 12 mesi 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 chi lo sottoscriverà entro il 30/12/22. Svincoli parziali anticipati, salvo il rispetto dell'importo minimo, possono avvenire con un preavviso di 32 giorni, con azzeramento degli interessi sulla somma svincolata. A scadenza il vincolo si rinnova automaticamente in assenza di disdetta. Per info: https://www.aidexa.it/soluzioni/x-risparmio/ o 02/872.937.00.
Conto vincolato Extraclick di *Extrabanca*	0,9% lordo (0,67% netto)	Conto deposito vincolato. Minimo 5.000 euro. Tasso riconosciuto in caso di svincolo anticipato: 0,1%. Il bollo è a carico della banca. Per più informazioni: https://www.extrabanca.com/privati/risparmio/extraclick/ o 02/27.727.610.

Classifica aggiornata al 23 maggio 2022. Per gli investimenti a 3 mesi non sono considerati 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. 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		140,580	1 quota
Bond alto rendimento euro	Amundi high yield liquid	Etf	4	LU1681040496	No	-	220,040	1 quota
Bond corone norvegesi	Nordea 1 norwegian bond BP	Fondo	4*	LU0173781559	No	-	21,270	50 euro
Bond corone svedesi	Nordea 1 swedish short term bond	Fondo	4*	LU0173785626	No	-	18,020	50 euro
Titoli di Stato in dollari Usa	iShares $ treasury 1-3y acc B	Etf	2*	IE00B3VWN179	No	-	105,110	1 quota
Bond alto rendimento in dollari Usa	AXA WF US Dynamic HY bonds A	Fondo	4*	LU1105449950	No	-	138,100	50 dollari (3)
	iShares $ High Yield Corp Bond	Etf	4*	IE00B4PY7Y77	Sì	Mag/Nov	86,470	1 quota
Bond yen giapponesi	Ubs Japan Treasury 1-3y	Etf	4*	LU2098179695	No	-	8,709	1 quota
Bond yuan cinesi	iShares China CNY Bond ucits	Etf	3*	IE00BYPC1H27	Sì	Giu/Dic	5,130	1 quota
Bond in real brasiliani	HSBC GIF Brazil Bond AC USD	Fondo	6*	LU0254978488	No	-	17,853	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	99,60	2,14%	958 euro
Titoli di Stato in dollari Usa	US Treasury	2,25%	15/11/2024	US912828G385	Ottima	98,73	2,29%	947 euro
Titoli di Stato in dollari Usa	Banca Mondiale (Birs)	2,5%	25/11/2024	US459058DX80	Eccellente	99,43	2,22%	955 euro
Bond in real brasiliani	Bers	5%	27/01/2025	XS2289828902	Eccellente	87,81	9,00%	905 euro
Bond in real brasiliani	Bei	4,75%	27/10/2025	XS2249882064	Eccellente	85,13	8,74%	845 euro

Tipo: acquisti Etf in Borsa tramite la tua banca come normali azioni. I fondi li acquisti per esempio su www.fundstore.it, www.fondionline.it o 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*. Questo fondo lo compri anche su *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

CLOSE TO MEDIA
BANCA AIDEXA
www.closetomedia.com
info@closetomedia.com
Rassegna stampa
maggio 2022

28/05/2022
Pag. 16 N.1019 - 28 maggio 2022

Il Sole 24 ORE PLUS

Fintech. In pole i pagamenti ma avanza il regtech

L'analisi del Cetif rivela realtà ancora piccole ma crescono attori e investimenti

Lucilla Incorvati

Nonostante le sfide causate dalla pandemia, il 2021 è stato un anno di crescita per il mercato del fintech in Italia. Secondo la rilevazione del Cetif Fintech Outlook il settore dei pagamenti continua a trainare il mercato (8%), seguito dalle neo Bank (+6%), il regtech (+3%) e il lending (+3%).

Nel settore dei pagamenti accanto alla rivoluzione apportata dalla Psd2 - commenta il professor Federico Rayola, direttore del Cetif - assistiamo all'arrivo di nuovi operatori, all'allargamento alla Cybersecurity, a nuove modalità di pagamento connesse con l'espansione dell'ecommerce dove si muovono e proliferano nuove fintech». L'altro settore che ha registrato un grande balzo in avanti è quello del regtech (da regulation e technology), ovvero l'impiego da parte delle aziende di strumenti tecnologici a supporto delle procedure di adeguamento, conformità, rispetto di norme, regolamenti, leggi, reportistica. «Mi aspetto che la crescita continui per questo settore - aggiunge Rayola - perché essendo molto regolato il costo degli adeguamenti normativi favorisce una maggiore digitalizzazione che semplifica i processi. Pensiamo a tutto il mondo delle banche e delle assicurazioni sottoposto alle verifiche antiriciclaggio, a processi regolamentari e di audit, oltre che potenziali rischi operativi, che coinvolgono anche le imprese municipalizzate. In questo campo mi aspetto tanti investimenti e tanti progetti nuovi proprio per iniziativa di start up»

La maggior parte delle fintech operanti in Italia è ancora di piccole dimensioni e ha un capitale sociale limitato inferiore ai 100mila euro. Tuttavia, rispetto al 2021, sono in aumento quelle con capitale sociale superiore ai 100mila euro (+6,5%). La maggior parte delle fintech analizzate, inoltre, ha dichiarato di avere un numero di soci inferiore a dieci. Tuttavia, si registra una crescita del 7,43% rispetto al 2021 di società con numero di soci superiore a 11 grazie all'arrivo di investitori privati. Il valore degli investimenti è ancora limitato ma nel 2022 è stata registrata una crescita dell'11,37% sul 2021 delle fintech che hanno ricevuto investimenti per oltre un milione di euro. Più del 55% dei fondi proviene da investitori privati, per lo più italiani, percentuale che testimonia ancora una bassa maturità del mercato istituzionale presente prevalentemente attraverso venture capital italiani(+11,04% rispetto al 2021) e incubatori privati, cioè strutture che consentono di sviluppare il progetto della start up (+10,64% rispetto al 2021). La maggior parte delle fintech italiane sono pronte per l'internazionalizzazione: il 43% ha una strategia ben definita e il 52% è in stato di definizione. «L'Europa è il mercato prevalente di sbocco - conclude Rayola -, il mondo della tokenizzazione e quello legato alle cripto asset, che all'estero è cresciuto parecchio in Italia è ancora indietro ma è immaginabile che questo processo investa in un futuro non lontano anche l'Italia e abbia degli effetti sul settore del wealth management che fino a oggi ha puntato quasi tutto sulla relazione fisica tra cliente e intermediario». Secondo l'esperto, l'altra frontiera di innovazione che consentirà anche a chi non nasce fintech di aprirsi a questo mondo è quello legato allo sviluppo delle Neobanks e a chi propone modelli di bank as service.

L'UNIVERSO FINTECH

Peso dei settori analizzati dal Cetif negli anni 2021 e 2022.
Valori in percentuale

	2021	2022
Pagamenti	13	18
Assicurazione	11	10
Crowdfunding	11	11
Prestiti	13	16
Servizi per la regolamentazione	6	9
Provider	15	13
Gestione di grandi portafogli	15	8
Trasferimento di denaro	6	1
Nuove banche	2	8
Mercato dei capitali e trading	7	6

Fonte: Cetif

IL FENOMENO

NeoBank
Note anche come digital bank sono banche dirette che operano solo online senza le filiali fisiche. In Italia secondo il Cetif in un anno sono cresciute del 6%. Quelle monitorare dal Cetif sono: Illimity, Aidexa, Tinaba, Hype, Tot, Finom, Buddybank. Altro fenomeno in crescita è il bank as service con il quale i servizi finanziari online sono offerti da player dotati di licenza bancaria che non sono intermediari tradizionali a imprese terze.

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

31/05/2022
Pag. 14

Corriere di Siena

Il bilancio commentato dal presidente, il senese Fabio Petri: "Chiudiamo un esercizio oggettivamente complicato"

Artigiancredito, nel 2021 concessi 450 milioni

SIENA

Nel 2021 Artigiancredito, consorzio Fidi della piccola e media impresa, ha concesso oltre 450 milioni di euro tra finanziamenti garantiti e credito diretto, facendo registrare un utile netto superiore ai 2 milioni e garanzie in essere per oltre 1,2 miliardi.
Un grande successo che dimostra la solidità di Artigiancredito e la riconferma del suo modello di business dalla parte delle imprese. "Chiudiamo un esercizio oggettivamente complicato - sottolinea il Presidente Fabio Petri - con un utile di oltre due milioni di euro, presentiamo indicatori in ordine con ottimi coefficienti patrimoniali e possiamo contare su poco meno di settanta milioni di euro di patrimonio libero da impiegare per nuovi prodotti e servizi e, infine".
Act è partecipato da oltre 117 mila aziende, una vera moltitudine per un consorzio di imprese a base volontaria.
La necessità profonda di innovare la visione, orientare e integrare gli strumenti di sostegno alla micro, piccola e media impresa è il messaggio forte lanciato da Fabio Petri, imprenditore, che guida un Consorzio che vuole fare credito pensando alle esigenze delle imprese.
"Mi piace pensare ad Artigiancredito come una somma, o come la storia collettiva, ormai sessantennale, di decine e decine di confidi dei territori toscani ed emiliano-romagnoli che hanno proseguito via via il loro percorso cambiando il modo di stare insieme fino a diventare un'unica azienda – continua il Presidente -. Ciò si traduce, nelle sue manifestazioni pratiche, in una presenza complementare ai sistemi associativi di CNA e Confartigianato del territorio".
La giornata di giovedì 26 maggio è stata l'occasione per l'Assemblea annuale ma anche un importante giornata dedicata non solo ai successi del passato ma ad una nuova progettualità e un rinnovato sforzo per aiutare le imprese.
Sotto il titolo "La Nuova Combinazione" Petri ha coinvolto una sorta di stati generali del Credito per le imprese.
"Abbiamo davanti tantissime opportunità da esplorare – ha ribadito il Presidente nel suo intervento -, e mi rivolgo sia alle stesse associazioni di categoria sia ai governi delle regioni Emilia-Romagna e Toscana, perché è avvenuta un'evoluzione normativa che rende l'operatività potenziale dei confidi (e quindi di Artigiancredito) coerente con ogni forma di politica attiva per la micro, piccole e media impresa, anche diversa dalla garanzia, che un decisore pubblico può programmare. In questo spazio ci stanno le attività più recentemente avviate, come la concessione di finanziamenti diretti di piccolo taglio e l'intermediazione per la cessione dei crediti fiscali da bonus edilizi, che hanno suscitato una domanda importante, o come le nascenti possibili interazioni con le piattaforme di fast lending e la strada (che reputo ricca di prospettive) intrapresa con AideXa. Sempre con AideXa stiamo valutando nuovi prodotti sartoriali dedicati ai singoli mestieri, con l'intento di arricchire il catalogo con qualcosa di assolutamente unico nell'ambito dell'offerta creditizia alle micro, piccole e medie imprese".

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

31/05/2022
Pag. 11 N.1465 - 30 maggio 2022

ALTROCONSUMO Finanza

OBBLIGAZIONI

TASSI & VALUTE

Luci, ombre e tanta incertezza

In Europa l'incertezza sull'evoluzione del conflitto ucraino rende difficile prevedere cosa succederà in autunno. Negli Usa l'economia mostra dati contrastanti.

A maggio, l'economia è rimasta vivace nell'area euro. Nonostante la guerra in Ucraina, l'impennata dei prezzi, i problemi sul lato dell'offerta e l'aumento dei tassi di interesse, i dati indicano comunque un aumento dell'attività economica. Ovviamente l'espansione ha perso smalto, tanto che a maggio ha registrato il più lento tasso di crescita da novembre 2020. Non poteva essere altrimenti, visto che la produzione industriale è influenzata negativamente dall'impennata dei costi energetici e dai problemi di approvvigionamento. A ciò però fa da contraltare la dinamicità del settore dei servizi. Con la revoca delle restrizioni messe in atto per combattere il *Covid-19*, la domanda è infatti molto forte per il turismo e il tempo libero. Grazie alla buona situazione del mercato del lavoro, ma anche ai risparmi accumulati durante i *lockdown*, i consumatori hanno finora sopportato il peso dell'impennata dei prezzi. In generale, gli ultimi indicatori indicano una crescita del *Pil* nell'area euro nel secondo trimestre e dunque ciò elimina i timori di un ritorno alla recessione, almeno per il momento. In questo contesto, dunque, sembra oramai scontato il rialzo dei tassi d'interesse da parte della *Bce* nella riunione di fine luglio. In seguito, molto dipenderà dall'evoluzione della guerra in Ucraina e dal suo impatto sull'inflazione. Le prospettive ad oggi sono di altri due rialzi tra settembre e dicembre, dunque tre aumenti in tutto del costo del denaro.
Entro fine anno, per cui, a meno di un peggioramento dello scenario economico e geopolitico, il costo del denaro è destinato ad arrivare allo 0,75%, mentre i tassi sui depositi, oggi a -0,5%, abbandoneranno il territorio negativo e si attesteranno allo 0,25%. Non rientra invece nei piani della *Bce* la riduzione del bilancio. L'Istituto di Francoforte ha confermato che il reinvestimento dei titoli che andranno man mano in scadenza continuerà anche dopo il rialzo dei tassi.
I dati macroenomici e le parole della *Bce* confermano lo scenario previsto da tempo per i prossimi mesi e di conseguenza non cambia la nostra strategia sulle obbligazioni in euro: punta su titoli di Stato e *bond* ad alto rendimento a seconda della strategia che segui. Sul lato dei prodotti, sono confermati l'*Etf* **X-trackers II iBoxx Eurzn Gv Bd YP 1-3** (+0,2%) – per i titoli di Stato – e **Amundi high yield liquid** (+1,6%) – per i *bond* ad alto rendimento.

ALBERTO CASCIONE
— analista obbligazioni
mi puoi scrivere andando su:
www.altroconsumo.it/investi/contattaci

LA RUSSIA TAGLIA I TASSI

Dall'inizio della guerra in Ucraina, le autorità russe si sono mosse per sostenere il valore della loro valuta, raddoppiando i tassi d'interesse al 20% e introducendo restrizioni sui tassi di cambio. La valuta russa ha anche rapidamente recuperato terreno e ora si trova su quotazioni superiori a quelle di inizio anno.
Tutto questo si spiega con il fatto che nel primo trimestre la Russia ha registrato un surplus record nei suoi conti con l'estero: il valore delle esportazioni è salito del 50% grazie all'impennata dei prezzi delle materie prime. Le sanzioni internazionali, d'altra parte, hanno frenato le importazioni.
Data la rinnovata forza della valuta russa, la Banca centrale ha continuato ad allentare la politica monetaria per sostenere l'attività economica russa e dopo aver già ridotto il costo del denaro del 6% in aprile, ha ulteriormente ridotto i tassi del 3% a maggio portandoli all'11%. Tuttavia, questo livello rimane molto penalizzante per l'economia russa, che quest'anno subirà una recessione molto grave. A prescindere dall'impossibilità di operare sui prodotti che puntano sulla Russia, non investire comunque in nessuna attività di questo Paese.

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

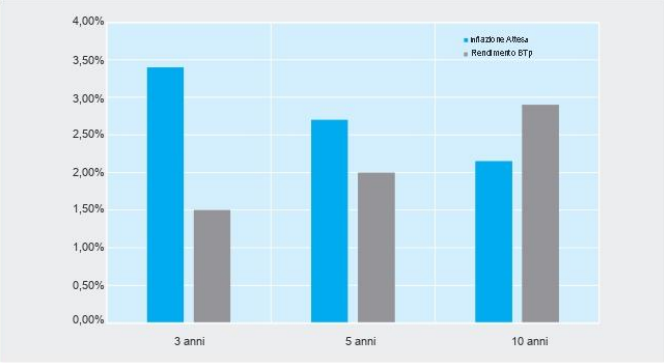
ALTROCONSUMO Finanza

OBBLIGAZIONI

ARRIVA UN NUOVO BTP ITALIA

Il prossimo 20 giugno ci sarà una nuova emissione del BTp Italia. La scadenza sarà tra i 6 e 1 i 12 anni, ma la vera novità è che avrà un doppio premio fedeltà per chi lo acquista in sottoscrizione e lo tiene fino a scadenza. Oltre al premio riconosciuto a scadenza, ce ne sarà infatti un altro a metà della vita del titolo. Altri dettagli non sono noti. Seguici sul sito e sulla rivista per sapere se varrà la pena sottoscriverlo o meno.

INFLAZIONE ATTESA E RENDIMENTO DEI BTP



Il rendimento dei BTp è inferiore a quello dell'inflazione attesa. Solo il rendimento del decennale riesce a superare il carovita atteso.

Il rallentamento del *Pil* Usa non fermerà la *Fed*. Nella riunione di giugno aumenterà i tassi di un altro 0,5%.

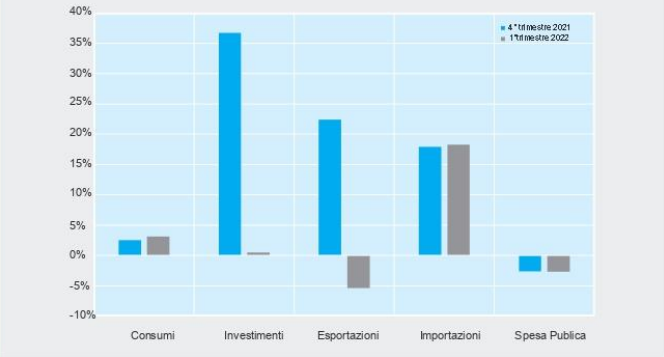
USA: ECONOMIA IN CHIAROSCURO

Il *Pil* Usa del primo trimestre è stato rivisto al ribasso a -1,5% dal -1,3% della precedente stima, facendo così peggio di quanto atteso dal mercato (-1,4%). A determinare questa nuova lettura del *Pil* sono state le revisioni al ribasso degli investimenti che sono stati solo in parte compensati da una revisione al rialzo della spesa dei consumatori.
Più in generale, la contrazione del *Pil* è dovuta alla diminuzione degli investimenti, della spesa pubblica e dall'aumento delle importazioni in concomitanza con il calo delle esportazioni. Accelerano, invece, i consumi, colonna portante dell'economia Usa. Il dato negativo è quindi più causa dell'economia globale che colpa degli Usa, tanto che nel secondo trimestre è previsto un rimbalzo del *Pil*. Tuttavia, quest'ultimo potrebbe essere limitato, visto che i dati macroeconomici mostrano un'attività economica meno dinamica a maggio – e questo era avvenuto anche ad aprile - e anche il mercato immobiliare soffre per colpa dei tassi di interesse in aumento - per il 4 ° mese consecutivo le vendite di case nuove sono diminuite. Tu continua a puntare sui *bond* in dollari Usa con **iShares $ treasury 1-3y acc B** (-1,1%) oppure sui titoli ad alto rendimento con un prodotto a scelta tra **AXA WF US Dynamic HY bonds A** (+1,9%) oppure **iShares $ High Yield Corp Bond** (+2,2%).

Ecco come sono andati gli altri prodotti consigliati.

Nordea 1 norwegian bond BP: +0,8%
Nordea 1 swedish short term bond: -0,4%
iShares China CNY Bond ucits: -1,3%
HSBC GIF Brazil Bond AC USD: -+1,6%.
Ubs Japan treasury 1-3y: -0,9%

LA COMPOSIZIONE DEL PIL USA



La forte riduzione di investimenti e esportazioni ha pesato sul Pil Usa. Bene, invece, i consumi.

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

CLOSE TO MEDIA
BANCA AIDEXA
www.closetomedia.com
info@closetomedia.com
Rassegna stampa
maggio 2022

ALTROCONSUMO Finanza

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

IL MEGLIO DELLA SETTIMANA PER INVESTIRE LA TUA LIQUIDITÀ

INVESTIRE 5.000 EURO PER 3 MESI		
Conto deposito Findomestic 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: https://www.findomestic.it/.
Conto Deposito Libero di *Fca Bank*	0,5% lordo (0,37% netto)	Conto deposito libero. Paghi tu il bollo. Per informazioni: https://fcabank.it/conto-deposito oppure 011/44.88.000.
INVESTIRE 10.000 EURO PER 6 MESI		
Conto deposito X Risparmio vincolo a 6 mesi di *Banca Aidexa*	0,7% lordo (0,52% netto)	Conto deposito vincolato. Minimo 1.000 euro. Fino al 31/12/22 l'imposta di bollo sarà a carico della banca per chi lo sottoscriverà entro il 30/12/22. Svincoli parziali anticipati, salvo il rispetto dell'importo minimo, possono avvenire con un preavviso di 32 giorni, con azzeramento degli interessi sulla somma svincolata. A scadenza il vincolo si rinnova automaticamente in assenza di disdetta. Per info: https://www.aidexa.it/soluzioni/x-risparmio/ o 02/872.937.00.
INVESTIRE 50.000 EURO PER 6 MESI		
Conto deposito X Risparmio vincolo a 6 mesi di *Banca Aidexa*	0,7% lordo (0,52% netto)	Conto deposito vincolato. Minimo 1.000 euro. Fino al 31/12/22 l'imposta di bollo sarà a carico della banca per chi lo sottoscriverà entro il 30/12/22. Svincoli parziali anticipati, salvo il rispetto dell'importo minimo, possono avvenire con un preavviso di 32 giorni, con azzeramento degli interessi sulla somma svincolata. A scadenza il vincolo si rinnova automaticamente in assenza di disdetta. Per info: https://www.aidexa.it/soluzioni/x-risparmio/ o 02/872.937.00.
INVESTIRE 30.000 EURO PER 12 MESI		
Conto deposito X Risparmio vincolo a 12 mesi 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 chi lo sottoscriverà entro il 30/12/22. Svincoli parziali anticipati, salvo il rispetto dell'importo minimo, possono avvenire con un preavviso di 32 giorni, con azzeramento degli interessi sulla somma svincolata. A scadenza il vincolo si rinnova automaticamente in assenza di disdetta. Per info: https://www.aidexa.it/soluzioni/x-risparmio/ o 02/872.937.00.

Classifica aggiornata al 30 maggio 2022. Per gli investimenti a 3 mesi non sono considerati 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. 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		140,850	1 quota
Bond alto rendimento euro	Amundi high yield liquid	Etf	4	LU1681040496	No	-	223,630	1 quota
Bond corone norvegesi	Nordea 1 norwegian bond BP	Fondo	4*	LU0173781559	No	-	21,430	50 euro
Bond corone svedesi	Nordea 1 swedish short term bond	Fondo	4*	LU0173785626	No	-	17,940	50 euro
Titoli di Stato in dollari Usa	iShares $ treasury 1-3y acc B	Etf	2*	IE00B3VWN179	No	-	103,910	1 quota
Bond alto rendimento in dollari Usa	AXA WF US Dynamic HY bonds A	Fondo	4*	LU1105449950	No	-	142,600	50 dollari (3)
	iShares $ High Yield Corp Bond	Etf	4*	IE00B4PY7Y77	Sì	Mag/Nov	88,340	1 quota
Bond yen giapponesi	Ubs Japan Treasury 1-3y	Etf	4*	LU2098179695	No	-	8,628	1 quota
Bond yuan cinesi	iShares China CNY Bond ucits	Etf	3*	IE00BYPC1H27	Sì	Giu/Dic	5,064	1 quota
Bond in real brasiliani	HSBC GIF Brazil Bond AC USD	Fondo	6*	LU0254978488	No	-	18,392	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	100,05	1,95%	950 euro
Titoli di Stato in dollari Usa	US Treasury	2,25%	15/11/2024	US912828G385	Ottima	99,25	2,07%	939 euro
Titoli di Stato in dollari Usa	Banca Mondiale (Birs)	2,5%	25/11/2024	US459058DX80	Eccellente	99,83	2,05%	946 euro
Bond in real brasiliani	Bers	5%	27/01/2025	XS2289828902	Eccellente	88,65	8,67%	932 euro
Bond in real brasiliani	Bei	4,75%	27/10/2025	XS2249882064	Eccellente	85,20	8,74%	864 euro

Tipo: acquisti Etf in Borsa tramite la tua banca come normali azioni. I fondi li acquisti per esempio su www.fundstore.it, www.fondionline.it o 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*. Questo fondo lo compri anche su *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…

CLOSE TO MEDIA
BANCA AIDEXA
www.closetomedia.com
info@closetomedia.com
Rassegna stampa
maggio 2022

E' online il video del webinar di Assofintech su Lending alle pmi e fintech. Come sta maturando il mercato?

E' online il video del webinar di **Assofintech**
dello scorso mercoledì **25 maggio** su
L'evoluzione del lending alle PMI su piattaforme fintech.
Come sta maturando il mercato
Per vedere il video, clicca qui

Sono intervenuti:

Saluti introduttivi
Maurizio Bernardo, Presidente AssoFintech
I numeri del mercato
Stefania Peveraro, Direttore di *BeBeez* e membro Consiglio Direttivo AssoFintech
per vedere le slide, clicca qui
Piattaforme fintech e cartolarizzazioni di crediti, le opportunità per le banche tradizionali
Hermes Bianchetti, Responsabile Divisione Business di Banca Valsabbina
Come rispondere alle esigenze di liquidità di pmi e microimprese
nel territorio in collaborazione con le piattaforme fintech. L'esperienza Credito Facile di Finlombarda
Giovanni Rallo, direttore generale di Finlombarda
L'instant lending alle pmi, arma segreta delle challenger bank
Federico Sforza, cofounder di Aidexa
Lending crowdfunding nel real estate, le ragioni della crescita esponenziale
Andrea Maurizio Gilardoni, Founder di Rendimento Etico
Modera
Stefania Peveraro, Direttore di *BeBeez*
e membro consiglio direttivo Assofintech
BeBeez è stato media partner
Il webinar è stato in collaborazione con **Finlombarda**