

Fintech, i millennials guidano le start up dei pagamenti. Credito in mano ai boomers

Da Nicastro di AideXa a Rocco di Torrepadula di Credimi, da Crovetto di Azimut a Loro di Prestiamoci, da Tarroni a Bolognini di Workinvoice. Fino a Corrado Passera di Illimity. Ecco chi sono i banchieri digitali del credito. Il credito alle Pmi del mondo fintech è raddoppiato a 3,6 miliardi nel 2021

Dopo il boom registrato nel 2020, i finanziamenti alle imprese e ai privati concessi dalle fintech in Italia sono aumentati anche nel 2021. Secondo l'analisi condotta da ItaliaFintech, l'associazione italiana che raggruppa gran parte degli operatori del settore, nel corso del 2021 sono stati erogati finanziamenti (prestiti ed emissioni di bond) per 3,6 miliardi di euro, con un incremento del 101% rispetto agli 1,8 miliardi del 2020. In forte crescita anche il numero di imprese finanziate, passate...

01/02/2022
Pag. 28Il Sole
24 OREdiffusione: 54720
tiratura: 87266

Il credito alle Pmi del mondo fintech raddoppia nel 2021

Sostegno alle imprese

Volumi a 3,6 miliardi, le aziende finanziate salgono a 12.280 (+105%)

Addetti under 35, alla guida ci sono i boomers. Zocchi presidente di ItaliaFintech

Dopo il boom registrato nel 2020, i finanziamenti alle imprese e ai privati concessi dalle fintech in Italia sono aumentati anche nel 2021. Secondo l'analisi condotta da ItaliaFintech, l'associazione italiana che raggruppa gran parte degli operatori del settore, nel corso del 2021 sono stati erogati finanziamenti (prestiti ed emissioni di bond) per 3,6 miliardi di euro, con un incremento del 101% rispetto agli 1,8 miliardi del 2020. In forte crescita anche il numero di imprese finanziate, passate da 5.970 nel 2020 a 12.278 nel 2021 (+105%).

Pur rappresentando una nicchia del mercato del credito globale all'economia, il mondo fintech sta registrando una forte ascesa soprattutto tenendo conto che l'attività è partita da zero solo 4-5 anni fa.

La rapidità e la semplicità del servizio riservato ai clienti attraverso le piattaforme digitali sta risultando attraente per la clientela. E l'ampio bacino di mercato potenziale - che va dalle piccole imprese agli artigiani e ai commercianti fino ai professionisti - vede il continuo ingresso nel settore delle fintech del credito di nuovi protagonisti, italiani ed esteri. Lo dimostra anche la crescita delle imprese associate a ItaliaFintech, nata nel 2018, che ormai ammontano a 26 aziende che spaziano dal lending ai servizi di pagamento, dal crowdfunding alla gestione del risparmio.

Nei giorni scorsi ItaliaFintech

ha nominato il nuovo presidente che per il 2022 sarà Sergio Zocchi, ceo della piattaforma europea di finanziamento online October Italy. «Nel 2021 il Fintech ha messo nuovamente a segno risultati importanti, anche come canale di innovazione del sistema, e le ambizioni degli operatori del settore, riuniti attorno all'associazione ItaliaFintech, sono per il prossimo futuro ancora più elevate - dichiara Zocchi -. L'innovazione tecnologica, destinata a permeare tutto l'ambito finanziario, nel nostro Paese ha ancora enormi spazi di crescita».

L'associazione ItaliaFintech ha anche nominato quattro vicepresidenti, scelti in rappresentanza di settori fondamentali del Fintech: Matteo Tarroni, co-fondatore e ceo di Workinvoice, primo mercato online in Italia che consente di anticipare il proprio credito commerciale; Barbara Avallè, coo di Doorway, piattaforma di equity investing online per il mercato degli investitori professionali, qualificati e corporate; Donato Vadrucchio, founder e ceo di Paydo, società che attraverso il servizio Plick supporta i pagamenti digitali; Alessandro Longoni, head of fintech district, la community di riferimento per l'ecosistema del fintech in Italia.

Il sistema delle imprese associate a ItaliaFintech è in crescita per volume di affari ma anche nei posti di lavoro creati: i dipendenti crescono e fanno capo in gran parte a giovani con curriculum di studi che, oltre all'economia, privilegiano sempre più le discipline "stem" (scienze, tecnologia, engineering e mathe-

matics). Se l'età media di chi lavora nelle fintech è intorno ai 35 anni, i recenti fondatori e gestori delle attività, soprattutto per chi opera nel settore del credito, vanno piuttosto cercati tra gli over 50 (e anche over 60) che, dopo esperienze quasi ultravventenni nelle banche tradizionali, nell'investment banking o nel

mondo della consulenza, hanno captato per primi le potenzialità dell'applicazione delle nuove tecnologie al settore del credito.

Si pensi ad esempio al fondatore e ceo di Credimi Ignazio Rocco di Torrepadula, ex Akros ed Imi e poi a lungo ai vertici di The Boston Consulting Group. O all'esperienza del banchiere Andrea Crovetto, ceo di Azimut Direct (in cui è confluita Epic Sim), che nella "precedente carriera" è stato a lungo nel top management di UniCredit e poi di Sanpaolo-Imi. Tra gli over 50 ormai da anni dedicato al fintech vi è anche il ceo di Prestiamoci Daniele Loro, ex Arthur Andersen e poi Deloitte e LECC, mentre è over 60 il ceo di Banca Progetto Paolo Fiorentini-



ROBERTO NICASTRO
Insieme all'ex collega Federico Sforza ha lanciato BancaAidexA



IGNAZIO ROCCO DI TORREPADULA
Fondatore e ceo di Credimi, ex Akros, Imi e poi a lungo ai vertici di Bcg



ANDREA CROVETTO
Ceo di Azimut Direct, in cui è confluita Epic Sim

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





**SERGIO
ZOCCHI**
Consigliere
delegato
di October Italy
e presidente
di ItaliaFintech

no, ex deputy ceo di UniCredit, che ha reimpostato in orizzonte fintech una piccola banca tradizionale che prima chiudeva i conti in perdita e ora macina utili. Ex deputy ceo di UniCredit e over 50 è anche Roberto Nicastro, che insieme all'ex collega Federico Sforza ha lanciato BancaAideXa.

Così come di grande esperienza pregressa sono i due fondatori di Workinvoice Matteo Tarroni e Fabio Bolognini: il primo arriva da una carriera passata tra Mediobanca e Bank of America Merrill Lynch, il secondo dall'area finanza di Pirelli e poi in UniCredit e Intesa sei segmenti corporate e Pmi.

Se le start up fintech nel settore dei pagamenti sono state spesso originate dalla generazione dei "millennials" (a partire dagli ex ragazzi di Satispay), l'evidenza anagrafica dimostra che il complesso e peculiare mondo del credito - prodotto/servizio non indifferenziato anche nella versione fintech - è guidato invece dalle iniziative promosse dai "boomers" con esperienza ultradecennale nel settore. Generazione di cui fa parte a pieno titolo, anche se non è tra gli associati a ItaliaFintech, pure l'over 60 Corrado Passera con la sua Illimitybank.

—ALG.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

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

07/02/2022
Pag. 19 N.5 - 7 febbraio 2022

L'Economia

Sussurri & Grida

DENTRO E FUORI IL LISTINO DI PIAZZA AFFARI

L'Economia

Il mobilificio veneto cresce del 40 per cento a quota 57 milioni di euro. Il ceo: investiamo con ottimismo in vista del Salone del Mobile di Milano a giugno. Intanto, la fintech dedicata alle pmi, ha superato gli 80 milioni di erogato e i 60 di raccolta

a cura
di Stefano Righi
srighi@corriere.it

Raddoppio
Emanuele Ottina,
presidente e
responsabile del
business development &
fund raising di Acp Sgr

Sarà che la pandemia ha cambiato il rapporto con l'abitazione, oppure che le interazioni con le community online sono sempre più decisive nella formazione di una pubblica reputazione, ma i conti di Lago sembrano beneficiare di tutto questo. La conferma arriva dal bilancio 2021, che vede il mobilificio di Villa del Conte, nel Padovano, chiudere con una crescita del fatturato di quasi il 40 per cento rispetto all'anno precedente, superando i 57 milioni di euro di ordinato, grazie alla costante innovazione dei modelli organizzativi e al nuovo stabilimento, che hanno contribuito a realizzare un'ebdita del 28 per cento. In particolare, rispetto al passato, si segnalano le crescite sui mercati asiatici e su quello statunitense, che hanno visto un'impennata dei rispettivi volumi d'affari, confermando la spinta all'internazionalizzazione attuata dall'azienda negli ultimi anni. «I risultati del 2021 - ha detto Daniele Lago, ceo del gruppo di famiglia - hanno premiato gli investimenti fatti per innovare sempre di più i nostri processi e per coltivare e sviluppare la nostra community on e off-line. Continuiamo a guardare con fiducia al futuro e arriveremo a Milano, al Salone del Mobile in programma tra il 7 e il 12 giugno prossimi, con tante idee, nuovi prodotti e con un investimento importante, il più alto di sempre».

Nicastro & Sforza

Aidexa corre. A differenza del suo presidente, Roberto Nicastro, zappicante a causa di una caduta con gli sci, la fintech che ha ottenuto la licenza bancaria solo a giugno scorso ha chiuso il bilancio 2021 con risultati molto incoraggianti. Aidexa banca, che fa capo a Nicastro e al ceo Federico Sforza, ha chiuso il 2021 con più di 2 mila clienti, oltre 80 milioni di finanziamenti erogati e 60 milioni di depositi raccolti. Nel quarto trimestre del 2021 è cresciuta del 500 per cento rispetto ai tre mesi precedenti. La crescita dei volumi è stata ottenuta mantenendo

LE COMMUNITY SPINGONO LAGO

AIDEXA CORRE: SEI MESI RECORD



Crescita
Roberto Nicastro,
co-fondatore della
fintech Aidexa Banca

do la qualità del portafoglio elevata (Npe-rs) grazie agli scoring proprietari e all'utilizzo di intelligenza artificiale. Ad attrarre le pmi italiane, a cui Aidexa ha deciso di dedicarsi, sono finanziamenti distintivi, interamente digitali, nati per cambiare i parametri di accesso al credito online grazie ai dati dell'Open banking: dal finanziamento X Instant (limite a 300 mila euro con risposta in 20 minuti e ottenibili in meno di 48 ore) e X Garantito (limite a 500 mila euro garantiti dallo Stato, erogati in pochi giorni) fino al conto deposito X Risparmio.

Cirdan e il direct indexing

Mercoledì 9 febbraio a partire dalle 10 si parlerà di direct indexing, nuova frontiera degli investimenti passivi, durante l'evento che Cirdan Capital, società finanziaria indipendente fondata nel 2014 specializzata nell'emissione di prodotti d'investimento strutturati, ha organizzato presso il Fintech District di Milano. Il panel sarà composto dal fondatore e ceo di Cirdan Capital, Antonio De Negrì, a cui si affiancheranno Carlo Alberto Carnevale Maffè, docente della Sda Bocconi; Francesco Casarella, responsabile Investing.com Italia e Marco Scioli, fondatore di Starting Finance. Nel corso della tavola ro-

Casa dolce casa
Daniele Lago
Il «ceo» del mobilificio
veneto, che ha ordini in
crescita del 40 per cento



tonda, che sarà moderata da Riccardo Bassetto di Will Media, verrà analizzata la grande popolarità che il direct indexing riscuote negli Stati Uniti tra le nuove generazioni di investitori e le potenzialità di tale approccio nel mercato italiano ed europeo, legate anche agli sviluppi tecnologici.

Lo shopping di Lexia

Lexia Avvocati fa shopping in casa di Ct&P, Capone Ticozzi Partners. Alessandro Borsetto entra infatti in qualità di socio responsabile del dipartimento di Tax advisory assieme a Daniele Scavolini che avrà il ruolo di senior associate sulla base della sua esperienza in fiscalità nazionale ed internazionale e all'associate Antonio Iorio. Entrambi sono commercialisti e revisori legali. In particolare, Borsetto, si occuperà di consulenza tributaria nell'ambito di operazioni straordinarie, transfer pricing, mercati finanziari, crisi d'impresa e di pianificazione fiscale per gli High net worth individuals (Hnwi).

Acp raddoppia i fondi

A fine dicembre 2021, Acp Sgr ha annunciato il primo closing di Sustainable securities fund (Ssf), dedicato al finanziamento di nuove infrastrutture a supporto della transizione energetica in Italia nei segmenti delle rinnovabili, dell'efficienza energetica e dell'economia circolare. Il fondo - che ha un obiettivo massimo di raccolta complessiva di 200 milioni di euro, ha ottenuto commitment per oltre 80 milioni di euro da primari investitori istituzionali (Bei e 14 investitori istituzionali italiani tra istituti bancari, casse di previdenza, compagnie di assicurazione e fondazioni bancarie). In precedenza, ad ottobre 2021, Acp aveva annunciato il secondo closing di Smes Alternative Credit Fund. Questo secondo fondo ha eseguito, in meno di 5 mesi di operatività, transazioni di crediti commerciali e crediti d'imposta Superbonus per oltre 60 milioni di euro.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

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



Le community spingono i mobili di Lago. Aidexa Banca corre con le pmi

Sarà che la pandemia ha cambiato il rapporto con l'abitazione, oppure che le interazioni con le community online sono sempre più decisive nella formazione di una pubblica reputazione, ma i conti di Lago sembrano beneficiare di tutto questo. La conferma arriva dal bilancio 2021, che vede il mobilificio di Villa del Conte, nel Padovano, chiudere con una crescita del fatturato di quasi il 40 per cento rispetto all'anno precedente, superando i 57 milioni di euro di ordinato, grazie alla costante innovazione dei modelli organizzativi e al nuovo stabilimento, che hanno contribuito a realizzare un ebitda del 28 per cento. In particolare, rispetto al passato, si segnalano le crescite sui mercati asiatici e su quello statunitense, che hanno visto un'impennata dei rispettivi volumi d'affari, confermando la spinta all'internazionalizzazione attuata dall'azienda negli ultimi anni. «I risultati del 2021 – ha detto Daniele Lago, ceo del gruppo di famiglia – hanno premiato gli investimenti fatti per innovare sempre di più i nostri processi e per coltivare e sviluppare la nostra community on e off-line. Continuiamo a guardare con fiducia al futuro e arriveremo a Milano, al Salone del Mobile in programma tra il 7 e il 12 giugno prossimi, con tante idee, nuovi prodotti e con un investimento importante, il più alto di sempre».

I conti di Aidexa banca

Aidexa corre. A differenza del suo presidente, Roberto Nicastro, zoppicante a causa di una caduta con gli sci, la fintech che ha ottenuto la licenza bancaria solo a giugno scorso ha chiuso il bilancio 2021 con risultati molto incoraggianti. Aidexa banca, che fa capo a Nicastro e al ceo Federico Sforza, ha chiuso il 2021 con più di 2 mila clienti, oltre 80 milioni di finanziamenti erogati e 60 milioni di depositi raccolti. Nel quarto trimestre del 2021 è cresciuta del 500 per cento rispetto ai tre mesi precedenti. La crescita dei volumi è stata ottenuta mantenendo la qualità del portafoglio elevata (Npe<1%) grazie agli scoring proprietari e all'utilizzo di intelligenza artificiale. Ad attrarre le pmi italiane, a cui Aidexa ha deciso di dedicarsi, sono finanziamenti distintivi, interamente digitali, nati per cambiare i parametri di accesso al credito online grazie ai dati dell'Open banking: dai finanziamenti X Instant (limite a 100 mila euro con risposta in 20 minuti e ottenibili in meno di 48 ore) e X Garantito (limite a 500 mila euro garantiti dallo Stato, erogati in pochi giorni) fino al conto deposito X Risparmio.

Cirdan e il direct indexing

Mercoledì 9 febbraio a partire dalle 10 si parlerà di direct indexing, nuova frontiera degli investimenti passivi, durante l'evento che Cirdan Capital, società finanziaria indipendente fondata nel 2014 specializzata nell'emissione di prodotti d'investimento strutturati, ha

organizzato presso il Fintech District di Milano. Il panel sarà composto dal fondatore e ceo di Cirdan Capital, Antonio De Negri, a cui si affiancheranno Carlo Alberto Carnevale Maffè, docente della Sda Bocconi; Francesco Casarella, responsabile Investing.com Italia e Marco Scioli, fondatore di Starting Finance. Nel corso della tavola rotonda, che sarà moderata da Riccardo Bassetto di Will Media, verrà analizzata la grande popolarità che il direct indexing riscuote negli Stati Uniti tra le nuove generazioni di investitori e le potenzialità di tale approccio nel mercato italiano ed europeo, legate anche agli sviluppi tecnologici.

Lo shopping di Lexia

Lexia Avvocati fa shopping in casa di Ct&p, Capone Ticozzi Partners. Alessandro Borsetto entra infatti in qualità di socio responsabile del dipartimento di Tax advisory assieme a Daniele Scalvinoni che avrà il ruolo di senior associate sulla base della sua esperienza in fiscalità nazionale ed internazionale e all'associate Antonio Iorio. Entrambi sono commercialisti e revisori legali. In particolare, Borsetto, si occuperà di consulenza tributaria nell'ambito di operazioni straordinarie, transfer pricing, mercati finanziari, crisi d'impresa e di pianificazione fiscale per gli High net worth individuals (Hnwi).

Acp raddoppia i fondi

Emanuele Ottina, presidente di Acp sgr

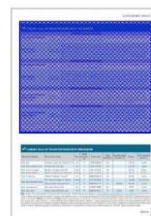
A fine dicembre 2021, Acp sgr ha annunciato il primo closing di Sustainable securities fund (Ssf), dedicato al finanziamento di nuove infrastrutture a supporto della transizione energetica in Italia nei segmenti delle rinnovabili, dell'efficienza energetica e dell'economia circolare. Il fondo - che ha un obiettivo massimo di raccolta complessiva di 200 milioni di euro, ha ottenuto commitment per oltre 80 milioni di euro da primari investitori istituzionali (Bei e 14 investitori istituzionali italiani tra istituti bancari, casse di previdenza, compagnie di assicurazione e fondazioni bancarie). In precedenza, ad ottobre 2021, Acp aveva annunciato il secondo closing di Smes Alternative Credit Fund. Questo secondo fondo ha eseguito, in meno di 5 mesi di operatività, transazioni di crediti commerciali e crediti d'imposta Superbonus per oltre 60 Milioni di euro.

08/02/2022
Pag. 13 N.1449 - 7 febbraio 2022

✓ IL MEGLIO DELLA SETTIMANA PER INVESTIRE LA TUA LIQUIDITÀ		
INVESTIRE 5.000 EURO PER 3 MESI		
Conto deposito Findomestic di Findomestic	1% Icrdo (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 danaro, 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 31/3/2022. 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 31/3/2022. Per info: https://www.bancaprogetto.it/prodotti/conto-progetto/ o n° verde: 800/370.663.
INVESTIRE 50.000 EURO PER 3 MESI		
Conto deposito Findomestic di Findomestic	1% Icrdo (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 danaro, 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 31/3/2022. 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 31/3/2022. Per info: https://www.bancaprogetto.it/prodotti/conto-progetto/ o n° verde: 800/370.663.
INVESTIRE 30.000 EURO PER 18 MESI		
Conto deposito X Risparmio vincolo a 18 mesi di Banca Aidexa	1% Icrdo (0,74% netto)	Conto deposito vincolato. Minimo 1.000 euro. Fino al 31/12/2022 l'imposta di bollo sarà a carico della banca per tutti i clienti che hanno sottoscritto il conto entro il 30/12/2022. Eventuali svincoli parziali anticipati, salvo il rispetto dell'importo minimo, possono avvenire con un preavviso di 32 giorni con azzeramento degli interessi concordati sulla somma soggetta a vincolo. A ciascuna scadenza il vincolo si rinnova automaticamente in assenza di disdetta. Per info: https://www.aidexa.it/soluzioni/x-risparmio/ oppure n° tel: 02/872.937.00.
INVESTIRE 30.000 EURO PER 24 MESI		
Conto deposito X Risparmio vincolo a 24 mesi di Banca Aidexa	1% Icrdo (0,74% netto)	Conto deposito vincolato. Minimo 1.000 euro. Fino al 31/12/2022 l'imposta di bollo sarà a carico della banca per tutti i clienti che hanno sottoscritto il conto entro il 30/12/2022. Eventuali svincoli parziali anticipati, salvo il rispetto dell'importo minimo, possono avvenire con un preavviso di 32 giorni con azzeramento degli interessi concordati sulla somma soggetta a vincolo. A ciascuna scadenza il vincolo si rinnova automaticamente in assenza di disdetta. Per info: https://www.aidexa.it/soluzioni/x-risparmio/ oppure n° tel: 02/872.937.00.

La classifica, aggiornata al 7 febbraio 2022, è in ordine decrescente di interesse (rendimento, liquidabilità, politica sul bollo...). Per gli investimenti a 3 mesi sono considerati solo i conti deposito liberi o i conti correnti (non i vincolati). Qui <https://www.altroconsumo.it/investi/fiscale-e-legale/metodologia/ultime-notizie/2021/09/nuova-metodologia-conti-deposito> trovi tutti i dettagli sulla metodologia con cui, sul nostro sito, attribuiamo un giudizio di qualità. La lista completa di tutti i prodotti la trovi su www.altroconsumo.it/investi/risparmiare/conti-deposito. Le condizioni possono variare dopo la pubblicazione: per essere sempre aggiornato consulta il nostro sito.

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



Elliott crea una nuova challenger bank in Italia

Nasce una nuova **challenger bank** sul mercato italiano. A entrare nel mondo del credito digitale dopo la **Illimity** di Corrado Passera, **la Aidexa di Roberto Nicastro** e la **Banca Progetto** di Paolo Fiorentino sono ora il **fondo Elliott** e la **Tages** del banchiere di lungo corso Panfilo Tarantelli.

Quando parliamo di "challenger bank" facciamo riferimento a nuovi istituti di credito che nascono con l'obiettivo di sfidare le banche tradizionali presenti in tutto il mondo offrendo ai clienti un **servizio migliore**, un **prezzo migliore**, o una combinazione di entrambi.

Dopo aver rilanciato **Credito Fondiario**, ieri i soci hanno presentato **CF+**, un nuovo istituto focalizzato sui servizi alle imprese e specializzato in finanziamenti per situazioni performing o re-performing. Al vertice, oltre a Tarantelli, c'è **Iacopo De Francisco** che è amministratore delegato e direttore generale, mentre nel board siedono il banchiere **Davide Croff**, l'avvocato d'affari **Emanuela da Rin**, **Salvatore Baiamonte**, **Claudio Battistella** e l'ex presidente di Banca Generali **Paolo Vagnone**.

Banca CF+ offrirà nello specifico soluzioni specializzate di finanziamento per l'impresa: factoring, finanziamenti garantiti e non da Mcc e Sace, acquisto di crediti fiscali. Tra gli obiettivi del nuovo istituto c'è quello di raggiungere oltre quattro miliardi di attivi in gestione, un cost income al 42% e un utile netto di **circa 50 milioni** nel giro di cinque anni. Non si esclude una quotazione in Borsa.

«Abbiamo visto l'opportunità di creare una banca nuova, totalmente innovativa in un Paese che è molto bancarizzato ma dove c'è ancora spazio per un rapporto più efficiente e tecnologicamente avanzato. La compagine azionaria resta la stessa con **Elliott come azionista di controllo** e Tages ma abbiamo rafforzato la governance della banca portando a bordo quattro nuovi membri in cda», il commento di Tarantelli.

Nasce Xscore: lo scoring per le micro imprese di Banca Aidexa

Banca AideXa lancia il nuovo algoritmo X Score per facilitare l'accesso al credito anche alle micro-imprese.

Sempre più micro-imprese hanno difficoltà ad accedere al credito. La causa principale? La difficoltà di valutazione della reale affidabilità di queste aziende.

Puntando quindi su una maggiore inclusione finanziaria che abbracci anche queste realtà imprenditoriali, **Banca AideXa ha lanciato XScore, algoritmo proprietario** che, sfruttando l'open banking permette di accedere ai conti correnti del cliente, previo consenso, permette di **analizzare lo storico degli ultimi 12 e i flussi di cassa reali**, per stabilire l'affidabilità e la sostenibilità del business.

In questo modo, grazie al nuovo algoritmo, il livello di rischio o di idoneità al credito di un'impresa non si basa più esclusivamente sui dati di bilancio e sulla storia creditizia della micro impresa, ma è determinato in larga parte dall'analisi in real-time dei flussi finanziari.

XScore è utilizzato per tagli di finanziamento a misura di micro-impresa, da 10 a 40mila euro, si legge in una nota.

Come accedere al servizio

Per l'imprenditore il processo è estremamente semplice: bastano pochi click per inviare in modo sicuro con Banca AideXa i propri estratti conto degli ultimi 12 mesi.

In questo modo, grazie all'uso del machine learning e di algoritmi proprietari, **AideXa può predire in pochi minuti l'andamento dei flussi finanziari e il merito creditizio dell'impresa.**

Alle micro-imprese il 70% dei prestiti

«Le micro-aziende sono un segmento per noi importantissimo, troppo spesso dimenticato dalle banche tradizionali – dichiara **Federico Sforza, Amministratore Delegato di Banca AideXa. Il nostro obiettivo** è di **aiutare decine di migliaia di imprenditori** già in questo primo anno di applicazione del nuovo algoritmo. Ad oggi queste aziende rappresentano il 15% delle imprese che finanziamo ma che **vogliamo diventino il 60-70% dei nostri prestiti**».

BANCA AIDEXA estende l'accesso al credito alle micro-imprese con il nuovo algoritmo XScore

L'accesso al credito è da sempre una delle più grandi difficoltà per le micro-aziende, sebbene rappresentino la grande maggioranza delle imprese italiane: sono 4 milioni, più dell'80% del totale. Gli istituti bancari tradizionali hanno spesso difficoltà a valutare l'affidabilità di questa tipologia di aziende, nella maggior parte dei casi prive di dati di bilancio e di una solida storia creditizia, concedendo loro, di conseguenza, finanziamenti in un numero limitato di casi.

Facendosi carico di questa esigenza di inclusione finanziaria, Banca AideXa ha appena lanciato XScore, un nuovo algoritmo proprietario che, utilizzando le opportunità offerte dall'open banking per accedere ai conti correnti del cliente, con il suo consenso, permette di analizzare lo storico degli ultimi 12 mesi e i flussi di cassa reali, per stabilire l'affidabilità e la sostenibilità del business. In questo modo, grazie al nuovo algoritmo, il livello di rischio o di idoneità al credito di un'impresa non si basa più esclusivamente sui dati di bilancio e sulla storia creditizia della micro impresa, ma è determinato in larga parte dall'analisi in real-time dei flussi finanziari. XScore è utilizzato per tagli di finanziamento a misura di micro-impresa, da 10 a 40.000 euro.

Per l'imprenditore il processo è estremamente semplice: bastano pochi click per inviare in modo sicuro con Banca AideXa i propri estratti conto degli ultimi 12 mesi. In questo modo, grazie all'uso del machine learning e di algoritmi proprietari, AideXa può predire in pochi minuti l'andamento dei flussi finanziari e il merito creditizio dell'impresa.

"Le micro-aziende sono un segmento per noi importantissimo, troppo spesso dimenticato dalle banche tradizionali. Sono migliaia gli imprenditori che cercano di ripartire dopo due anni estremamente complessi. Riuscire ad aumentare l'inclusione finanziaria vuol dire migliorare la competitività del nostro tessuto imprenditoriale garantendo maggior accesso al credito a realtà che contribuiscono in larga misura al nostro PIL, e che non dobbiamo assolutamente lasciare indietro. Il nostro obiettivo è di aiutare decine di migliaia di imprenditori già in questo primo anno di applicazione del nuovo algoritmo. Ad oggi queste aziende rappresentano il 15% delle imprese che finanziamo ma che vogliamo diventino il 60-70% dei nostri prestiti", ha dichiarato Federico Sforza, amministratore delegato di Banca AideXa.

AideXa, Ai e open banking per l'accesso al credito delle pmi

La fintech fondata da Roberto Nicastro e Federico Sforza ha lanciato un nuovo algoritmo, XScore, che permette di valutare le micro-aziende in maniera innovativa

L'accesso al credito è da sempre una delle più grandi difficoltà per le micro-aziende, sebbene rappresentino la grande maggioranza delle imprese italiane: sono **4 milioni**, più dell'80% del totale. Gli istituti bancari tradizionali hanno spesso difficoltà a valutare l'affidabilità di questa tipologia di aziende, nella maggior parte dei casi prive di dati di bilancio e di una solida storia creditizia, concedendo loro, di conseguenza, finanziamenti in un numero limitato di casi.

Facendosi carico di questa esigenza di inclusione finanziaria, **Banca AideXa** ha appena lanciato **XScore**, un **nuovo algoritmo proprietario che, utilizzando le opportunità offerte dall'open banking per accedere ai conti correnti del cliente, con il suo consenso**, permette di analizzare lo storico degli ultimi 12 e i flussi di cassa reali, per stabilire l'affidabilità e la sostenibilità del business. In questo modo, grazie al nuovo algoritmo, il livello di rischio o di idoneità al credito di un'impresa non si basa più esclusivamente sui dati di bilancio e sulla storia creditizia della micro impresa, ma è determinato in larga parte dall'**analisi in real-time dei flussi finanziari**. XScore è utilizzato per tagli di finanziamento a misura di micro-impresa, da 10 a 40.000 euro.

Per l'imprenditore il processo è estremamente semplice: bastano pochi click per inviare in modo sicuro con Banca AideXa i propri estratti conto degli ultimi 12 mesi. In questo modo, grazie all'uso del **machine learning** e di algoritmi proprietari, AideXa può predire in pochi minuti **l'andamento dei flussi finanziari** e il **merito creditizio dell'impresa**.

"Le micro-aziende sono un segmento per noi importantissimo, troppo spesso dimenticato dalle banche tradizionali. Sono migliaia gli imprenditori che cercano di ripartire dopo due anni estremamente complessi. Riuscire ad aumentare l'inclusione finanziaria vuol dire migliorare la competitività del nostro tessuto imprenditoriale garantendo maggior accesso al credito a realtà che contribuiscono in larga misura al nostro PIL, e che non dobbiamo assolutamente lasciare indietro. Il nostro obiettivo è di aiutare decine di migliaia di imprenditori già in questo primo anno di applicazione del nuovo algoritmo. Ad oggi queste aziende rappresentano il 15% delle imprese che finanziamo ma che vogliamo diventino il 60-70% dei nostri prestiti", **ha dichiarato Federico Sforza, amministratore delegato di Banca AideXa**.

Banca AideXa: nasce XScore, l'algoritmo proprietario che facilita l'accesso al credito per le micro-aziende

Federico Sforza, AD di Banca Aidexa: "Le micro-aziende sono un segmento per noi importantissimo. Riuscire ad aumentare l'inclusione finanziaria vuol dire migliorare la competitività del nostro tessuto imprenditoriale"

*L'innovazione apportata dall'**intelligenza artificiale** e dall'**open-banking** può essere decisiva per favorire l'accesso al credito per le micro-aziende. Lo dimostra **Banca AideXa**, la fintech fondata da **Roberto Nicastro** e **Federico Sforza**, attraverso il lancio di un nuovo algoritmo proprietario: **XScore**.*

XScore, il nuovo algoritmo di Banca Aidexa per facilitare l'accesso al credito per le micro-imprese

L'accesso al credito è da sempre una delle più grandi difficoltà per le micro-aziende, sebbene rappresentino la grande maggioranza delle imprese italiane: sono **4 milioni, più dell'80% del totale**. Gli istituti bancari tradizionali hanno spesso difficoltà a valutare l'affidabilità di questa tipologia di aziende, nella maggior parte dei casi prive di dati di bilancio e di una solida storia creditizia, concedendo loro, di conseguenza, finanziamenti in un numero limitato di casi.

Facendosi carico di questa esigenza di inclusione finanziaria, **Banca AideXa** ha appena lanciato **XScore**, un nuovo algoritmo proprietario che, utilizzando le opportunità offerte dall'open banking per accedere ai conti correnti del cliente, con il suo consenso, permette di analizzare lo storico degli ultimi 12 e i flussi di cassa reali, per stabilire l'affidabilità e la sostenibilità del business. In questo modo, grazie al nuovo algoritmo, il livello di rischio o di idoneità al credito di un'impresa non si basa più esclusivamente sui dati di bilancio e sulla storia creditizia della micro impresa, ma è determinato in larga parte dall'analisi in real-time dei flussi finanziari. XScore è utilizzato per tagli di finanziamento a misura di micro-impresa, da 10 a 40.000 euro.

Per l'imprenditore il processo è estremamente semplice: bastano pochi click per inviare in modo sicuro con Banca AideXa i propri estratti conto degli ultimi 12 mesi. In questo modo, grazie all'uso del **machine learning** e di **algoritmi proprietari**, AideXa può predire in pochi minuti l'andamento dei flussi finanziari e il merito creditizio dell'impresa.

"Le micro-aziende sono un segmento per noi importantissimo, troppo spesso dimenticato dalle banche tradizionali. Sono migliaia gli imprenditori che cercano di ripartire dopo due anni estremamente complessi. Riuscire ad aumentare l'inclusione finanziaria vuol dire migliorare la competitività del nostro tessuto imprenditoriale garantendo maggior accesso al credito a realtà che contribuiscono in larga misura al nostro PIL, e che non dobbiamo assolutamente lasciare

indietro. Il nostro obiettivo è di aiutare decine di migliaia di imprenditori già in questo primo anno di applicazione del nuovo algoritmo. Ad oggi queste aziende rappresentano il 15% delle imprese che finanziamo ma che vogliamo diventino il 60-70% dei nostri prestiti”, ha dichiarato **Federico Sforza**, amministratore delegato di Banca AideXa.

Online

11 febbraio 2022

Simplybiz.eu

<https://www.simplybiz.eu/banca-aidexa-lancia-algoritmo-xscore/>

Banca Aidexa lancia XScore, algoritmo per favorire l'accesso al credito delle micro imprese

Banca Aidexa ha lanciato XScore, un nuovo algoritmo proprietario che, utilizzando le opportunità offerte dall'open banking per accedere ai conti correnti del cliente, con il suo consenso, permette di analizzare lo storico degli ultimi 12 e i flussi di cassa reali, per stabilire l'affidabilità e la sostenibilità del business. In questo modo il livello di rischio o di idoneità al credito di un'impresa non si basa più esclusivamente sui dati di bilancio e sulla storia creditizia della micro impresa, ma è determinato in larga parte dall'analisi in real-time dei flussi finanziari.

XScore è utilizzato per tagli di finanziamento a misura di micro-impresa, da 10 a 40.000 euro.

Consentendo l'accesso ai propri estratti conto degli ultimi 12 mesi in modo sicuro, gli imprenditori potranno, grazie all'uso del machine learning e di algoritmi proprietari, consentire ad Aidexa di prevedere in pochi minuti l'andamento dei flussi finanziari e il merito creditizio dell'impresa.

“Le micro-aziende sono un segmento per noi importantissimo, troppo spesso dimenticato dalle banche tradizionali. Sono migliaia gli imprenditori che cercano di ripartire dopo due anni estremamente complessi. Riuscire ad aumentare l'inclusione finanziaria vuol dire migliorare la competitività del nostro tessuto imprenditoriale garantendo maggior accesso al credito a realtà che contribuiscono in larga misura al nostro PIL, e che non dobbiamo assolutamente lasciare indietro. Il nostro obiettivo è di aiutare decine di migliaia di imprenditori già in questo primo anno di applicazione del nuovo algoritmo. Ad oggi queste aziende rappresentano il 15% delle imprese che finanziamo ma che vogliamo diventino il 60-70% dei nostri prestiti”, ha dichiarato Federico Sforza, amministratore delegato di Banca Aidexa.

Banca AideXa lancia l'algoritmo XScore per estendere l'accesso al credito alle micro-imprese con AI e open-banking

Banca AideXa ha annunciato il lancio di XScore, un nuovo algoritmo proprietario che permette di analizzare storico e flusso di casse reali degli ultimi 12 mesi dei clienti, in modo da stabilire l'affidabilità e la sostenibilità del suo business.

Banca AideXa estende l'accesso al credito alle micro-imprese con l'algoritmo XScore. Questa nuova soluzione è stata pensata dall'Istituto per via delle crescenti difficoltà di accesso al credito per le micro-imprese, a causa del complicato processo con cui le banche devono valutarne l'affidabilità: grazie a XScore, il livello di rischio o idoneità al credito delle aziende non sarà più valutato unicamente in base a dati di bilancio o storia creditizia ma anche da un'analisi in tempo reale dei flussi finanziari, reso possibile grazie al collegamento coi servizi di home banking.

L'algoritmo viene utilizzato per tagli di finanziamento a misura di micro-impresa (da 10 a 40.000 euro), con l'imprenditore che accederà al servizio con pochi click, inviando gli estratti conto dell'ultimo anno alla banca e aspettando che in pochi minuti, l'algoritmo valuti andamento dei flussi finanziari e merito creditizio dell'impresa.

Federico Sforza, Amministratore delegato di Banca AideXa (nella foto col Presidente, Roberto Nicastro) ha commentato: "Le micro-aziende sono un segmento per noi importantissimo, troppo spesso dimenticato dalle banche tradizionali. Sono migliaia gli imprenditori che cercano di ripartire dopo due anni estremamente complessi. Riuscire ad aumentare l'inclusione finanziaria vuol dire migliorare la competitività del nostro tessuto imprenditoriale garantendo maggior accesso al credito a realtà che contribuiscono in larga misura al nostro PIL, e che non dobbiamo assolutamente lasciare indietro. Il nostro obiettivo è di aiutare decine di migliaia di imprenditori già in questo primo anno di applicazione del nuovo algoritmo. Ad oggi queste aziende rappresentano il 15% delle imprese che finanziamo ma che vogliamo diventare il 60-70% dei nostri prestiti".

http://finanza.tgcom24.mediaset.it/news/dettaglio_news.asp?id=202202111636111597&chkAgenzie=PMFNW&sez=news&testo=aidexa&titolo=Banca%20Aidexa:%20estende%20finanziamenti%20a%20micro%20imprese

BANCA AIDEXA: ESTENDE FINANZIAMENTI A MICRO IMPRESE

Banca Aidexa ha lanciato il nuovo algoritmo XScore per facilitare l'accesso al credito anche alle micro-imprese. Pur rappresentando l'80% delle aziende italiane, le micro-imprese sono spesso prive di dati di bilancio e di una solida storia creditizia, con conseguenti difficoltà a ottenere finanziamenti dagli istituti bancari tradizionali. XScore, utilizzando le opportunità offerte dall'open banking, spiega una nota, permette di analizzare lo storico degli ultimi 12 e i flussi di cassa reali, per stabilire l'affidabilità e la sostenibilità del business. Banca AideXa, grazie all'uso del machine learning e di algoritmi proprietari che utilizzano le opportunità offerte dall'open banking, riesce in pochi minuti ad analizzare l'andamento di cassa e a valutare il merito creditizio dell'impresa. "Le micro-aziende sono un segmento per noi importantissimo, ma troppo spesso dimenticato dalle banche tradizionali. Riuscire ad aumentare l'inclusione finanziaria di queste imprese che rappresentano l'85% delle aziende vuol dire migliorare la competitività del nostro tessuto imprenditoriale garantendo maggior accesso al credito a realtà che contribuiscono in larga misura al nostro Pil, e che non dobbiamo assolutamente lasciare indietro", ha dichiarato Federico Sforza, amministratore delegato di Banca AideXa.

Banca AideXa estende i finanziamenti alle micro-imprese con AI e open-banking

La banca fintech fondata da Roberto Nicastro e Federico Sforza lancia un nuovo algoritmo proprietario, XScore, per valutare in real time la storia creditizia e i flussi finanziari delle micro imprese e concedere loro in poche ore prestiti che vanno dai 10 ai 40 mila Euro. In questo modo anche le piccole imprese, spesso di tipo uninominale o con 1 e 2 dipendenti, che difficilmente riescono ad ottenere finanziamenti dagli istituti bancari tradizionali perché prive di dati di bilancio e di una solida storia creditizia, possono ottenere prestiti indispensabili per la loro attività.

Banca AideXa, grazie all'uso del machine learning e di algoritmi proprietari che utilizzano le opportunità offerte dall'open banking, riesce in pochi minuti ad analizzare l'andamento di cassa e a valutare il merito creditizio dell'impresa.

"Le micro-aziende sono un segmento per noi importantissimo, ma troppo spesso dimenticato dalle banche tradizionali. Riuscire ad aumentare l'inclusione finanziaria di queste imprese che rappresentano l' 85% delle aziende vuol dire migliorare la competitività del nostro tessuto imprenditoriale garantendo maggior accesso al credito a realtà che contribuiscono in larga misura al nostro PIL, e che non dobbiamo assolutamente lasciare indietro", ha dichiarato Federico Sforza, amministratore delegato di Banca AideXa.

Agenzia

11 febbraio 2022
MF DOW JONES

Banca Aidexa: estende finanziamenti a micro imprese

Banca Aidexa ha lanciato il nuovo algoritmo XScore per facilitare l'accesso al credito anche alle micro-imprese. Pur rappresentando l'80% delle aziende italiane, le micro-imprese sono spesso prive di dati di bilancio e di una solida storia creditizia, con conseguenti difficoltà a ottenere finanziamenti dagli istituti bancari tradizionali. XScore, utilizzando le opportunità offerte dall'open banking, spiega una nota, permette di analizzare lo storico degli ultimi 12 mesi e i flussi di cassa reali, per stabilire l'affidabilità e la sostenibilità del business. Banca AideXa, grazie all'uso del machine learning e di algoritmi proprietari che utilizzano le opportunità offerte dall'open banking, riesce in pochi minuti ad analizzare l'andamento di cassa e a valutare il merito creditizio dell'impresa. "Le micro-aziende sono un segmento per noi importantissimo, ma troppo spesso dimenticato dalle banche tradizionali. Riuscire ad aumentare l'inclusione finanziaria di queste imprese che rappresentano l' 85% delle aziende vuol dire migliorare la competitività del nostro tessuto imprenditoriale garantendo maggior accesso al credito a realtà che contribuiscono in larga misura al nostro Pil, e che non dobbiamo assolutamente lasciare indietro", ha dichiarato Federico Sforza, amministratore delegato di Banca AideXa.

Agenzia

11 febbraio 2022
La Presse

Imprese: Aidexa estende finanziamenti a micro aziende con open banking Milano

Banca Aidexa estende i finanziamenti alle micro imprese con AI e open banking. La banca fintech fondata da Roberto Nicastro e Federico Sforza lancia un nuovo algoritmo proprietario, XScore, per valutare in real time la storia creditizia e i flussi finanziari delle micro imprese e concedere loro in poche ore prestiti che vanno dai 10 ai 40 mila Euro. In questo modo anche le piccole imprese, spesso di tipo uninominale o con 1 e 2 dipendenti, che difficilmente riescono ad ottenere finanziamenti dagli istituti bancari tradizionali perché prive di dati di bilancio e di una solida storia creditizia, possono ottenere prestiti indispensabili per la loro attività. Banca AideXa - si legge in una nota della società - grazie all'uso del machine learning e di algoritmi

proprietari che utilizzano le opportunità offerte dall'open banking, riesce in pochi minuti ad analizzare l'andamento di cassa e a valutare il merito creditizio dell'impresa.

Agenzia

11 febbraio 2022

Agenzia Nova

Credito: Banca Aidexa estende finanziamenti a micro imprese con intelligenza artificiale

Banca Aidexa lancia un nuovo algoritmo proprietario, XScore, per valutare in tempo reale la storia creditizia e i flussi finanziari delle micro imprese e concedere loro in poche ore prestiti che vanno dai 10 ai 40 mila euro. In questo modo, riferisce una nota, anche le piccole imprese, spesso di tipo uninominale o con uno e due dipendenti, che difficilmente riescono ad ottenere finanziamenti dagli istituti bancari tradizionali perché prive di dati di bilancio e di una solida storia creditizia, possono ottenere prestiti indispensabili per la loro attività. Banca Aidexa, grazie all'uso del machine learning e di algoritmi proprietari che utilizzano le opportunità offerte dall'open banking, riesce in pochi minuti ad analizzare l'andamento di cassa e a valutare il merito creditizio dell'impresa. "Le micro-aziende sono un segmento per noi importantissimo, ma troppo spesso dimenticato dalle banche tradizionali: riuscire ad aumentare l'inclusione finanziaria di queste imprese che rappresentano l'85 per cento delle aziende vuol dire migliorare la competitività del nostro tessuto imprenditoriale garantendo maggior accesso al credito a realtà che contribuiscono in larga misura al nostro Pil, e che non dobbiamo assolutamente lasciare indietro", ha commentato Federico Sforza, amministratore delegato di Banca Aidexa.

AideXa lancia XScore, l'algoritmo che valuta il merito di credito

Fintech

L'utilizzo dell'intelligenza artificiale semplifica l'iter dei prestiti alle microimprese

MILANO

Un nuovo algoritmo per valutare il merito di credito di 4 milioni di microaziende italiane, che rappresentano l'80% del totale del sistema imprenditoriale in Italia.

E' l'ultima innovazione promossa da Banca AideXa, la challenger bank focalizzata sulle Pmi guidata dal presidente Roberto Nicastro e dal ceo Federico Sforza, che ha lanciato XScore, «un nuovo algoritmo proprietario che, utilizzando le opportunità offerte dall'open banking per accedere ai conti correnti del cliente, con il suo consenso, permette di analizzare lo storico degli ultimi 12 e i flussi di cassa reali, per stabilirne l'affidabilità e la sostenibilità del business».

In questo modo, grazie al nuovo algoritmo, il livello di rischio o di idoneità al credito di un'impresa non si basa più esclusivamente sui dati di bilancio e sulla storia creditizia della micro impresa, ma è determinato in larga parte dall'analisi in real-time dei flussi finanziari.

Per le microimprese si apre un'opportunità nuova di avere

credito rispetto a quello spesso elargito con il "contagocce" da alcuni istituti bancari tradizionali, in difficoltà nel valutare l'affidabilità di questa tipologia di aziende, nella maggior parte dei casi prive di una solida storia creditizia, concedendo loro, di conseguenza, finanziamenti solo in un numero limitato di casi.

XScore è utilizzato per tagli di finanziamento a misura di micro-impresa, da 10 a 40.000 euro e - spiegano da AideXa - per l'imprenditore il processo è estremamente semplice: bastano pochi click per inviare in modo sicuro con Banca AideXa i propri estratti conto degli ultimi 12 mesi. In questo modo, grazie all'uso del machine learning e di algoritmi proprietari, AideXa può predire in pochi minuti l'andamento dei flussi finanziari e il merito creditizio dell'impresa.

«Le micro-aziende sono un segmento per noi importantissimo, troppo spesso dimenticato dalle banche tradizionali - commenta Sforza - sono migliaia gli imprenditori che cercano di ripartire dopo due anni estremamente complessi. Il nostro obiettivo è di aiutare decine di migliaia di imprenditori già in questo primo anno di applicazione del nuovo algoritmo. Ad oggi queste aziende rappresentano il 15% delle imprese che finanziamo ma che vogliamo diventare il 60-70% dei prestiti».

—A.L.G.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

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



CREDITO/3 Il lancio di Isybank (Intesa) punta un faro sulle challenger bank italiane, che con un'offerta digitale low cost mirano ai clienti dei gruppi tradizionali. I quali si difendono entrando nell'arena. Chi avrà la meglio?

Qui la sfida è online

di Paola Valentini

A inizio febbraio due grandi banche italiane hanno annunciato l'ingresso nell'arena delle challenger bank. Il 4 Carlo Messina (Intesa Sanpaolo) ha lanciato Isybank e il giorno prima il Credito Fondiario aveva presentato la sua evoluzione in Banca Cif, presieduta da Paffilo Tarantelli.

Le challenger bank stanno facendo sempre più concorrenza agli istituti tradizionali nel retail banking. Sono start-up senza sportelli che si rivolgono agli appassionati di tecnologia, ma non solo. «Grazie a un modello orientato a digitale, semplicità, trasparenza e prezzi contenuti, le challenger bank stanno riscuotendo molto successo: aziende di riferimento come le inglesi Revolut, Starling e Monzo e la tedesca N26 nel 2018-2020 hanno quadruplicato la base utenti e accresciuto la propria valutazione di mercato», spiega un'analisi di Value Partners. Nell'era digitale le banche di questa categoria hanno il vantaggio di «sviluppare i prodotti da zero, senza dover fare i conti con l'eredità del passato come molte banche tradizionali», aggiunge Vincent Vinatier, gestore di Axa Framlington. Se è vero che negli ultimi tempi il mercato britannico del digital banking è cresciuto molto, le challenger bank solo online hanno preso slancio anche in altri Paesi europei. Tra queste in Germania c'è N26. In Italia la Fineco Bank della prima ora è certamente stata una challenger bank, anche se poi si è evoluta aprendo uffici e costruendo una rete di consulenti finanziari, fino alla svolta più recente nella gestione del risparmio. Allo stesso tempo alcune aziende cinesi sfruttano la loro supremazia in ambito digitale con big quali Tencent Holdings e Alibaba. Nei prossimi anni è ipotizzabile che negli Stati Uniti emergano nuove challenger bank. Intanto anche alcune multinazionali tec-

nologiche del calibro di Amazon stanno cercando di allargare la propria offerta ai servizi bancari.

Ma la strada per questi operatori non è in discesa, anzi. «Se le banche di questo tipo offrono soluzioni interessanti per i clienti moderni, sempre più fiduciosi nell'innovazione tecnologica, d'altra parte vanno incontro a una serie di ostacoli», avverte Vincent Vinatier. «Quello principale riguarda l'elevato livello di concorrenza da parte delle banche consolidate, che contano su molti clienti poco inclini ad abbandonare la vecchia strada per la nuova. In secondo luogo, fiducia e sicurezza restano dei capisaldi nella mentalità di gran parte dei clienti, specialmente dopo le violazioni della cybersecurity subite da alcune banche tradizionali. Terzo, gli stringenti requisiti normativi sul capitale che si può detenere relativamente ad alcuni asset possono avere implicazioni sulle prospettive di crescita».

Non a caso la performance eco-

nomica di Monzo, Starling Bank, Revolut e N26 «è in peggioramento negli ultimi anni, tanto da aver richiesto iniziative di efficientamento della base costi, non usuali per i newcomers», spiegano da Value Partners. «Inoltre i clienti delle challenger bank sono restii ad abbandonare la propria banca tradizionale: secondo uno studio di Monzo, solo il 30% dei clienti ver-sa lo stipendio sul conto corrente della challenger».

Resta da capire se le challenger bank riusciranno in futuro a ritagliarsi una quota di mercato rilevante e a «valorizzare adeguatamente il proprio modello di business discontinuo oppure se vinceranno le banche tradizionali capaci di rimanere al passo con i tempi», ragionano gli esperti di Value Partners. «In questo secondo scenario le challenger bank potrebbero essere inglobate dalle banche tradizionali, potenzialmente interessate a valorizzare il loro patrimonio informativo». Certo è che «per le banche

menti nelle tecnologie proprietarie per offrire ai clienti soluzioni digital-friendly, in modo da tenere il passo con i nuovi disruptor», osserva il gestore di Axa Framlington.

Per ora in ogni caso le banche digitali continuano a proliferare grazie al fatto che semplificano le operazioni e sono agili ad adattarsi alla nuova tecnologia, fattori essenziali a fronte a clienti bancari mediamente sempre meno propensi a recarsi in filiale (indagine Hype: il 62% degli intervistati negli ultimi 12 mesi è andato allo sportello al massimo due volte. Non a caso Intesa Sanpaolo ha creato Isybank dopo aver notato che 4 milioni di suoi clienti under-40 anni già prima del Covid non si recava mai in filiale; si tratta di una solida base di correntisti su cui costruire la nuova banca digitale prima che questi si rivolgano a un'altra fintech. «Passiamo da incumbent a sfidante nei confronti del fintech per resistere agli

attacchi dei colossi tecnologici», ha spiegato Messina.

Il panorama italiano delle challenger bank si divide in due gruppi: da una parte gli operatori indipendenti, dall'altra gli istituti nati per iniziativa di una banca tradizionale.

Gli operatori indipendenti.

Minimo comune denominatore di questo gruppo è il focus su business di nicchia come la cessione del quinto, il factoring, il leasing, i prestiti alle pmi o la gestione dei crediti in sofferenza. Si tratta di business che garantiscono margini maggiori rispetto all'attività bancaria classica, quindi questi istituti raccolgono denaro presso i privati riuscendo a offrire una remunera-



La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ripubblicare è vietato.

razione più interessante sui propri conti di deposito (si veda servizio alle pagine 12-13), mentre i conti correnti presentano costi molto bassi non avendo una rete di sportelli da mantenere. Offrendo rendimenti superiori alla media di mercato e costi bassi le challenger bank indipendenti riescono in

breve tempo a costruirsi uno zoccolo duro di clientela. Spesso nascono per iniziativa di ex banchieri. E' il caso ad esempio di Banca Aidexa, nata due anni fa dall'idea di Roberto Nicastro, già direttore generale di Unicredit, e Federico Sforza, ex manager di Nexi. Aidexa si concentra sul credito alle pmi. Il gruppo ha avuto la licenza bancaria a giugno scorso e nel 2021 ha erogato prestiti per 80 milioni di euro e raccolto depositi per 60 milioni. Oggi Aidexa propone uno dei conti di deposito più remunerativi sul mercato con un tasso dell'1% a un anno e si fa carico dell'imposta di bollo dello 0,2% annuo.

Storia simile è quella di Illimity, creata nel 2018 dall'ex amministratore delegato di Intesa Sanpaolo Corrado Passera nel 2018. Opera nel credito alle pmi e gestione di npi (più recentemente ha creato una sgr) e tramite i servizi di banca digitale offre un conto di deposito (che oggi offre lo 0,6% lordo a 12 mesi e lo 0,9% a 18 mesi) e un conto corrente a zero spese. La banca ha chiuso i nove mesi del 2021 con un utile netto di 46,2 milioni, in crescita del 90% rispetto allo stesso periodo del 2020.

Illimity è anche quotata a Piazza Affari, al pari di Banca Ifis, fondata da Sebastian Egon Fürstenberg e attiva nei crediti deteriorati, e Banca Sistema, sul listino milanese dal 2014, specializzata nel factoring e con una quota del 23% che fa capo ai manager e al ceo Gianluca Garbi.

Opera nel credito alle famiglie e alle imprese Banca Progetto, fondata sette anni fa dal riaspetto di Banca Popolare Leccese da parte del fondo californiano Oaktree e guidata dall'ad Paolo Fiorentino, ex ad di Banca Carige e banchiere di lungo corso nel gruppo Unicredit. Vanno poi citati casi di Vivibanca (cessione del quinto), nata nel 2017 e oggi partecipata da tre banche (Banca Valsabbina, Banca Alpi Marittime e Banca popolare di Bari) e tre gruppi finanziari (Vega, Finandrea e Compagnie Financiere de Saint Exupery Sicav), e di Solution Bank, attiva dal 2018 in scia al rilancio del Credito di

Romagna rilevato dal gruppo di Hong Kong Sc Lowy Solution fondato da banchieri ex Deutsche Bank. Solution Bank è specializzata nei finanziamenti alle pmi, comprese quelle che fanno fatica ad accedere ai prestiti tradizionali.

E' invece leader nella cessione del quinto con una quota stimata del 17% il gruppo Ibl Banca, che di recente ha diversificato anche nelle assicurazioni e nella gestione di crediti in sofferenza. Nel giugno 2021 Ibl Banca ha lanciato ControCorrente, conto corrente digitale e remun-

nerato che prevede anche la possibilità di attivare un vincolo che offre interessi più elevati sulle somme vincolate (ad esempio lo 0,75% a 12 mesi) e consente di scontare il canone. Con ControCorrente, anche senza questa opzione, è possibile maturare interessi fino a 0,30% annuo lordo (il tasso varia a seconda della giacenza media annua). Ed è inoltre in arrivo una promozione che prevede, per nuove aperture dal 14 febbraio al 30 aprile prossimi, fino allo 0,50% annuo lordo per sei mesi in base alla giacenza media annua. Da considerare che nel caso del conto corrente l'imposta di bollo annuale è fissa per giacenze superiori a 5 mila euro (34,2 euro), mentre nel caso del conto deposito è pari allo 0,20% della somma depositata.

Le proposte delle banche tradizionali. Le challenger bank nate da una costola delle big del credito hanno dalla loro un'offerta di servizi finanziari più completa e sicuramente meno concentrata sul conto di deposito ma comunque pensata per l'utilizzo tramite smartphone. Probabilmente sarà così anche la nuova Isybank. E sicuramente lo è Buddy Bank di Unicredit, che permette di avere accesso ai mutui della capogruppo o a servizi di gestione patrimoniale realizzati da Moneyfarm con la consulenza di Blackrock.

La light bank di Bper si chiama invece Dots e con essa il gruppo modenese punta ad avvicinare persone più lontane dall'offerta delle banche tradizionali (Millennials, Generazione Z) e chi pur avendo confidenza con il digitale non necessita di funzionalità di banking evolute.

Ben nota è Widiba di Banca Mps, che ha all'attivo anche mutui a condizioni vantaggiose con spese di perizia tecnica e assicurazioni a carico della banca, senza penali per il rimborso anticipato.

Anche Webank, del Banco

Bpm, ha un'offerta articolata che prevede anche il trading e l'investimento in fondi accanto ai mutui. Una struttura simile caratterizza Hello Bank di Bnl-Bnp Paribas, che però è più focalizzata sulla clientela intorno ai 30 anni di età con offerte ad hoc su mutui, conti e prestiti.

Da settembre 2020 Hype, operativa dal 2015, è una joint venture paritetica tra Fabrick del Gruppo Sella e Illimity. In Hype ai servizi classici di conto corrente si sono affiancati negli ultimi mesi prodotti di risparmio e investimento con soglie di accesso a partire da pochi euro, oltre ai mutui di Banca Sella. Ha già conquistato 1,5 milioni di clienti.

Infine va notato che anche una società che fa leva sui consulenti finanziari come Banca Mediolanum ha lanciato nel 2020, in piena pandemia, la startup Flowe per fornire una piattaforma di pagamento e di risparmio ai più giovani, anche under-12, con la possibilità di aprire il conto tramite smartphone utilizzando l'app dedicata. Nel suo primo anno è arrivata a 700 mila clienti con un'età media di 29 anni. (riproduzione riservata)

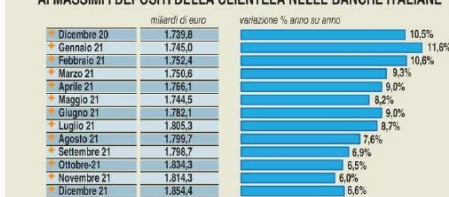
La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il riutilizzo stampa è da intendersi per uso privato

LE CHALLENGER BANK ITALIANE

Le indipendenti	Controllate da una banca
Nome	Nome
BANCA AIDEXA	Isybank
Banca Ifis	Buddy Bank
Banca Ifis	Unicredit
Banca Privata Leasing	Dots
Banca Progetto	Widiba
Banca Progetto	Banca Mps
Banca Sistema	Webank
Guber Banca	Banco Bpm
Ibl Banca	Hype
Illimity	Sella-Illimity
Solution Bank	Bnl-Bnp Paribas
Vivibanca	Ci+
	Credito fondiario
	Timaba
	Banca Profilo
	Twist
	Banca Valsabbina
	Flowe
	Banca Mediolanum
	Megiebanca
	Banca pop. del Frusinate

Fonte: Elaborazione MF-Milano Finanza

AI MASSIMI I DEPOSITI DELLA CLIENTELA NELLE BANCHE ITALIANE



Fonte: Elaborazione Ufficio Studi Abi su dati Banca d'Italia e Si-Abi

VERIFICA DI SILVANO PAVONI

CONTI DEPOSITO QUELLI
CHE VI OFFRONO DI PIÙ

CONTI DI DEPOSITO Sono lo strumento usato dalle nuove banche per creare una base-clienti facendo leva sulla propensione degli italiani a restare liquidi. Ma per ora le pressioni sui tassi non fanno lievitare i rendimenti

I migliori parcheggi

di Paola Valentini

I conti di deposito sono lo strumento che permette alle nuove banche, come le challenger bank, di farsi conoscere rapidamente e di costruire in poco tempo una cospicua base clienti partendo da zero. Ecco perché solitamente al loro debutto gli istituti «light», ossia quelli senza sportelli, 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. E in diversi casi riescono anche a mantenere nel tempo sul mercato tali offerte, in quanto impiegano il denaro raccolto in attività a remunerazione piuttosto interessante, come il leasing, il factoring, la cessione del quinto dello stipendio o della pensione, i prestiti alle piccole e medie imprese oppure la gestione di crediti in sofferenza. Questa combinazione di fattori spiega anche perché il conto di deposito non rappresenta invece un prodotto di punta per le banche tradizionali: questi istituti hanno come business quello creditizio classico e quindi non possono permettersi di remunerare di più la liquidità; tra l'altro hanno già una base-clienti consolidata e quello che interessa loro è piuttosto aumentare i collocamenti di gestioni e polizze. Non a caso, come emerge dalla simulazione di ConfrontaConti.it che ha elaborato la classifica dei migliori conti di deposito per diverse scadenze (si veda tabella pubblicata in pagina), sul podio nel vincolo a 12 mesi ci sono alcune challenger bank, tutte con meno di dieci anni di attività. Prima è Banca Progetto, istituto creato nel 2015 (dal riassetto della Banca Popolare Leccese condotto dal fondo ca-

liforniano Oaktree) e specializzato nei prestiti contro cessione del quinto dello stipendio e della pensione, che propone un tasso lordo annuo dell'1,25%, seguita con l'1% da Banca Aidexa, che ha debuttato nel 2020, e con lo 0,8% da Vivibanca, anch'essa attiva nella cessione del quinto e lanciata nel 2017 con una compagine che oggi vede nell'azionariato partner bancari e finanziari. Con un tasso dello 0,9% Vivibanca è sul podio anche sui conti di deposito a 18 mesi assieme ad Aidexa, che dà l'1%, e Banca Progetto con l'1,25%. Banca Progetto e Aidexa si fanno anche carico per il 2022 dell'imposta di bollo che grava sui depositanti (pari allo 0,2% annuo sul capitale).

Sono poche le banche che pagano per il cliente l'imposta di bollo sul conto di deposito; tra queste ci sono anche Banca Promos e Banca Sistema. Aidexa è stata fondata per iniziativa di Roberto Nicastro, ex direttore generale di Unicredit, e di Federico Sforza, già manager di Nexi, ed è specializzata nel credito alle pmi. Logico quindi che, essendo partita da poco meno di due anni e oltretutto in piena pandemia, giochi la carta della maggiore remunerazione e del pagamento per conto del cliente dell'imposta di bollo per

tunitense a marzo alzi il costo del denaro negli Usa e soprattutto dopo l'ultima riunione in cui la Bce ha lasciato intendere che potrebbe mettere mano ai tassi già quest'anno per via dell'aumento dell'inflazione anche nell'Eurozona. D'altronde il carovita a gennaio in Italia ha toccato il +4,8% su base annua, un valore quadruplo rispetto ai tassi massimi dei vincoli a 12 mesi (si pensi che negli ultimi dieci anni l'indice dei prezzi non li aveva mai superati...). C'è anche da dire che questi tassi lordi dei conti di deposito devono scontare l'imposta sulle plusvalenze con aliquota del 26%. Quindi la sicurezza di questa forma di impiego del risparmio (c'è anche la garanzia del Fondo Interbancario di Tutela dei Depositi fino a 100 mila euro) ha certamente un prezzo, ossia remunerazioni al momento contenute, ma gli italiani continuano ad apprezzare la certezza dei parcheggi, come emerge dalle ultime statistiche dell'Abi, secondo cui i depositi nelle banche italiane sono saliti al nuovo livello record di oltre 1.850 miliardi a fine 2021. Torneranno a salire i rendimenti dei conti a seguito degli interventi delle banche centrali? Secondo le analisi di ConfrontaConti.it, «la tendenza potrebbe invertirsi forse a partire dal secondo semestre, quando a fronte di un progressivo minor sostegno istituzionale all'economia e di una crescita ancora sostenuta si alzeranno per seguire l'inflazione. Per il momento

ampliare il bacino di clientela. D'altra parte il bollo è una vera e propria mini-patrimoniale che grava su quasi tutti gli strumenti finanziari (ne sono esenti soltanto i fondi pensione e le gestioni separate delle polizze Vita) e può fare la differenza nel calcolo della remunerazione finale che ottiene il sottoscrittore di un conto di deposito in un periodo come quello attuale, durante il quale i tassi di questi strumenti, seppur superiori rispetto a quelli a zero dei conti correnti, non stanno salendo nonostante le pressioni al rialzo innescate dall'aspettativa che la Federal Reserve sta-



però non si evidenzia una tendenza particolare».

Nel frattempo dall'ultima fotografia scattata dall'Osservatorio di ConfrontaConti.it emerge che oltre la metà delle richieste di conti deposito arriva da investitori over-55. E crescono gli investimenti di media durata: quelli tra 13 e 24 mesi passano dal 21,8% del totale del primo semestre 2021 al 23,2% attuale. Nel secondo semestre del 2021 la durata più richiesta però è rimasta quella 7-12 mesi con il 35,5%. In leggero aumento anche le durate superiori ai 36 mesi: si è passati dal 21,8 al 22,2%. In calo infine i depositi con durate inferiori o uguali ai sei mesi: dal 9,5% del primo semestre dell'anno all'8,3% attuale. Sul fronte degli importi calano, anche se poco, le domande di depositi inferiori ai 5 mila euro: dal 10,5% del primo semestre all'attuale 9,9%. Al contrario, sono sempre più i depositi sopra i 50 mila euro (dal 27,6 al 28,4%). (riproduzione riservata)

UNA SELEZIONE DI CONTI DI DEPOSITO A 6,12 E 18 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)	Svincolabile	Modalità liquidazione interessi
Banca Progetto	Contoprogetto	1,25%	0,93%	0,90%	€ 88,52	Carico banca	€ 88,52	assente	Si	Trimestrale
Banca Aidexa	Conto Deposito	0,75%	0,56%	0,75%	€ 73,39	Carico banca	€ 73,39	€ 1.000,00	Si	Annuale
ViviBanca	Vivivinto Extra	0,70%	0,52%	0,32%	€ 51,80	€ 20,00	€ 31,80	€ 1.000,00	No	A scadenza
Banca Macerata	Dep. Ripresa Vincolato	0,70%	0,52%	0,32%	€ 51,37	€ 19,84	€ 31,53	€ 15.000,00	Si	A scadenza
MiglioBanca	Conto MiglioBanca	0,55%	0,41%	0,21%	€ 40,70	€ 20,00	€ 20,70	€ 5.000,00	Si	A scadenza
Banca Promos	Online 3	0,25%	0,19%	0,19%	€ 18,35	Carico banca	€ 18,35	€ 20.000,00	No	A scadenza
Santander C. Bank	Ioposso	0,50%	0,37%	0,17%	€ 36,70	€ 20,00	€ 16,70	assente	Si	Trimestrale
Banca Ifis	Rendimax - Vinc. Post.	0,50%	0,37%	0,17%	€ 36,68	€ 20,00	€ 16,68	€ 1.000,00	No	Trimestrale
Banca Privata Leasing	Conto a int. anticipati	0,90%	0,22%	0,02%	€ 22,20	€ 20,00	€ 2,20	€ 100,00	No	Anticipata

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)	Svincolabile	Modalità liquidazione interessi
Banca Progetto	Contoprogetto	1,25%	0,93%	0,80%	€ 163,12	€ 3,40	€ 159,72	assente	Si	Trimestrale
Banca Aidexa	Conto Deposito	1,00%	0,74%	0,74%	€ 148,00	Carico banca	€ 148,00	€ 1.000,00	Si	Annuale
ViviBanca	Vivivinto Extra	0,80%	0,59%	0,39%	€ 118,40	€ 40,00	€ 78,40	€ 1.000,00	No	A scadenza
Banca Privata Leasing	Conto a int. anticipati	0,75%	0,56%	0,36%	€ 111,00	€ 40,00	€ 71,00	€ 100,00	No	Anticipata
MiglioBanca	Conto MiglioBanca	0,75%	0,56%	0,36%	€ 111,00	€ 40,00	€ 71,00	€ 5.000,00	Si	A scadenza
Santander	Ioscelgo	0,70%	0,52%	0,32%	€ 103,60	€ 40,00	€ 63,60	€ 500,00	Si	A scadenza
Banca Macerata	Dep. Ripresa Vincolato	0,70%	0,52%	0,32%	€ 103,60	€ 40,00	€ 63,60	€ 15.000,00	Si	A scadenza
Banca Promos	Online 3	0,35%	0,26%	0,26%	€ 51,80	Carico banca	€ 51,80	€ 20.000,00	No	A scadenza
Banca Ifis	Rendimax - Vinc. Post.	0,60%	0,44%	0,24%	€ 88,72	€ 40,00	€ 48,72	€ 1.000,00	No	Trimestrale
Banca Finint	Finint Online	0,50%	0,37%	0,17%	€ 74,00	€ 40,00	€ 34,00	€ 10.000,00	No	Semestrale

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)	Svincolabile	Modalità liquidazione interessi
Banca Aidexa	Conto Deposito	1,00%	0,74%	0,74%	€ 221,39	Carico banca	€ 221,39	€ 1.000,00	Si	Annuale
Banca Progetto	Contoprogetto	1,25%	0,93%	0,72%	€ 236,52	€ 23,23	€ 213,29	assente	Si	Trimestrale
ViviBanca	Vivivinto Extra	0,90%	0,67%	0,47%	€ 199,80	€ 60,00	€ 139,80	€ 1.000,00	No	A scadenza
MiglioBanca	Conto MiglioBanca	0,90%	0,67%	0,46%	€ 199,80	€ 60,00	€ 139,80	€ 5.000,00	Si	A scadenza
Banca Ifis	Rendimax - Vinc. Post.	0,85%	0,63%	0,43%	€ 188,01	€ 60,00	€ 128,01	€ 1.000,00	No	Trimestrale
Banca Promos	Online 3	0,50%	0,37%	0,37%	€ 110,70	Carico banca	€ 110,70	€ 20.000,00	No	A scadenza
Banca Macerata	Dep. Ripresa Vincolato	0,70%	0,52%	0,32%	€ 154,97	€ 59,84	€ 95,13	€ 15.000,00	Si	A scadenza
Banca Privata Leasing	Conto con cedola semestrale	0,57%	0,50%	0,37%	€ 147,57	€ 60,00	€ 87,57	€ 100,00	Si	Semestrale
Banca Finint	Finint Online	0,60%	0,44%	0,24%	€ 132,84	€ 60,00	€ 72,84	€ 10.000,00	No	Semestrale
Santander Consumer Bank	Ioscelgo**	0,70%	0,52%	0,17%	€ 110,94	€ 60,00	€ 50,94	€ 500,00	Si	A scadenza
Twist - B. Valsabbina	Time Deposit*	0,35%	0,26%	0,06%	€ 77,49	€ 60,00	€ 17,49	€ 10.000,00	Si	Mensile

* Tasso effettivo: tasso calcolato in modo indipendente da ConfrontaConti, 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 altre periodiche)

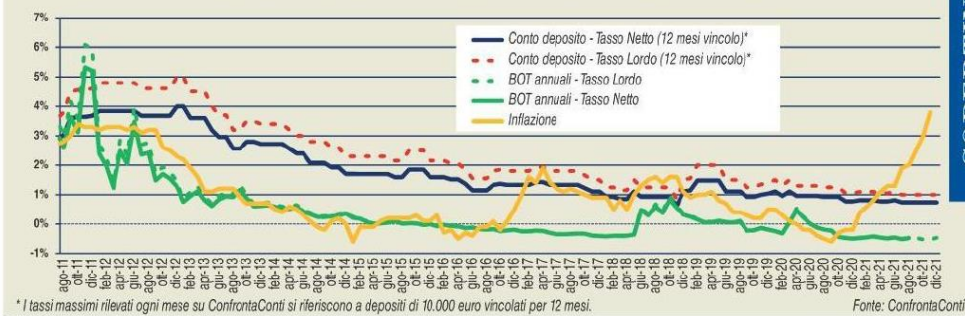
**Tasso lordo primi 12 mesi, poi 0,3%
* Deposito vincolato in conto corrente

Fonte: ConfrontaConti e SOSfinanziare.it. Simulazione effettuata in data 02/02/2022

GRAFICA MILANO FINANZA

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

I TASSI DEI CONTI DI DEPOSITO A 12 MESI A CONFRONTO CON I BOT A UN ANNO E CON L'INFLAZIONE



GRAFICA MF-MILANO FINANZA

COPERTINA

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

14/02/2022
Pag. 31 N.6 - 14 febbraio 2022

L'Economia

Le alternative

Banche da smartphone Crescono, ma non tutte garantiscono trasparenza

di **Pieremilio Gadda**

Il futuro della banca è dentro lo smartphone, non ci sono dubbi. Ma le «challenger bank» nate nel 2015, con un modello di business centrato sull'accesso via mobile ai servizi finanziari di base e zero spese, stanno cambiando pelle: aumentano un po' i costi e allargano l'offerta. Intanto arrivano nuovi operatori.

Intesa Sanpaolo ha appena lanciato la sua creatura digitale, IsyBank. A dicembre, la fintech britannica Revolut, in Italia già dal 2017 come istituto di moneta elettronica e con 650 mila clienti, ha appena attivato in Italia la licenza bancaria. A ottobre, la banca spagnola Bbva è approdata con un'offerta 100% digitale a zero spese, che offre una carta super sicura (ha il cvv, il codice di verifica dinamico, cambia a ogni utilizzo) e servizi innovativi, come l'anticipo dello stipendio: avere 1.500 euro sul conto dieci giorni prima dell'accrédito previsto costa un euro. Altrove, va detto, la trasparenza non è

sempre garantita. Revolut, ad esempio, benché operi con licenza bancaria, non fornisce (né si trova su Internet) il documento informativo sulle spese con l'indicatore dei costi complessivi annui, che è obbligatorio.

Nella partita delle «banche da smartphone» giocano anche istituti italiani. Negli ultimi due anni Dots, l'app di «light banking» di Bper, e Flowe (Mediolanum), 682 mila clienti, hanno affiancato le «veterane» Hype (gruppo Sella), 1,5 milioni di conti, Buddybank, di Unicredit, 330 mila conti, e Illimity, più la tedesca N26 (750 mila clienti). Oltre alle new entry che offrono servizi digitali per le piccole e medie imprese, come Quonto, Aidexa, B-ilty (Illimity), appena partita, come Hype business. Ma se Buddybank, Bbva e Illimity offrono un vero conto corrente, Hype, Flowe e Dots sono conti di moneta elettronica; come Revolut, che è un conto di pagamento multi-valuta,

adatto a chi viaggia molto, e si può col-

legare a un deposito a vista.

Le limitazioni

Non è solo una questione di sicurezza: per il conto di moneta elettronica non c'è la garanzia del fondo interbancario di tutela dei depositi, perché i fondi sono custoditi presso una banca, in conti intestati all'istituto di moneta elettronica e distinti da quelli dell'istituto, che non può quindi utilizzarli per concedere prestiti, come nel caso di una banca, dice Antonio Valitutti, ceo di Hype. È anche un tema di servizio: i conti di moneta elettronica non pos-

sono andare in rosso e non hanno il libretto degli assegni.

La logica dell'offerta è modulare. Hype, Flowe e Dots, ad esempio, offrono un conto di pagamento base a zero spese, ma con un importo massimo di ricarica di 2.500 euro l'anno. Il servizio diventa più ricco e il saldo massimo si allarga, se si sottoscrive il servizio premium, che ovviamente si paga. In media, comunque, molto meno rispetto a un conto tradizionale, a condizione di non usare la filiale.

D'altra parte, bisogna far quadrare i conti: chi è partito con una politica troppo aggressiva, sta tornando sui

propri passi, cercando di fare ricavi sulle opzioni a valore aggiunto. C'è chi, come Hype, ha agganciato al conto avanzato una serie di servizi, già inglobati nell'app: è possibile acquistare e vendere Bitcoin (tramite Conio), sottoscrivere una polizza Rc auto, investire nei fondi d'investimento (con Gimme5 di Acomea), trasferire una somma sul conto deposito Illimity, chiedere un prestito o un mutuo.

Il conto corrente Buddybank funziona con una logica simile: i servizi di pagamento e l'operatività di base sono gratuiti ed è compreso un servizio di assistenza, sette giorni su sette. Dal-

l'app si può sottoscrivere una polizza Rc auto (con Zurich Connect), aprire una gestione patrimoniale in fondi passivi sostenibili (con Moneyfarm e la consulenza di BlackRock), chiedere un prestito e la carta di credito.

Per il mutuo, invece, bisogna recarsi in una filiale Unicredit. Entro fine anno arriverà un servizio di micro-assicurazioni istantanee. E per chi vuole accedere al servizio di conciergerie di Quintessentially, il canone passa da zero a 9,90 euro mensili. Alla ricerca di marginalità, è verosimile ipotizzare che anche Flowe (è l'unica società Benefit in questa platea) si possa orientare verso nuovi servizi in ambito cripto-valute e credito. La competizione è sempre più agguerrita.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

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



Le commissioni

Confronto febbraio 2021
su febbraio 2022,
costo medio in euro

*considerando un trasferimento
di denaro di 50 euro

Fonte: elaborazione Altroconsumo
per L'Economia del Corriere della Sera.
Campione banche: Banca Mediolanum, Banca Sella,
Banca Sistema, Banco BPM, Bnl Bnp Paribas,
Bper Banca, Che Banca, Credem, Credit Agricole,
Credito Varesino, Deutsche Bank, Fineco,
Hello Bank!, Ilimity, Ing, Intesa Sanpaolo,
MiglioBanca, Mps, N26, Poste Italiane, Unicredit,
Unicredit Buddybank, Webank, Widiba

La nuova offerta

Le banche digitali
di ultima generazione

Fonte: L'Economia del Corriere
della Sera su dati delle aziende e fonti informativi

	Febbraio 2021	Febbraio 2022	Var. annua
Prelievo Atm altre banche	1,49	1,49	0%
Bancomat Pay*	0,14	0,14	0%
Bonifico online	0,38	0,40	5,26%
Bonifico sportello	4,33	4,71	8,78%
Canone carta credito	27	29	7,41%
Pagamento Cbill	1,68	1,68	0%
Tasso medio su giacenze		0%	
Tasso medio su scoperto		13,73%	

Gruppo	Nome prodotto Servizio	Saldo massimo	Icc giovani
Bbva	Conto corrente Bbva	Senza limite	0
Bper	Dots Top	50 mila	11,4
Mediolanum	Flowe Flex	25 mila	44
Hype	Hype Next	Senza limite	48,8

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

Soldi in banca e interessi, quando conviene il conto deposito e come sceglierlo

<https://www.lastampa.it/tuttosoldi/la-posta-di-maggi/2022/02/14/news/soldi-in-banca-e-interessi-quando-conviene-il-conto-deposito-e-come-scegliere-o-2850271/>

Il sito ConfrontaConti dà l'opportunità ai risparmiatori di valutare le offerte migliori delle banche su tassi e durata

I soldi che ho depositato sul conto corrente bancario mi danno un interesse zero, quindi vorrei trasferirne almeno una parte sul conto deposito della stessa banca per ottenere una remunerazione, anche se so che non è gran cosa. Mi trattiene dal farlo il sapere che con il conto corrente ho la garanzia assoluta che per qualsiasi emergenza posso disporre subito di quanto mi serve, o staccando un assegno o prelevando al bancomat. Invece, con il conto deposito il denaro non è disponibile fino alla scadenza prevista. Mi conviene rischiare, secondo lei? Se proprio avessi bisogno dei soldi eventualmente messi sul conto deposito, potrei riaverli, anche pagando una penale? Fau. Go. (via Internet) Il conto deposito, a differenza dei depositi sui conti correnti che non danno di norma alcun interesse, rappresenta un'opportunità di investimento in quanto assicura una remunerazione reale, per quanto minima. Il guadagno per il risparmiatore cresce con l'aumentare della durata prevista per il deposito, che può essere di 3, 6, 12, 18, 60 mesi. Ci sono due categorie di conti deposito, i conti vincolati e i conti svincolati. Comprensibilmente, in ragione della diversa natura del 'vincolo', i primi offrono una remunerazione più elevata rispetto ai secondi. Entrambe le formule, per riassicurare il lettore, consentono comunque una via di uscita dall'investimento. Ma mentre per smobilizzare una certa somma da un conto della famiglia dei 'vincolati' può essere previsto il pagamento di una penale nella misura stabilita dal contratto, uscire da un conto della categoria degli 'svincolati' comporta solo l'azzeramento degli interessi maturati fino a quel momento. In pratica, in questo secondo caso è come se il correntista avesse sempre lasciato i soldi sul conto corrente non remunerato. Quanto ai costi, i soldi messi nei conti deposito delle due categorie subiscono comunque la identica ritenuta del 26% applicata agli interessi maturati dal deposito. Inoltre, i conti deposito sono soggetti all'imposta annua di bollo che pesa per lo 0,2% del capitale in giacenza. In qualche caso, la banca si fa carico di questa imposta, almeno per il primo anno, come offerta di marketing per acquisire nuova clientela. Il settore dei conti deposito è molto dinamico e i consumatori possono trarre vantaggio dalla accesa competizione tra le banche. Soprattutto quelle appena entrate su questo mercato cercano di conquistare attenzione, e clienti, con proposte allettanti. Vari siti per i consumatori sono specializzati nel monitoraggio costante delle offerte, stilando graduatorie dei conti deposito per interessi offerti. Per esempio il sito ConfrontaConti.it, da noi visitato il 25 gennaio, metteva al primo posto della propria lista tra le banche censite il conto deposito vincolato di Banca Aidexa. Ma la graduatoria viene aggiornata e va controllata prima di investire. Aidexa dava un tasso annuo lordo dello 0,6% su 3 mesi (con un ritorno effettivo dello 0,44% annuo) e dell'1% sulle altre durate possibili indicate - 12, 18 e 24 mesi - (con un ritorno effettivo dello 0,74% annuo). I consumatori alla ricerca di tassi

convenienti investendo in conti deposito (o in ogni altro prodotto finanziario) devono sempre sincerarsi che le banche che li offrono siano iscritte all'elenco curato dalla Banca d'Italia che le autorizza ad operare, e al Fondo di Tutela interbancario di garanzia che copre i conti correnti, e i conti deposito, fino ad un massimo di 100mila euro.

Online

15 febbraio 2022

Aifi.it

<https://aifi.it/it/private-capital-today/Banca-Aidexa-lancia-il-nuovo-algoritmo-Xscore>

Banca Aidexa lancia il nuovo algoritmo Xscore

Lo strumento è utilizzato per tagli di finanziamento a misura di micro-impresa

Per facilitare l'accesso al credito delle micro-aziende, Banca Aidexa ha lanciato Xscore, un nuovo algoritmo proprietario che, utilizzando le opportunità offerte dall'open banking per accedere ai conti correnti del cliente, permette di analizzare lo storico degli ultimi 12 e i flussi di cassa reali, per stabilirne l'affidabilità e la sostenibilità del business. Xscore è utilizzato per tagli di finanziamento a misura di micro-impresa, da 10 a 40mila euro. Grazie all'uso del machine learning e di algoritmi proprietari, Aidexa può così predire in pochi minuti l'andamento dei flussi finanziari e il merito creditizio di un'azienda. In questo modo, il livello di rischio o di idoneità al credito di un'impresa non si basa più esclusivamente sui dati di bilancio e sulla storia creditizia della micro-impresa, ma è determinato in larga parte dall'analisi in real-time dei flussi finanziari. Banca Aidexa, nata nel 2020, è un istituto di credito italiano dedicato esclusivamente alle piccole e medie imprese e alle partite iva. La società ha completato la raccolta di 48 milioni di euro di capitale e nel 2021 ha erogato oltre 80 milioni di finanziamenti e raccolto 60 milioni in depositi.

SPECIALE - La partita delle PMI

Il Fintech in ascolto delle PMI

Neobanche e Fintech sono partite dall'ascolto di professionisti e PMI per offrire una valida alternativa ai servizi delle banche tradizionali: non solo credito, ma anche contabilità e adempimenti finanziari

Snellire la burocrazia, semplificare i flussi informativi e richiedere credito in maniera semplice con tempi di risposta brevi: sono questi i principali bisogni ancora insoddisfatti delle PMI in Italia. Fintech e neobanche lo sanno bene e con la loro offerta vogliono rispondere a queste necessità, usando la tecnologia e stringendo partnership in ottica di ecosistema.

Il digitale ruba meno tempo

«Gli strumenti usati per la gestione del business di microimprese e professionisti sono lenti e complessi e tolgono tempo al business – afferma Doris Messina, CEO e Co-Founder di Tot. Inoltre, piccoli imprenditori e professionisti hanno difficoltà ad accedere al credito, a causa di

costi elevati e lunghe procedure. Per la creazione di Tot abbiamo lavorato proprio su questi aspetti, mettendo a punto un'offerta completamente digitale, in grado di creare efficienza grazie a strumenti di pianificazione e controllo semplici e intuitivi, che rubano meno tempo alle attività core».

Ascoltare le imprese

La Fintech italiana è in arrivo e vuole conquistare 50mila clienti ed emettere 70mila carte in 4 anni. Con una offerta che nasce dall'ascolto delle esigenze di microimprese e professionisti: «servizi bancari e di pagamento, credito, servizi per la gestione amministrativa. Tutto però digitale, paperless e disponibile 24/7 – precisa Messina – ma con la possibilità di andare in filiale presso il nostro partner bancario, Banca Sella. Oltre a funzionalità tradizionali, come il pagamento degli F24, abbiamo sviluppato servizi di credito innovativi: la carta business credit di Visa, ad esempio, su cui è possibile attivare direttamente una linea di credito con addebito fino a 60 giorni. Un elemento unico nel panorama dei conti business fintech, solitamente dotati di carte di debito».

Gestire i flussi informativi

Ma al fianco della burocrazia, sulle spalle degli imprenditori pesa anche il



@ Antonio la Mura,
Country Lead di FINOM in Italia

problema dei flussi informativi: tenere sotto controllo spese e pagamenti può essere complesso e gli errori costano cari. Per questo motivo FINOM ha realizzato «una piattaforma di servizi integrati che semplifica la gestione d'impresa e quella del cash-flow – spiega Antonio la Mura, Country Lead di FINOM in Italia –, limitando il rischio di errore in dichiarazioni e adempimenti fiscali. Tra i servizi integrati, quelli offerti dai partner Solaris Bank, Klarna e Documì».

Offrire qualcosa in più rispetto alla banca

Fatturazione elettronica, account aggregation e il servizio di payment initiation sono già presenti nell'offerta di FINOM, che in futuro si concentrerà



@ Doris Messina,
CEO e Co-Founder di Tot

40 AZIENDABANCA - gennaio/febbraio 2022

anche sulla gestione della contabilità. Ma l'attenzione ora è sul lancio del nuovo conto corrente, che ha raccolto più di 1.500 preordini in meno di 3 mesi. «Il conto permette di integrare il flusso amministrativo con il flusso finanziario in modo simmetrico, operando contemporaneamente su più conti correnti, anche di altre banche – annuncia la Mura. Questo rende la gestione della contabilità semplice e priva di errori. Di fatto, offriamo a prezzi contenuti degli strumenti di gestione aziendale che normalmente non sono accessibili ai piccoli imprenditori e professionisti». L'obiettivo della Fintech è «diventare una valida alternativa alla banca tradizionale – dichiara la Mura – e l'opportunità è enorme: il mercato dei servizi bancari dedicati alle PMI europee vale 300 miliardi di dollari ma i player fintech coprono a malapena il 3% di questo gigantesco mercato, ancora dominato dagli incumbent».

L'ecosistema di partnership

In questo frangente si muove anche un'altra Fintech, Qonto, che ha 220mila imprese clienti in Europa ed è celebre per il suo conto corrente: una soluzione finanziaria all-in-one su misura per PMI e professionisti, che semplifica la gestione del business,

SME SOLUTIONS. IL NUOVO NUOVO SERVIZIO DI FABRICK



@ Marco Scappa,
Responsabile SME
Solutions di Fabrick

Fabrick ha creato SME SOLUTIONS, servizio che permette alle banche di andare oltre la tradizionale proposta core di incassi e pagamenti. L'obiettivo è sviluppare e offrire servizi a valore aggiunto collegati al pagamento: riconciliazione, cash flow forecasting, cash pooling e di credito, sfruttando i dati che provengono da transazioni e attività gestionali. Tre i prodotti che compongono la soluzione: SME Banking, piattaforma e canale digitale per offrire servizi transazionali e verticali con una esperienza digitale per le imprese; Lending Place, per l'accesso al credito; SPIN, suite di servizi software per la gestione finanziaria d'impresa.

dai pagamenti alla gestione finanziaria e contabile. E che presto sbarcherà sull'Azimut Marketplace. «Abbiamo lanciato prodotti ad hoc per il mercato locale, come l'IBAN italiano, e sviluppato oltre 30 funzionalità, tra cui la compilazione online degli F24, che ci hanno permesso di sostituire il conto corrente tradizionale per imprese e professionisti – afferma Mariano Spalletti, Country Manager di Qonto Italy. Le partnership sono poi un'importante leva di crescita: in Italia abbiamo 17 accordi e il numero è in continua crescita. Tra le più recenti, la collaborazione con October per l'accesso al credito e quella con LexDo.it per la costituzione di imprese e la creazione di partite



@ Mariano Spalletti,
Country Manager di Qonto Italy

IVA. Inoltre, stringiamo alleanze con operatori strategici del settore di riferimento, come gli hub di professionisti e imprese, il mondo della contabilità e dei commercialisti».

DIGITALE SÌ, MA CON UNA RELAZIONE UMANA

Offrire una esperienza digitale impeccabile non basta. I clienti impresa vogliono parlare con qualcuno, in caso di necessità. Soprattutto su materie complesse come fatturazione e finanza. Ecco perché l'offerta di Tot è disponibile anche presso le filiali del partner bancario Banca Sella, e la startup FINOM vede in cima alla classifica di gradimento dei suoi utenti il servizio clienti, disponibile su ogni canale (inclusi WhatsApp e social network) con risposte entro 60 secondi.

Perché il credito digitale è rallentato?

Ultimo, ma non per importanza, bisogno fondamentale per le PMI è il credito. Non più quello tradizionale, ma digitale. Che si deve scontrare con qualche intoppo. «Le piccole e medie aziende italiane cercano velocità di

risposta, chiarezza nelle condizioni, poche scartoffie – premette Federico Sforza, CEO di Banca AideXa. Il sistema tradizionale del credito è lento sia nei tempi di risposta sia nell'erogazione dei prestiti. Inoltre, la parziale applicazione della PSD2 sta rallentando ulteriormente l'evoluzione del lending: la nostra banca non è riuscita a processare richieste per oltre 500 milioni di euro a causa dei problemi degli istituti di credito tradizionali con la PSD2. Questo si riflette sull'accesso al credito perché non possiamo valutare in modo corretto e in tempo reale il merito creditizio delle imprese».

La tecnologia dietro i servizi

Ciò nonostante, Banca AideXa ha chiuso il 2021 con oltre 80 milioni di finanziamenti erogati e per il 2022 si prean-

nuncia la crescita dell'organico insieme allo sviluppo di nuovi servizi. «Stiamo aggiornando il piano industriale perché vogliamo sviluppare ulteriori prodotti di credito semplici e veloci per le micro e piccole imprese e lanciare nuovi servizi transazionali a valore aggiunto – annuncia Sforza. Dal punto di vista tecnologico continueremo a investire su data analytics, open banking e intelligenza artificiale per supportare le risposte creditizie alle aziende. Inoltre, vogliamo essere un aiuto concreto per le aziende per supportarle nella crescita a breve ma anche a medio-lungo termine. Rafforzeremo anche i canali digitali, adottando processi più agili, e la rete dei partner, che oggi vede anche Confartigianato e i Confidi».

L'assicurazione per le piccole

Tra le novità in arrivo, dunque, servizi a valore aggiunto, come conti correnti e carte di pagamento, in veste 100% di-



@ Federico Sforza,
CEO di Banca AideXa

gitale e totalmente sviluppate in house. Mentre per i prodotti assicurativi è al vaglio la collaborazione con «partner sia del mondo insurtech sia con leader di settore focalizzati sulle esigenze di micro e piccole imprese», conclude Sforza.

G.C.

HYPE CREA IL CONTO BUSINESS

A febbraio è arrivato HYPE Business, il nuovo conto dedicato a ditte individuali e liberi professionisti possessori di partita IVA. Il conto si attiva via app (c'è una nuova applicazione dedicata e disponibile sui principali Store), costa 2,90 euro al mese (zero spese di attivazione) e comprende una carta Mastercard fisica e bonifici SEPA gratuiti. Tra le funzionalità attive, RADAR, che permette di collegare tutti i conti, personali e business, e di categorizzare le spese, e Risparmi per pianificare e accantonare denaro in vista di spese future o impreviste.

Inoltre, dalla app HYPE Business è possibile sottoscrivere una copertura assicurativa del partner Lokky: RC Professionale, assicurazione Multirischi per i danni a immobile, Responsabilità Civile verso terzi e verso collaboratori e la polizza Cyber Risk.

Il conto business può essere ricaricato anche in contanti, presso i punti vendita Mooney e quelli aderenti al circuito viafintech, mentre il servizio di assistenza clienti è via Whatsapp, email e chat.



42 **AZIENDABANCA** - gennaio/febbraio 2022

15/02/2022
Pag. 17 N.145 - 14 febbraio 2022

DETTO TRA NOI

PRODOTTI DI LIQUIDITÀ

Conto deposito, ne vale ancora la pena?

Nonostante la tendenza al rialzo dei tassi, i rendimenti dei conti deposito restano al palo: anzi, alcune banche tagliano ancora, rendendoli sempre meno interessanti. Per noi, però, un conto deposito serve a tutti: ecco a quali condizioni.

Certamente non ti saranno sfuggiti i numerosi cambi che hanno interessato i nostri portafogli: tra questi avrai notato l'eliminazione della parte dedicata alla liquidità in alcuni di essi. Questo non significa, però, che tu non debba più avere uno o più conti di deposito in cui parcheggiare la liquidità, ma che, allo stato attuale, sul mercato ci sono investimenti potenzialmente più redditizi rispetto a quanto può darti un conto deposito oggi e verso i quali, dalla scorsa settimana, ti abbiamo dirottato.

ALLE BANCHE IL TUO DENARO CONTINUA A NON INTERESSARE

Perché, mentre i tassi tendono chiaramente al rialzo anche in Europa, le banche, invece di adeguare i rendimenti offerti, tendono al contrario a tagliare la remunerazione sui conti di deposito? Perché ancor oggi, per loro, è più conveniente prendere a prestito denaro dalla Banca centrale europea, che in pratica lo concede gratis alle banche, piuttosto che dare a te un interesse

Nello scorso numero ti abbiamo consigliato di apportare numerosi cambiamenti ai tuoi portafogli. Se te li sei persi li trovi qui www.altroconsumo.it/investi/investire/fondi-e-etf/analisi/2022/02/fondi-comuni-febbraio-2022. Trovi tutti i cambi che abbiamo apportato ai portafogli per la rendita qui: www.altroconsumo.it/investi/investire/mercati-e-valute/dossier/portafogli-con-rendita/portafogli%20febbraio.

1450 INV | 17

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



DETTO TRA NOI

Nelle scorse settimane abbiamo parlato più volte dei tassi in Europa, vedi per esempio qui www.altroconsumo.it/investi/investire/obbligazioni/analisi/2022/02/obbligazioni-investi-1449.

Resta sempre valido il nostro consiglio di non depositare più di 100.000 euro a correntista. Il limite del Fondo interbancario di tutela dei depositi vale per correntista e per banca: questo significa che se hai due conti correnti intestati a te nella stessa banca, avrai garantita una somma totale di 100.000 euro, e non 100.000 euro per ogni conto corrente.

In caso di rinnovo automatico il Conto x Risparmio con un vincolo a 3 mesi ti riconoscerà lo 0,5% lordo annuo, percentuale che si alza allo 0,7% per i vincoli a 6 e 12 mesi.

per avere il tuo denaro sotto forma di liquidità. Questa situazione, però, sembra destinata a cambiare: se, per ora, la Banca centrale europea ha lasciato fermo l'attuale livello dei tassi, ha fatto chiaramente intendere che la svolta si sta avvicinando. L'aumento dell'inflazione, del resto, comincia a destare preoccupazione e un rialzo dei tassi nel 2022 è un evento che non solo è più escluso, ma è diventato probabile. Quando precisamente accadrà, per ora, non è dato saperlo. Noi, però, ci stiamo preparando in anticipo a questo nuovo scenario, conti deposito inclusi. I conti deposito non rientrano in questo momento nelle strategie di portafoglio, ma ancora oggi vanno usati in ottica di protezione. Tieni infatti presente che il cuscinetto di liquidità, utile per far fronte ad esigenze improvvise, è qualcosa che devi comunque programmare prima di iniziare a investire. In base al tuo reddito, in pratica, stabilisci prima quanto destinare al tuo "salvadanaio per le emergenze", e, con quanto resta, investire seguendo i nostri portafogli.

UN CUSCINETTO DI LIQUIDITÀ È SEMPRE INDISPENSABILE

Purtroppo, può capitare a tutti di andare incontro a delle spese improvvise: per farvi fronte l'aver un cuscinetto di liquidità a disposizione è fondamentale e il conto deposito resta uno strumento imprescindibile. Oppure, sai già che tra qualche mese avrai una spesa importante, per la quale stai risparmiando: in questo caso non puoi permetterti di investire in prodotti rischiosi, ti serve la garanzia di riavere interamente il tuo capitale al bisogno. Anche in questo caso il conto deposito resta lo strumento migliore per le tue esigenze e, anche se la remunerazione che ti offrono oggi è molto lontana dall'aiutarti a recuperare l'aumento dei prezzi, se scegli bene, puoi portarti a casa qualcosa, in attesa che il rialzo dei tassi si riverberi anche su questi prodotti. Attenzione, perciò, alla durata: da questa settimana, ti consigliamo, oltre ai conti deposito liberi, di puntare su conti deposito vincolati con una scadenza che non superi i 12 mesi e non più di 24. Date le prospettive, meglio non impegnare il proprio denaro per un periodo più lungo. Ti consigliamo, inoltre, di preferire i conti che ti permettono di svincolare anticipatamente rispetto alla scadenza, in modo da poter dirottare rapidamente il tuo denaro verso prodotti più interessanti, quando se ne presenterà la necessità.

COSA COMPRO?

Passando alla parte pratica, quali conti deposito ti consigliamo di preferire ora? Se prediligi i liberi, sono due i prodotti che ti indichiamo: il Conto deposito di Findomestic (1% lordo annuo fino a 10.000 euro, 0,5% lordo annuo per importi superiori) e Conto Progetto di Banca Progetto (1,25% lordo annuo per i nuovi clienti, 1% lordo annuo per i già clienti). Ricorda sempre che, in quanto liberi, possono cambiare il tasso in ogni momento. Inoltre, se scegli Conto Progetto, ricorda di programmare con cura il disinvestimento: la banca ti chiede un preavviso di 32 giorni per riavere indietro il tuo denaro. Passando ai conti vincolati, a oggi l'offerta migliore per 3, 6 e 12 mesi è il conto deposito x Risparmio di Banca Aidea, che darà lo 0,6% lordo annuo su 3 mesi e l'1% lordo annuo sulle altre scadenze. Ricorda, se decidi di sottoscrivere questo prodotto, che devi prenotare il rimborso automatico 32 giorni prima della scadenza, altrimenti il vincolo verrà rinnovato automaticamente - a un tasso inferiore, vedi accanto. Stesso discorso per gli svincoli parziali anticipati, anche qui servono 32 giorni di preavviso. In questo caso, inoltre, perderai gli interessi maturati fino a quel momento. Se, per te, i 32 giorni di preavviso sono comunque troppi, puoi optare per il conto deposito di Findomestic, oppure i conti deposito vincolati di Illimity Bank, nella versione svincolabile, di Widiba o Civibank. Queste sono, a oggi, le offerte più interessanti a disposizione: la situazione, come detto, è in continua evoluzione, per cui ti invitiamo a seguirci sul sito e sulla rivista per rimanere sempre aggiornato. ■

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

DETTO TRA NOI

Nelle scorse settimane abbiamo parlato più volte dei tassi in Europa, vedi per esempio qui www.altronconsumo.it/investi/investire/obbligazioni/analisi/2022/02/obbligazioni-investi-1449.

Resta sempre valido il nostro consiglio di non depositare più di 100.000 euro a correntista. Il limite del Fondo interbancario di tutela dei depositi vale per correntista e per banca: questo significa che se hai due conti correnti intestati a te nella stessa banca, avrai garantita una somma totale di 100.000 euro, e non 100.000 euro per ogni conto corrente.

In caso di rinnovo automatico il Conto x Risparmio con un vincolo a 3 mesi ti riconoscerà lo 0,5% lordo annuo, percentuale che si alza allo 0,7% per i vincoli a 6 e 12 mesi.

per avere il tuo denaro sotto forma di liquidità. Questa situazione, però, sembra destinata a cambiare: se, per ora, la Banca centrale europea ha lasciato fermo l'attuale livello dei tassi, ha fatto chiaramente intendere che la svolta si sta avvicinando. L'aumento dell'inflazione, del resto, comincia a destare preoccupazione e un rialzo dei tassi nel 2022 è un evento che non solo è più escluso, ma è diventato probabile. Quando precisamente accadrà, per ora, non è dato saperlo. Noi, però, ci stiamo preparando in anticipo a questo nuovo scenario, conti deposito inclusi. I conti deposito non rientrano in questo momento nelle strategie di portafoglio, ma ancora oggi vanno usati in ottica di protezione. Tieni infatti presente che il cuscinetto di liquidità, utile per far fronte ad esigenze improvvise, è qualcosa che devi comunque programmare prima di iniziare a investire. In base al tuo reddito, in pratica, stabilisci prima quanto destinare al tuo "salvadanaio per le emergenze", e, con quanto resta, investire seguendo i nostri portafogli.

UN CUSCINETTO DI LIQUIDITÀ È SEMPRE INDISPENSABILE

Purtroppo, può capitare a tutti di andare incontro a delle spese improvvise: per farvi fronte l'avere un cuscinetto di liquidità a disposizione è fondamentale e il conto deposito resta uno strumento imprescindibile. Oppure, sai già che tra qualche mese avrai una spesa importante, per la quale stai risparmiando: in questo caso non puoi permetterti di investire in prodotti rischiosi, ti serve la garanzia di riavere interamente il tuo capitale al bisogno. Anche in questo caso il conto deposito resta lo strumento migliore per le tue esigenze e, anche se la remunerazione che ti offrono oggi è molto lontana dall'aiutarti a recuperare l'aumento dei prezzi, se scegli bene, puoi portarti a casa qualcosa, in attesa che il rialzo dei tassi si riverberi anche su questi prodotti. Attenzione, perciò, alla durata: da questa settimana, ti consigliamo, oltre ai conti deposito liberi, di puntare su conti deposito vincolati con una scadenza che non superi i 12 mesi e non più i 24. Date le prospettive, meglio non impegnare il proprio denaro per un periodo più lungo. Ti consigliamo, inoltre, di preferire i conti che ti permettono di svincolare anticipatamente rispetto alla scadenza, in modo da poter dirottare rapidamente il tuo denaro verso prodotti più interessanti, quando se ne presenterà la necessità.

COSA COMPRO?

Passando alla parte pratica, quali conti deposito ti consigliamo di preferire ora? Se prediligi i liberi, sono due i prodotti che ti indichiamo: il Conto deposito di Findomestic (1% lordo annuo fino a 10.000 euro, 0,5% lordo annuo per importi superiori) e Conto Progetto di Banca Progetto (1,25% lordo annuo per i nuovi clienti, 1% lordo annuo per i già clienti). Ricorda sempre che, in quanto liberi, possono cambiare il tasso in ogni momento. Inoltre, se scegli Conto Progetto, ricorda di programmare con cura il disinvestimento: la banca ti chiede un preavviso di 32 giorni per riavere indietro il tuo denaro. Passando ai conti vincolati, a oggi l'offerta migliore per 3, 6 e 12 mesi è il conto deposito x Risparmio di Banca Aidexa, che darà lo 0,6% lordo annuo su 3 mesi e l'1% lordo annuo sulle altre scadenze. Ricorda, se decidi di sottoscrivere questo prodotto, che devi prenotare il rimborso automatico 32 giorni prima della scadenza, altrimenti il vincolo verrà rinnovato automaticamente - a un tasso inferiore, vedi accanto. Stesso discorso per gli svincoli parziali anticipati, anche qui servono 32 giorni di preavviso. In questo caso, inoltre, perderai gli interessi maturati fino a quel momento. Se, per te, i 32 giorni di preavviso sono comunque troppi, puoi optare per il conto deposito di Findomestic, oppure i conti deposito vincolati di Illimity Bank, nella versione svincolabile, di Widiba o Civibank. Queste sono, a oggi, le offerte più interessanti a disposizione: la situazione, come detto, è in continua evoluzione, per cui ti invitiamo a seguirci sul sito e sulla rivista per rimanere sempre aggiornato. ➡

Il Fintech in ascolto delle PMI

Neobanche e Fintech sono partite dall'ascolto di professionisti e PMI per offrire una valida alternativa ai servizi delle banche tradizionali: non solo credito, ma anche contabilità e adempimenti finanziari.

Snellire la burocrazia, semplificare i flussi informativi e richiedere credito in maniera semplice con tempi di risposta brevi: sono questi i principali bisogni ancora insoddisfatti delle PMI in Italia.

Fintech e neobanche lo sanno bene e con la loro offerta vogliono rispondere a queste necessità, usando la tecnologia e stringendo partnership in ottica di ecosistema.

Il digitale ruba meno tempo

«Gli strumenti usati per la gestione del business di microimprese e professionisti sono lenti e complessi e tolgono tempo al business – afferma **Doris Messina, CEO e Co-Founder di Tot**. Inoltre, piccoli imprenditori e professionisti hanno difficoltà ad accedere al credito, a causa di costi elevati e lunghe procedure. Per la creazione di Tot abbiamo lavorato proprio su questi aspetti, mettendo a punto un'offerta completamente digitale, in grado di creare efficienza grazie a strumenti di pianificazione e controllo semplici e intuitivi, che rubano meno tempo alle attività core».

Ascoltare le imprese

La Fintech italiana è in arrivo e vuole conquistare **50mila clienti** ed emettere **70mila carte in 4 anni**.

Con una offerta che nasce dall'ascolto delle esigenze di microimprese e professionisti: «servizi bancari e di pagamento, credito, servizi per la gestione amministrativa. Tutto però digitale, paperless e disponibile 24/7 – precisa Messina – ma con la possibilità di andare in filiale presso il nostro partner bancario, Banca Sella. Oltre a funzionalità tradizionali, come il pagamento degli F24, abbiamo sviluppato servizi di credito innovativi: la **carta business credit di Visa**, ad esempio, su cui è possibile attivare direttamente una linea di credito con addebito fino a 60 giorni. Un elemento unico nel panorama dei conti business fintech, solitamente dotati di carte di debito».

Gestire i flussi informativi

Ma al fianco della burocrazia, sulle spalle degli imprenditori pesa anche il problema dei flussi informativi: tenere sotto controllo spese e pagamenti può essere complesso e gli errori costano cari.

Per questo motivo **FINOM** ha realizzato «una piattaforma di servizi integrati che semplifica la gestione d'impresa e quella del cash-flow – spiega **Antonio la Mura, Country Lead di FINOM** in Italia –, limitando il rischio di errore in dichiarazioni e adempimenti fiscali. Tra i servizi integrati, quelli offerti dai partner Solaris Bank, Klarna e Documi».

Offrire qualcosa in più rispetto alla banca

Fatturazione elettronica, account aggregation e il servizio di payment initiation sono già presenti nell'offerta di **FINOM**, che in futuro si concentrerà anche sulla gestione della contabilità.

Ma l'attenzione ora è sul lancio del [nuovo conto corrente](#), che ha raccolto più di 1.500 preordini in meno di 3 mesi.

«Il conto permette di integrare il flusso amministrativo con il flusso finanziario in modo simmetrico, operando contemporaneamente su più conti correnti, anche di altre banche – annuncia la Mura. Questo rende la gestione della contabilità semplice e priva di errori. Di fatto, offriamo a prezzi contenuti degli strumenti di gestione aziendale che normalmente non sono accessibili ai piccoli imprenditori e professionisti».

L'obiettivo della Fintech è «**diventare una valida alternativa alla banca tradizionale – dichiara la Mura – e l'opportunità è enorme**: il mercato dei servizi bancari dedicati alle PMI europee vale 300 miliardi di dollari ma i player fintech coprono a malapena il 3% di questo gigantesco mercato, ancora dominato dagli incumbent».

L'ecosistema di partnership

In questo frangente si muove anche un'altra Fintech, **Qonto**, che ha 220mila imprese clienti in Europa ed è celebre per il suo conto corrente: una soluzione finanziaria all-in-one su misura per PMI e professionisti, che semplifica la gestione del business, dai pagamenti alla gestione finanziaria e contabile. E che presto sbarcherà sull'[Azimut Marketplace](#).

«Abbiamo lanciato prodotti ad hoc per il mercato locale, come l'IBAN italiano, e sviluppato oltre 30 funzionalità, tra cui la compilazione online degli F24, che ci hanno permesso di sostituire il conto corrente tradizionale per imprese e professionisti – afferma **Mariano Spalletti, Country Manager di Qonto Italy**. Le partnership sono poi un'importante leva di crescita: in Italia abbiamo 17 accordi e il numero è in continua crescita. Tra le più recenti, la collaborazione con **October** per l'accesso al credito e quella con [LexDo.it](#) per la costituzione di imprese e la creazione di partite IVA. Inoltre, stringiamo alleanze con operatori strategici del settore di riferimento, come gli hub di professionisti e imprese, il mondo della contabilità e dei commercialisti».

Perché il credito digitale è rallentato?

Ultimo, ma non per importanza, bisogno fondamentale per le PMI è il credito. Non più quello tradizionale, ma digitale. Che si deve scontrare con qualche intoppo.

«Le piccole e medie aziende italiane cercano velocità di risposta, chiarezza nelle condizioni, poche scartoffie – premette **Federico Sforza, CEO di Banca AideXa**. Il sistema tradizionale del credito è lento sia nei tempi di risposta sia nell'erogazione dei prestiti. Inoltre, la parziale applicazione della PSD2 sta rallentando ulteriormente l'evoluzione del lending: la nostra banca non è riuscita a processare richieste per oltre 500 milioni di euro a causa dei problemi degli istituti di credito tradizionali con la PSD2. Questo si riflette sull'accesso al credito perché non possiamo valutare in modo corretto e in tempo reale il merito creditizio delle imprese».

La tecnologia dietro i servizi

Ciò nonostante, **Banca AideXa ha chiuso il 2021 con oltre 80 milioni di finanziamenti erogati** e per il 2022 si preannuncia la crescita dell'organico insieme allo sviluppo di nuovi servizi.

«Stiamo aggiornando il piano industriale perché vogliamo sviluppare ulteriori prodotti di credito semplici e veloci per le micro e piccole imprese e lanciare nuovi servizi transazionali a valore aggiunto – annuncia Sforza. Dal punto di vista tecnologico continueremo a investire su data analytics, open banking e intelligenza artificiale per supportare le risposte creditizie alle aziende. Inoltre, vogliamo essere un aiuto concreto per le aziende per supportarle nella crescita a breve ma anche a medio-lungo termine. Rafforzeremo anche i canali digitali, adottando processi più agili, e la rete dei partner, che oggi vede anche Confartigianato e i Confidi».

L'assicurazione per le piccole

Tra le novità in arrivo, dunque, servizi a valore aggiunto, come conti correnti e carte di pagamento, in veste 100% digitale e totalmente sviluppate in house.

Mentre per i prodotti assicurativi è al vaglio la collaborazione con «partner sia del mondo insurtech sia con leader di settore focalizzati sulle esigenze di micro e piccole imprese», conclude Sforza.

DIGITALE SÌ, MA CON UNA RELAZIONE UMANA

Offrire una esperienza digitale impeccabile non basta. I clienti impresa vogliono parlare con qualcuno, in caso di necessità. Soprattutto su materie complesse come fatturazione e finanza. Ecco perché l'offerta di Tot è disponibile anche presso le filiali del partner bancario Banca Sella, e la startup FINOM vede in cima alla classifica di gradimento dei suoi utenti il servizio clienti, disponibile su ogni canale (inclusi WhatsApp e social network) con risposte entro 60 secondi.

SME SOLUTIONS. IL NUOVO NUOVO SERVIZIO DI FABRICK

[Fabrick ha creato SME SOLUTIONS](#), servizio che permette alle banche di andare oltre la tradizionale proposta core di incassi e pagamenti.

L'obiettivo è sviluppare e offrire servizi a valore aggiunto collegati al pagamento: riconciliazione, cash flow forecasting, cash pooling e di credito, sfruttando i dati che provengono da transazioni e attività gestionali.

Tre i prodotti che compongono la soluzione:

1. SME Banking, piattaforma e canale digitale per offrire servizi transazionali e verticali con una esperienza digitale per le imprese;
2. Lending Place, per l'accesso al credito;
3. SPIN, suite di servizi software per la gestione finanziaria d'impresa.

HYPE CREA IL CONTO BUSINESS

A febbraio è arrivato [HYPE Business](#), il nuovo conto dedicato a ditte individuali e liberi professionisti possessori di partita IVA. Il conto si attiva via app (c'è una nuova applicazione dedicata e disponibile sui principali Store), costa 2,90 euro al mese (zero spese di attivazione) e comprende una carta Mastercard fisica e bonifici SEPA gratuiti.

Tra le funzionalità attive, RADAR, che permette di collegare tutti i conti, personali e business, e di categorizzare le spese, e Risparmi per pianificare e accantonare denaro in vista di spese future o impreviste.

Inoltre, dalla app HYPE Business è possibile sottoscrivere una copertura assicurativa del partner Lokky: RC Professionale, assicurazione Multirischi per i danni a immobile, Responsabilità Civile verso terzi e verso collaboratori e la polizza Cyber Risk.

Il conto business può essere ricaricato anche in contanti, presso i punti vendita Mooney e quelli aderenti al circuito viafintech, mentre il servizio di assistenza clienti è via Whatsapp, email e chat.

Stampa

21 febbraio 2022

L'Economia – Corriere della Sera

Sussurri & Grida

DENTRO E FUORI IL LISTINO DI PIAZZA AFFARI

L'Economia

Messina mette 48 milioni di euro in Thought Machine per fare più competitiva Isybank, la banca digitale di Ca' de Sass. L'anno record del private equity protagonista del «Pem Talk» di giovedì 24. L'exploit di Mocerino e della sua Netgroup

a cura
di **Stefano Righi**
srighi@corriere.it



Ny-Londra
Fabrizio Arengi Bentivoglio, ceo del family office Fidia: aprirà il Campden Club

Quarenta milioni di sterline, circa 48 milioni di euro. È quanto ha investito Intesa Sanpaolo in Thought Machine, società tecnologica di core banking con sede a Londra, che contribuirà in maniera importante allo sviluppo di Isybank, la piattaforma di digital banking che è il progetto qualificante del piano di impresa 2022-2025 presentato dall'amministratore delegato del gruppo Carlo Messina. Così Isybank si potrà avvalere di Vault, il motore core banking di Thought Machine. Isybank, si pone l'obiettivo di servire - con un'ampia gamma di servizi di digital banking - i 4 milioni di clienti Intesa Sanpaolo retail in Italia che non utilizzano la rete di filiali ottenendo al contempo una riduzione strutturale dei costi per il gruppo, con un investimento complessivo per il progetto, in arco di piano, pari a 650 milioni di euro. «Con il nuovo piano d'impresa - ha detto Carlo Messina - intendiamo affrontare in maniera ancora più decisa la sfida del fintech. Questa scelta cambia prospettiva, modificando la percezione del mercato e dei clienti nei nostri confronti: dal ruolo di incumbent, avuto finora, passeremo a giocare la parte del challenger. Grazie a una partnership di tale livello, potremo inoltre investire in maniera ancor più significativa nella capacità tecnologica della core bank Intesa Sanpaolo».

Massiah in cattedra

Il Fintech è il nuovo paradigma per l'industria dei servizi finanziari. Al punto che oggi, alla Liuc-Università Cattaneo di Castellanza, inizia il percorso di Orientamento Fintech riservato a 22 studenti del secondo anno del corso di laurea magistrale in Economia Aziendale e Manage-

FINTECH: INTESA INVESTE A LONDRA LA LIUC FORMA GLI ESPERTI



A Castellanza
Victor Massiah,
protagonista di
Orientamento fintech

ment che seguiranno le lezioni dei professori Roberta Cocco, Anna Gervasoni, Ellana Minelli, Aurelio Ravarini, nei quattro filoni di approfondimento sul cambiamento nel mercato finanziario alla luce delle tecnologie digitali e sui suoi riflessi nella finanza d'impresa. Sono inoltre previsti, coordinati da Victor Massiah, ex ceo di Ubi, dieci interventi con alcuni dei protagonisti di questo nuovo mondo. Saliranno così in cattedra Alessandra Perrazzelli di Banca d'Italia, Massimo Doris di Mediolanum, Gian Maria Mossa di Banca Generali, Roberto Nicastro di Banca Aidea, Corrado Passera di Illimity, Marco Siracusano di PostePay, Pietro Sella di Banca Sella, Vittorio Terzi di Terzi & Partners, Paolo Traverso della fondazione Bruno Kessler Fbk e Ignazio Rocco di Torrepadula di Credimi.

Leonardo premia Netgroup

Netgroup, multinazionale italiana specializzata in soluzioni IT e cybersecurity che opera nell'ambito della trasformazione digitale, è stata premiata da Leonardo con il Leonardo Supplier Awards 2021 nella

Digitalizzazione
Per Isybank
Carlo Messina,
amministratore
delegato di Intesa SpA



categoria Sustainability. «Il riconoscimento - ha detto Giuseppe Mocerino, presidente Netgroup, 700 dipendenti - è per noi uno stimolo al miglioramento continuo».

Private equity da record

Per il private equity in Italia, il 2021 è stato l'anno migliore di sempre. Il solo mese di dicembre ha visto la realizzazione di 40 operazioni e nell'arco dei 12 mesi sono stati 387 gli investimenti su aziende domestiche. Di questi numeri da record, elaborati dall'Osservatorio Pem - Private equity monitor della Liuc Business School di Castellanza - si parlerà nel Pem Talks online organizzato per giovedì 24 febbraio alle 17 dove verrà presentata un'anteprima del Rapporto annuale Italia 2021. Il webinar, aperto a tutti, sarà l'occasione per parlare, inoltre, dell'attività di acquisizione e fusione che cresce anche grazie al lavoro che il fondo compie con la società in cui investe. Di questo ne parleranno Francesco Bollazzi (Liuc), Emidio Cacciapuoti (McDermott Will&Emery), Roberto Del Giudice (Fondo Italiano d'Investimento), Anna Gervasoni (Liuc), Elio Milantoni (Deloitte), Gianluca Savoldi (Unicredit).

Fidia apre il Campden Club

I Family Office mondiali si riuniscono a Londra per l'annuale conferenza del Campden Club, che si terrà mercoledì e giovedì prossimi presso la Country Hall di Belvedere Road. A fare gli onori di casa, in veste di *charman*, sarà Fabrizio Arengi Bentivoglio, ceo di Fidia Holding, Family Office della famiglia Arengi Bentivoglio attiva a New York da oltre vent'anni. Filantropia, etica, ambiente, wealth management e social trend sono ingredienti che non mancheranno al tavolo di discussione.

(G) RIPRODUZIONE RISERVATA



Online

21 febbraio 2022

Corriere.it

https://www.corriere.it/economia/finanza/22_febbraio_21/tempo-fintech-intesa-sanpaolo-investe-londra-liuc-sforna-esperti-settore-db1ec4c0-92a0-11ec-8b82-9c9a53609f22.shtml

CLOSE MEDIA

BANCA AIDEXA

www.closetomedia.com
info@closetomedia.com

Rassegna stampa
Febbraio 2022

È tempo di fintech: Intesa Sanpaolo investe a Londra e la Liuc sforna gli esperti del settore

Quaranta milioni di sterline, circa 48 milioni di euro. È quanto ha investito Intesa Sanpaolo in Thought Machine, società tecnologica di core banking con sede a Londra, che contribuirà in maniera importante allo sviluppo di Isybank, la piattaforma di digital banking che è il progetto qualificante del piano di impresa 2022-2025 presentato dall'amministratore delegato del gruppo Carlo Messina. Così Isybank si potrà avvalere di Vault, il motore core banking di Thought Machine. Isybank, si pone l'obiettivo di servire – con un'ampia gamma di servizi di digital banking – i 4 milioni di clienti Intesa Sanpaolo retail in Italia che non utilizzano la rete di filiali ottenendo al contempo una riduzione strutturale dei costi per il gruppo, con un investimento complessivo per il progetto, in arco di piano, pari a 650 milioni di euro. «Con il nuovo piano d'impresa - ha detto Carlo Messina - intendiamo affrontare in maniera ancora più decisa la sfida del fintech. Questa scelta cambia prospettiva, modificando la percezione del mercato e dei clienti nei nostri confronti: dal ruolo di incumbent, avuto finora, passeremo a giocare la parte del challenger. Grazie a una partnership di tale livello, potremo inoltre investire in maniera ancor più significativa nella capacità tecnologica della core bank Intesa Sanpaolo».

Massiah in cattedra alla Liuc

Il Fintech è il nuovo paradigma per l'industria dei servizi finanziari. Al punto che oggi, alla Liuc-Università Cattaneo di Castellanza, inizia il percorso di Orientamento Fintech riservato a 22 studenti del secondo anno del corso di laurea magistrale in Economia Aziendale e Management che seguiranno le lezioni dei professori Roberta Cocco, Anna Gervasoni, Eliana Minelli, Aurelio Ravarini, nei quattro filoni di approfondimento sul cambiamento nel mercato finanziario alla luce delle tecnologie digitali e sui suoi riflessi nella finanza d'impresa. Sono inoltre previsti, coordinati da Victor Massiah, ex ceo di Ubi, dieci interventi con alcuni dei protagonisti di questo nuovo mondo. Saliranno così in cattedra Alessandra Perrazzelli di Banca d'Italia, Massimo Doris di Mediolanum, Gian Maria Mossa di Banca Generali, Roberto Nicastro di Banca AideXa, Corrado Passera di Illimity, Marco Siracusano di PostePay, Pietro Sella di Banca Sella, Vittorio Terzi di Terzi & Partners, Paolo Traverso della fondazione Bruno Kessler Fbk e Ignazio Rocco di Torrepadula di Credimi.

Stampa

22 febbraio 2022
Altroconsumo Finanza

IN BREVE

Che fare questa settimana?

Ecco alcuni dei consigli che trovi nelle pagine precedenti, suddivisi in base al rischio.

BASSO



Xtrackers II iBoxx eurozone gov. bond yp 1-3 (142,69 euro; Isin LU0925589839)

È un Etf che investe in titoli di Stato della zona euro con scadenza compresa tra 1 e 3 anni. Lo classifichiamo a basso rischio perché gli emittenti sono mediamente sicuri e perché la durata media dei titoli che ha in pancia è bassa e, quindi, poco sensibile al rialzo dei tassi dell'eurozona. Si compra in Borsa.

Conto deposito 12 mesi - svincolabile di Illimity Bank

Offre l'1% lordo annuo (0,74% netto). Promozione valida fino al 17 marzo. Conto deposito vincolato. L'importo minimo è di 1.000 euro. Paghi il bollo. Per informazioni: <https://www.illimitybank.com/it/conto-deposito> oppure n° tel: 800/89.44.77.

Per scoprire il conto deposito quello che fa più al caso tuo su www.altroconsumo.it/investi clicca su *Risparmiare* e poi su *Conti deposito*. Non ti consigliamo conti vincolati che durino più di 12 mesi (prima il limite era 24).

Conto deposito X Risparmio vincolo a 6 mesi di Banca Aidexa

Offre l'1% lordo annuo (0,74% netto), è un conto deposito vincolato. Minimo 1.000 euro. Fino al 31/12/22 l'imposta di bollo sarà a carico della banca per i clienti che lo hanno sottoscritto 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 soggetta a svincolo. A scadenza il vincolo si rinnova automaticamente in assenza di disdetta. Per info n° tel: 02/872.937.00, o www.aidexa.it/soluzioni/x-risparmio/.

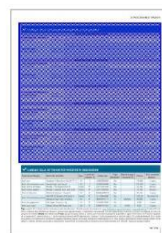
La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato



✓ 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 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 31/3/2022. 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 31/3/2022. Per info: https://www.bancaprogetto.it/prodotti/conto-progetto/ o n° verde: 800/970.663.
INVESTIRE 50.000 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 31/3/2022. 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 31/3/2022. Per info: https://www.bancaprogetto.it/prodotti/conto-progetto/ o n° verde: 800/970.663.
INVESTIRE 30.000 EURO PER 6 MESI		
Conto deposito X Risparmio vincolo a 6 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 vincolo. 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.
INVESTIRE 10.000 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 vincolo. 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.
Conto deposito 12 mesi - svincolabile di Illimity Bank	1% lordo (0,74% netto)	Promozione valida fino al 17 marzo. Conto deposito vincolato. L'importo minimo è di 1.000 euro. Paghi il bollo. Per informazioni: https://www.illimitybank.com/it/conto-deposito oppure n° tel: 800/89.44.77.
INVESTIRE 50.000 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 vincolo. 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.
Conto deposito 12 mesi - svincolabile di Illimity Bank	1% lordo (0,74% netto)	Promozione valida fino al 17 marzo. Conto deposito vincolato. L'importo minimo è di 1.000 euro. Paghi il bollo. Per informazioni: https://www.illimitybank.com/it/conto-deposito oppure n° tel: 800/89.44.77.

La classifica, aggiornata al 21 febbraio 2022, è in ordine decrescente di interesse (rendimento, liquidità, politica sul bollo...). Per gli investimenti a 3 mesi sono considerati solo i conti deposito liberi o i conti correnti (non i vincolati). Qui <https://www.altroconsumo.it/investi/fiscale-e-legale/metodologia/ultima-notizie/2021/09/nuova-metodologia-conti-deposito> trovi tutti i dettagli sulla metodologia con cui attribuiamo un giudizio di qualità. Le condizioni possono variare dopo la pubblicazione: per essere sempre aggiornato consulta il nostro sito.

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



C'è un algoritmo dietro il boom dei finanziamenti a piccole e medie imprese

Bastano poche ore per erogare prestiti fino a 500 mila euro. Sforza (Banca AideXa): "Con l'Open Banking possiamo stabilire un merito creditizio affidabile anche per le microaziende con uno o due dipendenti"

https://www.huffingtonpost.it/dossier/fintech/2022/02/24/news/l_algoritmo_dietro_il_boom_dei_finanziamenti_a_piccole_e_medie_imprese-8834593/

La pandemia prima, il caro energia poi, hanno messo in ginocchio le piccole e medie imprese. Spesso definite 'la spina dorsale' dell'economia italiana, ora hanno più bisogno che mai di credito bancario a buon mercato per tirare avanti. Tante sono micro imprese, con uno o al massimo due dipendenti, a trazione familiare, che faticano a richiedere un prestito perché prive di quei dati fondamentali per ottenere un finanziamento dalle banche tradizionali, come ad esempio i dati di bilancio e una solida storia creditizia. Per questa ragione sono spuntate – soprattutto negli ultimi due anni – nuove Fintech pensate per rispondere all'esigenza di inclusione finanziaria dei piccoli e piccolissimi imprenditori italiani.

Favoriti dall'entrata in vigore della direttiva europea PSD2 – [quella dell'Open Banking](#) – questi istituti si sono specializzati nel finanziamento di prestiti che vanno dai 10 ai 500 mila euro, spesso erogati in poche ore. "L'accesso al credito – racconta ad Huffington Post Federico Sforza, amministratore delegato di Banca AideXa, tra le neo-banche specializzate proprio in questo tipo di servizio – è da sempre una delle più grandi difficoltà delle piccole aziende, sebbene rappresentino la grande maggioranza delle imprese italiane, circa 4 milioni su 5 totali, l'80%".

Decisiva per l'attività delle nuove Fintech è l'innovazione derivante dall'intelligenza artificiale e [dal machine learning](#): "Nel nostro caso, utilizziamo XScore, un algoritmo proprietario che analizza lo storico degli ultimi 12 mesi e i flussi di cassa reali per stabilire l'affidabilità e la sostenibilità del business dell'imprenditore che ci ha richiesto il credito". Un algoritmo che non avrebbe visto la luce se non ci fosse stata la normativa europea sull'Open Banking. Grazie ad essa, le Fintech possono accedere ai conti e ai dati del cliente, con il suo consenso, è ovvio.

"In questo modo – spiega Sforza – il livello di rischio o di idoneità al credito di un'impresa è determinato in larga parte dall'analisi in real-time dei flussi finanziari, che sono in sostanza una sorta di 'curriculum dell'impresa'. Così possiamo capire chi si è mosso in maniera virtuosa e sulla base di questo calcolo dire subito al cliente quanto può avere e a quali condizioni". Solitamente, si tratta di prestiti da medio-breve termine, ripagabili in 12-24 mesi. Fino a 100 mila euro per prestiti non garantiti. Fino a 500 mila per quelli garantiti. Un'operazione molto semplice, grazie ad internet. All'imprenditore bastano pochi click per inviare alla banca i propri estratti conto degli ultimi dodici mesi. Con essi, XScore può predire in pochi minuti l'andamento futuro

e il merito creditizio dell'impresa. E decidere così se erogare il denaro richiesto. In modalità *instant lending*.

“L'anno scorso – prosegue Sforza – abbiamo ottenuto la licenza bancaria e iniziato ad accogliere depositi. Un passo in avanti decisivo per potenziare la nostra attività di credito, e così semplificare la vita ai piccoli e medi imprenditori”. Come già raccontato [sulle nostre pagine](#), l'Open Banking di matrice europea sta sprigionando i suoi effetti proprio in questa fase, quando ce n'è più bisogno: “Nel 2021, il credito erogato alle PMI è più che raddoppiato. Sono stati prestati 3,6 miliardi a più di 6400 piccole e piccolissime aziende”. Più sono di dimensioni ridotte e più la tecnologia diventa centrale. Perché le aziende più strutturate hanno bilanci più consolidati.

Anche se, dall'altro lato della medaglia, le nuove Fintech come Banca AideXa possono ricostruire l'affidabilità futura del cliente proprio in virtù delle loro piccole dimensioni. Un negozio di ortofrutta a Firenze, per esempio, presenterà flussi di cassa simili a quelli di un analogo negozio di ortofrutta a Milano. Essendo piccole imprese, ce ne sono migliaia per ogni singolo settore. Tutte molto simili in termini finanziari. Ciò rende più semplice fare previsioni future. Un'operazione molto più complessa per grandi imprese, pensiamo a Stellantis o ad altri giganti dell'economia italiana, ognuna con la propria storia e il proprio *modus operandi* di fronte ad una crisi.

In ogni caso, l'ascesa di Banca AideXa e compagnia dimostra l'efficacia della direttiva europea in materia di Open Banking. Ma secondo Sforza restano ancora molti problemi di applicazione: “Riguardo alla PSD2 dobbiamo rilevare luci ed ombre. È vero, la direttiva permette ai fornitori di servizi finanziari l'accesso ai dati del consumatore e quindi consente lo sviluppo di innovativi servizi Fintech. Una rivoluzione epocale lato credito, non c'è dubbio”. Per non parlare, ovviamente, di tutta quella serie di servizi a valore aggiunto per l'imprenditore che vengono sbloccati dalla direttiva. [Come le piattaforme](#) in grado di aiutarlo nella gestione delle spese, nella comprensione del piano finanziario, e così via.

“Ma ci sono ancora tanti problemi” dice Sforza. “L'adozione non è sempre così efficace. L'ambiente Open Banking non funziona ancora come dovrebbe. C'è molta volatilità nella performance, mi riferisco al banking”. Sì, perché è la stessa Banca AideXa a dirci che molte richieste di prestito, nell'ultimo anno, non sono potute andare avanti perché la PSD2 non è pienamente applicata. La banca del cliente non consente di scaricare i dati, ad esempio. Spesso c'è molta difficoltà per il piccolo imprenditore a collegare i conti. “In alcune banche è facilissimo: bastano user name e password. In altri casi, invece, il sistema richiede codici in più di cinque passaggi. E perdi molto tempo inutilmente”.

Nella maggior parte dei casi l'imprenditore non è un nativo digitale. I problemi derivano anche dalla sua età? “Più della metà dei nostri clienti è sopra i 50 anni. E questo ci ha stupito. Si dice sempre che in Italia le imprese sono digitalmente arretrate. In realtà – conclude Sforza – anche le persone più anziane, con la pandemia, si sono attrezzate per interagire a distanza. Quando si tratta di collegare il conto con e-mail e password sono perfettamente in grado di farlo, anche se hanno qualche capello bianco in più”.