

Online



01 marzo 2024

Byinnovation.eu

<https://byinnovation.eu/go-beyond-security4business-trusted-digital-identity/>

Go Beyond – Security4Business – Trusted & Digital Identity

Go Beyond – Security4Business – Trusted & Digital Identity. IKN Italy presenta tre eventi in una intera giornata dedicata al mondo IT attraverso 3 eventi co-located, con testimonianze di Top Manager e Istituzioni.

La formula offre la possibilità ai partecipanti di triplicare il proprio networking: i tre eventi condivideranno, infatti, l'area espositiva, dando così l'opportunità a tutti i presenti di incontrare e confrontarsi con Chief Information Security Officer, Chief Information Officer e Chief Innovation Officer.

Il RUOLO del CIO, come DRIVER dell'INNOVAZIONE SOSTENIBILE del BUSINESS, gli SVILUPPI delle TECNOLOGIE di CYBERSECURITY e i NUOVI PROGETTI di SICUREZZA IDENTITARIA

GO BEYOND

Oltre 40 aziende a confronto nella quarta edizione di Go Beyond, hub di incontro dei Manager IT cross-industry che si confronteranno su come consolidare la leadership del CIO e integrare il Green IT per ottimizzare i processi.

La leadership dei CIO è davvero consolidata? Questo il focus della survey realizzata tra fine '23 e gennaio '24 rivolta ai CIO su innovazione digitale e tecnologia, investimenti e costi operativi, organizzazione e nuovi modelli operativi, ESG e Green IT: i risultati saranno presentati con formula Invitation Only da KPMG, con i commenti di De' Longhi, Banca MPS, Etra e Santagostino. Il ruolo del CIO sta attualmente vivendo forti cambiamenti in virtù dell'evoluzione del rapporto con il Business e con l'Innovation, delle modalità con cui oggi può governare efficacemente la gestione dei costi e misurare il ROI degli investimenti tecnologici, dell'ecodesign delle soluzioni IT disponibili, che probabilmente rappresentano il punto di partenza per ridurre l'impatto dei processi sull'ambiente.

Gruppo Hera, Camst, Grandi Navi Veloci, per citarne alcune, racconteranno la loro esperienza su come garantire una governance efficace sulle nuove tecnologie e sui nuovi investimenti, tra open source come acceleratore del digitale, nuovi obiettivi al fianco di business continuity e resilienza aziendale, e richieste del team IT, come scalabilità, controllo costi e agilità. Multi-cloud, hybrid-cloud e declouding, come scegliere tra le diverse soluzioni: l'esperienza di RCS, Nital, A2A, Karol – Strutture Sanitarie e Net Insurance. L'importanza della modernizzazione di infrastrutture e applicazioni per renderle sempre più performanti, fruibili e sicure: diversi settori a confronto con Giochi Preziosi, Gruppo Bancario Cooperativo Iccrea, CREA Ricerca e Istituto Superiore di Sanità.

Si tratterà, inoltre, di come le tecnologie digitali possono supportare il processo di sostenibilità dell'IT: Sky, P&G, Bianchi Bicycles, Gritti Energia, Crédit Agricole Vita porteranno il loro contributo su come misurare l'impatto dell'IT sull'ambiente, il campo di applicazione del Green IT, lo sviluppo dell'eco-design delle soluzioni IT, come coniugare una maggiore efficienza operativa con la sostenibilità IT tra architettura, infrastrutture e innovazione guidate dal business. Tra i temi più attuali, l'individuazione dei dati per la misurazione del successo digitale: misurare l'impatto IT sulla sostenibilità, identificare i KPI di transizione, la difficoltà di trovare un linguaggio comune.

Infine, IKN Italy, in occasione dell'evento, premierà il CIO che si è distinto per essere stato in grado di integrare la tecnologia sostenibile nel processo di business, aver saputo inserire nuove figure e risorse con competenze tech&data nel team, aver guidato l'innovazione aziendale con uno stile di leadership efficace.
ikn.it/go-beyond/

SECURITY4BUSINESS

Si prevede che nel 2025, il 45% delle organizzazioni di tutto il mondo subirà attacchi alle proprie Supply Chain ICT, con un incremento triplo rispetto al 2021: si tratta di una conseguenza della struttura e del grado di complessità sempre maggiore della catena di approvvigionamento moderna (Fonte: Clusit).

Security4Business racconta gli sviluppi delle tecnologie di Cybersecurity, tra nuovo regolamento e misure che le società stanno adottando.

La sicurezza informatica non è mai stata così critica e costosa: questo il messaggio che emerge dalle nuove norme NIS che, oltre a raddoppiare le sanzioni pecuniarie, prevedono un allargamento del perimetro di conformità con importi che possono arrivare fino a 10 milioni di euro e il 2% del fatturato. L'intervento di Angelo Tofano, Già Sottosegretario di Stato Ministero della Difesa, spiegherà nel dettaglio i principi e i requisiti fondamentali per scongiurare il crollo del business.

L'evento fornirà anche una panoramica sulla situazione internazionale e sul tema dello Skill Shortage Alarm in Europa grazie alla partecipazione di Richard Knowlton, Direttore degli studi della Cyber Academy di Cambridge.

Il punto di vista del mondo Insurance, con gli interventi di UnipolSai Assicurazioni, CNP Vita e Poste Vita che presenteranno la propria esperienza su come stilare contratti e polizze cyber su misura per tutelare le centrali di produzione. La selezione del fornitore è un'operazione delicata e strategica, ci sono procedure di sicurezza da tenere in considerazione, criteri per l'adozione di adeguati requisiti contrattuali: settori diversi e istituzioni a confronto grazie alla partecipazione di BFF Banking Group, Comune di Ferrara, Bank Zurich Rothschild & Co, Engie, Sophos. L'head of Cybersecurity di Amplifon presenterà gli scenari emergenti dei Large Language Models e dei diversi rischi associati.

Il CISO occupa un ruolo strategico per prevenire Cyber attack ed evitare relativi danni irreparabili al business aziendale: l'evento presenta le modalità per sensibilizzare il Board nel coinvolgimento e nella valutazione dei progetti suggeriti per garantire solidità informatica alle aziende. Prada Group, grazie al confronto tra CISO e CTO, presenterà il suo case study relativo all'importanza di una collaborazione efficace tra Strategie e Operations in ambito Cybersecurity.

ChatGPT può essere un alleato nella difesa del business per intercettare, analizzare e prevenire le minacce del dark web? Come sfruttare l'AI e come definire una governance chiara per il suo utilizzo, tra i temi trattati da Banca Fideuram, Tecnimont e Musicxmatch.

L'evento propone, inoltre, confronti diretti tra relatori e partecipanti sul tema della Tool Integration, e, in particolare sulle tecnologie EDR & MDR, Threat Intelligence, Strumenti provenienti dal Dark Web e su come strutturare un SOC Center.

Infine, IKN Italy, in occasione dell'appuntamento, premierà il CISO che ha dimostrato di saper integrare nuove tecnologie nel processo di Cyber Defence aziendale; inserire figure nuove e istruire il proprio team sulle insidie che nasconde il mondo della tecnologia attraverso campagne di awareness e di formazione interna; garantire un alto livello di sicurezza aziendale con l'impiego degli strumenti e delle metodologie più innovative.

ikn.it/security4business/

TRUSTED & DIGITAL IDENTITY

Commissione Europea, Governo Italiano e tutti i governi degli stati membri stanno definendo direttive e regolamenti – quali l'eIDAS2 e l'European Digital Identity Wallet – per rendere concrete interoperabilità e scalabilità delle identificate e delle attributive. Con l'obiettivo di semplificare il processo di autenticazione per aziende e cittadini, con eIDAS ancora in stallo, ci si domanda quale sarà il funzionamento di EUDI Wallet e se le incertezze cui stiamo assistendo porteranno alla nascita di un IT Wallet. A Trusted & Digital Identity le ultime novità del settore.

L'evento presenterà i prossimi step, le tecnologie e gli strumenti che andranno a supportare l'EUDI Wallet a partire da quali saranno tutti i possibili servizi per i cittadini e le imprese, grazie alla partecipazione di Paolo De Rosa, Digital Identity and Trust Services CTO European Commission.

Protezione dei dati e CX personalizzata: come bilanciarle ed esempi dalle aziende BNL gruppo BNP Paribas, Haier Europe, ASST Melegnano e della Martesana, Mediamarket.

Andrea Spallacci, Product Manager & Member of the eIDAS Cooperation Istituto Poligrafico e Zecca dello Stato, spiegherà qual è il ruolo della CIE nel progetto del Portafoglio Europeo Digitale per l'integrazione e l'omogeneizzazione del dato utente.

Banca Popolare di Sondrio, Poste Italiane, Credem, Banca Widiba e Trustfull racconteranno la loro esperienza in tema di protezione delle informazioni sensibili degli utenti da tentativi di replicazione o accesso non autorizzato: un confronto sui migliori approcci per mitigare i rischi di frode identitaria e potenziare la fiducia degli utenti. Multifactor e biometric authentication rappresentano modalità che snelliscono e accelerano il processo di autenticazione dell'utente: come potenziarne la sicurezza? Quali le precauzioni adottate per proteggere i dati biometrici degli accessi non autorizzati? Giochi Preziosi, Gruppo Sapio e Maddalena a confronto. Tra i numerosi case study, Agos tratterà di Treath Intelligence & AI per salvaguardare l'integrità dell'identità digitale: l'azienda, a partire dal 2018, ha infatti sviluppato sistemi di Machine Learning basati su un algoritmo che permette di calcolare qual è la probabilità per i clienti di ricevere frodi.

Banca Aidexa porterà la sua esperienza sull'apertura dei prodotti bancari con Spid e CIE con complementarità per velocità e semplicità: con l'autenticazione attraverso Spid è infatti possibile velocizzare il processo di apertura del prodotto in 10/15 minuti sui 30 minuti impiegati prima. I benefici? Risparmio sui costi e opportunità di liberare risorse da attività a basso valore aggiunto.

Infine, iKN Italy, in occasione dell'evento, premierà il Chied Innovation Officer che ha dimostrato di saper costruire meccanismi di protezione di identità digitali con tecnologie innovative; strutturare la gestione dell'Identity a supporto della trasformazione digitale; guidare l'innovazione aziendale adattandosi alle direttive stabilite dall'EUDI Wallet; preparare le proprie aziende all'introduzione del portafoglio digitale Europeo per la gestione delle identità digitali dei clienti, nel processo di CJ.

ikn.it/trusted-digital-identity/

iKN Italy – Your Knowledge Network

– Mission e Valori: iKN Italy accompagna le manager e i manager nella loro crescita professionale con percorsi formativi innovativi e personalizzati ed eventi business che attivano networking e ispirazione. L'indipendenza, l'innovazione e la credibilità sono i valori che guidano l'azienda.

– Storia ed Evoluzione: Fondata oltre 35 anni fa come IIR – Istituto Internazionale di Ricerca, l'azienda è stata parte dell'Informa Holding fino al 2013, anno in cui Francesca Cattoglio ha guidato il management buy out. Oggi iKN Italy è caratterizzata non solo da una leadership femminile, ma anche da un team composto al 90% da donne.

– Contributo e Impatto: iKN Italy è da sempre in prima linea accanto a professioniste e professionisti d'azienda nell'affrontare le sfide del mercato e l'adozione delle innovazioni più disruptive. Dall'introduzione dei pagamenti digitali fino al cloud computing, dalle prime automazioni industriali fino a RPA e Intelligenza Artificiale Generativa, dal neuromarketing al Metaverso, attraverso i cambiamenti normativi e le oscillazioni del mercato, l'azienda ha aiutato le realtà italiane a restare competitive, generare valore dalle nuove tecnologie, imparare dagli esperti, lasciarsi ispirare dai case study internazionali.

– Offerta Formativa: Oggi iKN Italy produce corsi di formazione manageriale ed eventi business in 9 diverse aree tematiche: Energy & Utilities, Sostenibilità & Green, Life Science, Health, Pharma, Project Management & Soft Skill, Data AI & Tech, Banche & Assicurazioni, Retail & FMCG.

Online



01 marzo 2024

Breakinglatest.news

<https://www.breakinglatest.news/technology/three-events-from-ikn-italy/>

three events from IKN Italy

Go Beyond, Security4Business e Trusted & Digital Identity: IKN Italy dedicates a day to innovation, cybersecurity and the IT world with co-located events and the presence of Top Managers and Institutions.

IKN Italy presents events dedicated to the developments of the most current Information Technology topics, which will take place co-located in Milan on March 12th.

Go Beyond

Over 40 companies will be compared in the fourth edition of Go Beyond, a meeting hub for cross-industry IT managers who will discuss how to consolidate the leadership of the CIO and integrate Green IT to optimize processes.

Is CIO leadership truly consolidated?

This is the focus of the survey carried out between the end of '23 and January '24 aimed at CIOs on digital innovation and technology, investments and operating costs, organization and new operating models, ESG and Green IT: the results will be presented with the Invitation Only formula by KPMG, with comments from De' Longhi, Banca MPS, Etra and Santagostino.

Hera Group, Camst, Grandi Navi Veloci, to name a few, will share their experience on how to guarantee effective governance on new technologies and new investments, between open source as a digital accelerator, new objectives alongside business continuity and corporate resilience, and IT team demands, such as scalability, cost control and agility. Multi-cloud, hybrid-cloud and declouding, how to choose between the different solutions: the experience of RCS, Nital, A2A, Karol – Healthcare Structures and Net Insurance.

We will discuss how digital technologies can support the IT sustainability process: Sky, P&G, Bianchi Bicycles, Gritti Energia, Crédit Agricole Vita they will bring their contribution on how to measure the impact of IT on the environment, the field of application of Green IT, the development of eco-design of IT solutions, how to combine greater operational efficiency with IT sustainability between architecture, infrastructure and business-driven innovation. Among the most current topics, the identification of data for measuring digital success: measuring the IT impact on sustainability, identifying transition KPIs, the difficulty of finding a common language.

It is predicted that by 2025, 45% of organizations worldwide will experience attacks on their organizations Supply Chain ICT with a triple increase compared to 2021. Cybersecurity has never been so critical and expensive: this is the message that emerges from the new rules NIS which, in addition to doubling the financial penalties, provide for an expansion of the scope of compliance with amounts that can reach up to 10 million euros and 2% of the turnover.

The speech by Angelo Tofano, Former Undersecretary of State at the Ministry of Defence, will explain in detail the fundamental principles and requirements to avoid the collapse of the business. The event will also provide an overview of the international situation and the topic of the Skill Shortage Alarm in Europe thanks to the participation of Richard Knowlton, Director of Studies of the Cambridge Cyber Academy.

The point of view of the Insurance world, with interventions by UnipolSai Assicurazioni, CNP Vita and Poste Vita who will present their experience on how to draw up tailor-made cyber contracts and policies to protect production plants.

The CISO plays a strategic role in preventing Cyber attacks and avoiding related irreparable damage to the company's business: the event presents ways to raise awareness among the Board in the involvement and evaluation of the projects suggested to guarantee IT solidity to companies. Prada Group, thanks to the comparison between CISO and CTO, will present its case study relating to the importance of effective collaboration between Strategies and Operations in the Cybersecurity.

The European Commission, the Italian Government and all the governments of the member states are defining directives and regulations – such as the eIDAS2 and the European Digital Identity Wallet – to make identification and attribution interoperability and scalability concrete. With the aim of simplifying the authentication process for companies and citizens, with eIDAS still at a standstill, the question arises as to how it will function EUDI Wallet and whether the uncertainties we are witnessing will lead to the birth of an IT Wallet. The latest industry news at Trusted & Digital Identity.

The event will present the next steps, technologies and tools that will support the EUDI Wallet starting from what all the possible services for citizens and businesses will be, thanks to the participation of Paolo De Rosa, Digital Identity and Trust Services CTO European Commission.

Data protection and personalized CX: how to balance them and examples from the companies BNL BNP Paribas group, Haier Europe, ASST Melegnano and Martesana, Mediamarket.

Andrea Spallacci, Product Manager & Member of the eIDAS Cooperation Istituto Poligrafico e Zecca dello Stato, will explain the role of the CIE in the European Digital Wallet project for the integration and homogenization of user data.

Banca Popolare di Sondrio, Poste Italiane, Credem, Banca Widiba and Trustfull will share their experience in protecting sensitive user information from replication attempts or unauthorized access: a comparison of the best approaches to mitigate the risks of identity fraud and strengthen user trust.

Multifactor and biometric authentication represent methods that streamline and accelerate the user authentication process: how can we enhance cybersecurity? What precautions are taken to protect the biometric data of unauthorized access? Giochi Preziosi, Gruppo Sapio and Maddalena compared. Among the numerous case studies, Agos will discuss Treat Intelligence & AI to safeguard the integrity of digital identity.

Banca Aidexa will bring its experience on the opening of banking products with Spid and CIE with complementarity in terms of speed and simplicity: with authentication through Spid it is in fact possible to speed up the product opening process in 10/15 minutes compared to the 30 minutes used previously. The benefits? Cost savings and the opportunity to free resources from low value-added activities.

Online



Nouvelles Du Monde

01 marzo 2024

Nouvelles-du-monde.com

<https://www.nouvelles-du-monde.com/trois-evenements-dikn-italie/>

trois événements d'IKN Italie

Allez au-delà, Security4Business et identité de confiance et numérique : IKN Italie consacre une journée à l'innovation, à la cybersécurité et au monde informatique avec des événements co-localisés et la présence de Top Managers et d'Institutions.

IKN Italie présente des événements dédiés aux développements des sujets les plus actuels en matière de technologies de l'information, qui auront lieu à Milan le 12 mars.

Aller au-delà

Plus de 40 entreprises seront comparées dans la quatrième édition de Go Beyond, un lieu de rencontre pour les responsables informatiques intersectoriels qui discuteront de la manière de consolider le leadership du DSI et d'intégrer le Green IT pour optimiser les processus.

Le leadership du DSI est-il véritablement consolidé?

C'est l'objet de l'enquête réalisée entre fin 23 et janvier 24 à destination des DSI sur l'innovation et la technologie numérique, les investissements et les coûts d'exploitation, l'organisation et les nouveaux modèles opérationnels, l'ESG et le Green IT : les résultats seront présentés avec la formule Invitation Only de KPMG, avec les commentaires de De' Longhi, Banca MPS, Etra et Santagostino.

Hera Group, Camst, Grandi Navi Veloci, pour n'en citer que quelques-uns, partageront leur expérience sur la manière de garantir une gouvernance efficace sur les nouvelles technologies et les nouveaux investissements, entre l'open source comme accélérateur numérique, les nouveaux objectifs de continuité d'activité et de résilience de l'entreprise, et l'informatique. les exigences de l'équipe, telles que l'évolutivité, le contrôle des coûts et l'agilité. Multi-cloud, cloud hybride et déclouding, comment choisir entre les différentes solutions: l'expérience de RCS, Nital, A2A, Karol – Structures de Santé et Net Insurance.

Nous discuterons de la manière dont les technologies numériques peuvent soutenir le processus de durabilité informatique : Sky, P&G, Bianchi Bicycles, Gritti Energia, Crédit Agricole Vita ils apporteront leur contribution sur la façon de mesurer l'impact de l'informatique sur l'environnement, le champ d'application du Green IT, le développement de l'éco-conception des solutions informatiques, comment combiner une plus grande efficacité opérationnelle avec la durabilité informatique entre architecture, infrastructure et business. -innovation pilotée. Parmi les sujets les plus actuels, l'identification des données pour mesurer la réussite numérique : mesurer l'impact de l'informatique sur la durabilité, identifier les KPI de transition, la difficulté de trouver un langage commun.

Sécurité4Business

On prévoit que d'ici 2025, 45 % des organisations dans le monde seront victimes d'attaques contre leur organisation. Chaîne d'approvisionnement TIC avec une triple augmentation par rapport à 2021. La cybersécurité n'a jamais été aussi critique et coûteuse : c'est le message qui ressort des nouvelles règles NIS qui, outre le doublement des sanctions financières, prévoient un élargissement du champ de conformité avec des montants pouvant atteindre jusqu'à 10 millions d'euros et 2% du chiffre d'affaires.

Le discours d'Angelo Tofano, ancien sous-secrétaire d'État au ministère de la Défense, expliquera en détail les principes fondamentaux et les exigences pour éviter l'effondrement de l'entreprise. L'événement fournira également un aperçu de la situation internationale et du thème de l'alarme de pénurie de compétences en Europe grâce à la participation de Richard Knowlton, directeur des études de la Cambridge Cyber Academy.

Le point de vue du monde de l'Assurance, avec les interventions de UnipolSai Assicurazioni, CNP Vita et Poste Vita qui présenteront leur expérience sur la manière d'élaborer des cybercontrats et des politiques sur mesure pour protéger les installations de production.

Le RSSI joue un rôle stratégique pour prévenir les cyberattaques et éviter les dommages irréparables qui en découlent pour l'activité de l'entreprise : l'événement présente des moyens de sensibiliser le Conseil d'administration à l'implication et à l'évaluation des projets proposés pour garantir la solidité informatique des entreprises. Le Groupe Prada, grâce à la comparaison entre RSSI et CTO, présentera son étude de cas relative à l'importance d'une collaboration efficace entre les Stratégies et les Opérations dans le La cyber-sécurité.

Identité fiable et numérique

La Commission européenne, le gouvernement italien et tous les gouvernements des États membres définissent des directives et des règlements – comme le eIDAS2 et le portefeuille européen d'identité numérique – pour rendre concrètes l'interopérabilité et l'évolutivité de l'identification et de l'attribution. Dans le but de simplifier le processus d'authentification pour les entreprises et les citoyens, alors que l'eIDAS est toujours au point mort, la question se pose de savoir comment il fonctionnera. Portefeuille EUDI et si les incertitudes auxquelles nous assistons conduiront à la naissance d'un portefeuille informatique. Les dernières nouvelles de l'industrie sur Trusted & Digital Identity.

L'événement présentera les prochaines étapes, technologies et outils qui soutiendront le portefeuille EUDI à partir de ce que seront tous les services possibles pour les citoyens et les entreprises, grâce à la participation de Paolo De Rosa, CTO des services d'identité numérique et de confiance de la Commission européenne.

Protection des données et CX personnalisé : comment les équilibrer et exemples des sociétés du groupe BNL BNP Paribas, Haier Europe, ASST Melegnano et Martesana, Mediamarket.

Andrea Spallacci, chef de produit et membre de la coopération eIDAS Istituto Poligrafico e Zecca dello Stato, expliquera le rôle de la CIE dans le projet européen de portefeuille numérique pour l'intégration et l'homogénéisation des données des utilisateurs.

Banca Popolare di Sondrio, Poste Italiane, Credem, Banca Widiba et Trustfull partagera son expérience dans la protection des informations sensibles des utilisateurs contre les tentatives de réplique ou les accès non autorisés : une comparaison des meilleures approches pour atténuer les risques de fraude d'identité et renforcer la confiance des utilisateurs.

L'authentification multifactorielle et biométrique représentent des méthodes qui rationalisent et accélèrent le processus d'authentification des utilisateurs: comment pouvons-nous améliorer la cybersécurité ? Quelles précautions sont prises pour protéger le données biométriques d'un accès non autorisé? Giochi Preziosi, Gruppo Sapio et Maddalena comparés. Parmi les nombreuses études de cas, Agos discutera Traitez l'intelligence et l'IA pour sauvegarder l'intégrité de l'identité numérique.

Banca Aidexa apportera son expérience en matière d'ouverture de produits bancaires avec Spid et CIE avec complémentarité en termes de rapidité et de simplicité: avec l'authentification via Spid, il est en effet possible d'accélérer le processus d'ouverture du produit en 10/15 minutes par rapport aux 30 minutes utilisées précédemment. Les avantages? Économies de coûts et possibilité de libérer des ressources provenant d'activités à faible valeur ajoutée.

Online



04 marzo 2024

Palermo-24h.com

<https://palermo-24h.com/banca-popolare-ragusa-accordo-con-aidexa-per-pmi/>

Banca Popolare Ragusa: accordo con Aidexa per PMI.

La Banca Agricola Popolare di Ragusa e Banca AideXa hanno firmato un accordo per supportare le piccole e medie imprese nel loro sviluppo, distribuendo i prodotti di credito di AideXa. Il progetto prevede l'utilizzo delle tecnologie di onboarding e valutazione creditizia di AideXa per ampliare l'offerta digitale della Banca Agricola Popolare di Ragusa, migliorando la capacità di acquisizione sul mercato.

Online

Puntoinformatico

04 marzo 2024

Punto-informatico.it

<https://www.punto-informatico.it/x-risparmio-libero-ti-offre-i-4-percento-senza-alcun-tipo-di-vincolo/>

X Risparmio Libero ti offre i 4% senza alcun tipo di vincolo!

Aidexa, una delle nuove banche digitali Italiane, offre un'opportunità di risparmio unica con X Risparmio Libero. Si tratta di un ottimo conto deposito che ti offre un tasso di interesse annuo lordo del 4%, che ti permette di ottenere un ottimo aumento sulle tue giacenze, senza alcuna tipologia di vincolo.

X Risparmio Libero: tasso di interesse competitivo senza vincoli

Aidexa, fondata solo 7 anni fa, è una giovane banca Italiana che ha rapidamente guadagnato popolarità grazie alla sua offerta di prodotti finanziari digitali pensati per gli utenti privati. X Risparmio Libero è uno di questi prodotti, e ti permette di ottenere un rendimento elevato senza vincoli. Puoi infatti depositare e prelevare fondi quando vuoi, senza perdere gli interessi maturati. Questi vengono calcolati sul saldo giornaliero e liquidati ogni trimestre direttamente sul tuo conto deposito. Si tratta di una flessibilità ideale che ti permette di avere accesso ai tuoi soldi quando vuoi, senza attendere la fine di un vincolo.

Puoi aprirlo senza la necessità di aprire un conto corrente con Aidexa. Ti basta collegarlo a un conto già esistente, di cui sei già titolare, per trasferire denaro attraverso l'IBAN associato al deposito.

Inoltre, le somme che hai depositato non solo ti fruttano interessi, ma aiutano anche Banca Aidexa a finanziare i progetti delle piccole e medie imprese italiane, contribuendo alla crescita dell'economia italiana. La banca aderisce anche al Fondo Interbancario Tutela Depositi, i tuoi soldi sono quindi protetti fino a 100.000€.

Per richiederlo ti basta andare nella pagina ufficiale, fare quindi clic su "Apri X Risparmio Libero" e tenere pronti codice fiscale, un documento di riconoscimento (patente o carta di identità), l'IBAN del conto da collegare e una webcam per l'identificazione. Una volta terminata la procedura, il conto deposito sarà già attivo e pronto per essere utilizzato per i risparmi!

Online

Puntoinformatico

05 marzo 2024

Punto-informatico.it

<https://www.punto-informatico.it/x-risparmio-libero-interesse-del-4-percento-senza-alcun-vincolo/>

X Risparmio Libero: interesse del 4% senza alcun vincolo

X Risparmio Libero è il conto deposito di Banca Aidexa che consente di risparmiare in totale libertà, senza la necessità di attendere o rispettare nessun tipo di vincolo. Puoi infatti prelevare le tue somme quando vuoi e non perdi gli interessi già maturati. Tutto ciò massimizzando comunque la resa sui tuoi soldi grazie a un interesse del 4% annuo lordo. Ma scopriamo il conto deposito nel dettaglio.

X Risparmio Libero: il conto deposito senza vincoli per i tuoi risparmi

Un conto deposito richiede spesso e volentieri di vincolare le somme per poter beneficiare degli interessi. X Risparmio Libero elimina questo ostacolo, dandoti la possibilità di risparmiare e avere al tempo stesso i soldi sempre a disposizione, quando necessario. Tutto questo senza perdere gli interessi che hai già accumulato: questi vengono infatti accreditati sulla base delle giacenze giornaliere.

Alla stessa maniera, è possibile depositare ulteriori somme in ogni momento. L'accredito degli interessi avviene ogni trimestre sul conto deposito, verso cui è possibile inviare dei bonifici attraverso l'IBAN dedicato. Non serve un conto corrente Aidexa per aprirlo. Puoi far uso di un conto di cui sei già titolare, fornendo l'IBAN relativo in fase di apertura.

Per aprire il conto deposito non devi fare altro che

- Richiedere l'apertura dalla pagina ufficiale, iniziando la procedura facendo clic su "X Risparmio Libero". Tieni a portata di mano codice fiscale, documento di riconoscimento, IBAN del tuo conto e prepara la webcam per il riconoscimento.
- Depositare i tuoi risparmi una volta aperto il conto, per iniziare a ricevere la maturazione degli interessi e risparmiare senza alcuna tipologia di vincolo.

I vantaggi in sintesi:

- Flessibilità: nessun vincolo o obbligo. Puoi prelevare i tuoi risparmi quando vuoi.
- Tasso di interesse elevato e competitivo: guadagni il 4% annuo lordo sulle tue giacenze.
- Semplicità: facile e veloce, sia da aprire che da gestire.

In sintesi, X Risparmio Libero è una scelta eccellente per chi cerca un rendimento interessante senza complicazioni. Approfitta del 4% di interesse e fai crescere i tuoi risparmi oggi stesso!

Online

05 marzo 2024

[Banca-del-risparmio.blogspot.com](https://banca-del-risparmio.blogspot.com)

[https://banca-del-](https://banca-del-risparmio.blogspot.com/2024/03/migliori-conti-deposito-di-marzo-2024.html)

[risparmio.blogspot.com/2024/03/migliori-conti-deposito-di-marzo-2024.html](https://banca-del-risparmio.blogspot.com/2024/03/migliori-conti-deposito-di-marzo-2024.html)

Banca del Risparmio

UTILI CONSIGLI PER RISPARMIARE IN BANCA!

Migliori conti deposito di marzo 2024

Come ampiamente previsto e scritto anche su Banca del Risparmio, i tassi di interesse dei conti deposito sono scesi da inizio anno. Ormai è impossibile trovare rendimenti superiori al 5%, ci sono però ancora valide proposte in base alla scadenza. Del resto il trend decrescente potrebbe ora fermarsi per qualche mese ma è sicuramente destinato a continuare. Tra qualche mese anche questi rendimenti saranno difficilmente replicabili.

Vediamo quindi come di consueto la classifica dei migliori conti Deposito (anche se c'è sempre la garanzia del FITD, escludo alcune banche che non ritengo sufficientemente affidabili, logica che si è rivelata opportuna anche quando ho escluso Smart Bank ora in amministrazione controllata).

Come sempre divido la classifica tra:

1. liberi: sono conti deposito che non prevedono alcun vincolo o penalità per il prelievo, puoi quindi ottenere immediatamente e senza perdite i tuoi soldi. In questa categoria includo anche i cosiddetti semiliberi le cui caratteristiche spiego più sotto;
2. vincolati: sono prodotti in cui ci si impegna a mantenere il deposito per un periodo predeterminato. Alcuni non prevedono in nessun caso lo svincolo anticipato. Altri lo permettono ma con penalità, solitamente si perdono gli interessi maturati percependo solo un interesse di base molto basso o nessun rendimento.

Depositi liberi

Sul libero la migliore offerta rimane il 4% lordo di BBVA (leggi l'articolo dove descrivo le caratteristiche e promozioni del conto BBVA) e Banca Aidexa. Il primo è un conto corrente a zero spese, il secondo un conto deposito con vincolo di 1.000 euro (nel senso che se depositi 10.000 potrai prelevare in ogni momento 9.000 euro ma dovrai lasciare i 1.000 restanti che potrai ottenere solo chiudendo definitivamente il deposito).

Ci sono poi Banca Popolare del Frusinate e Extra Banca al 3,5% mentre ING e Findomestic si fermano al 3%.

Semiliberi

In questa categoria rientrano i depositi senza vincolo ma che ti consentono di ricevere quanto prelevato solo 32-33 giorni dopo la richiesta (nel frattempo maturano comunque gli interessi).

Abbiamo Conto Progetto che propone in promozione il 4,25% ai nuovi clienti (3,5% per i già clienti). Cherry Recall al 3,5%.

In questa categoria faccio rientrare CA Auto Bank che ha un conto deposito vincolato ma svincolabile. La particolarità è che quando svincoli mantieni gli interessi trimestrali già percepiti, pertanto prenderai il tasso del libero solo dall'ultimo pagamento degli interessi (es. vincoli il 1 marzo a 60 mesi, se il 5 giugno decidi di svincolare nel frattempo hai già preso gli interessi pieni fino al 1 giugno e prenderai i pochi interessi dal libero solo per i pochi giorni di giugno).

I tassi vanno dal 4% per la scadenza a 6 mesi al 3,3% per i 60 mesi. Per chi ha la carta di credito di CA, è previsto un aumento dello 0,20%.

Conti deposito vincolati

Ricorda che in questi casi devi mantenere i soldi fino alla scadenza, valuta quindi bene la durata del tuo impegno.

Per i vincoli sull'anno la migliore soluzione è Illimity Premium 4,4%. Seguono a, 4,25% BBVA, Cherry Bank e ViviConto di ViviBanca. Al 4% Aidexa, Rendimax di Banca Ifis e Conto Key di Banca Progetto. Illimity versione non premium al 3,9%

A 24 mesi ViviConto offre il 4,75% , Cherry Bank il 4,5%, Illimity Premium e Rendimax il 4,4%

Sui 3 anni offrono il 4,5% Illimity Premium, Cherry e Rendimax, appena dietro al 4,45% Banca Progetto.

Sulla durata di 4 anni si alza al 4,65% Banca Progetto, mentre uguali al 4,5% rimangono Illimity Premium, Cherry e Rendimax.

Sulla scadenza più lunga dei 60 mesi cambia poco. Sale ancora un poco Banca Progetto al 4,75% e rimangono stazionari al 4,5% sempre Illimity Premium, Cherry e Rendimax.

Gli interessi sono al lordo della trattenuta fiscale del 26% e ovviamente del bollo dello 0,2% sul saldo annuale.

Diversifica tra banche (non superando il limite dei 100.000 euro) e scadenze, valutando per quanto tempo puoi far a meno dei tuoi soldi qualora scegliessi un deposito vincolato.



Migliori conti deposito di marzo 2024

Come ampiamente previsto e scritto anche su Banca del Risparmio, i tassi di interesse dei conti deposito sono scesi da inizio anno. Ormai è impossibile trovare rendimenti superiori al 5%, ci sono però ancora valide proposte in base alla scadenza. Del resto il trend decrescente potrebbe ora fermarsi per qualche mese ma è sicuramente destinato a continuare. Tra qualche mese anche questi rendimenti saranno difficilmente replicabili.

Vediamo quindi come di consueto la classifica dei migliori conti Deposito (anche se c'è sempre la garanzia del FITD, escludo alcune banche che non ritengo sufficientemente affidabili, logica che si è rivelata opportuna anche quando ho escluso Smart Bank ora in amministrazione controllata).

Come sempre divido la classifica tra:

1. liberi: sono conti deposito che non prevedono alcun vincolo o penalità per il prelievo, puoi quindi ottenere immediatamente e senza perdite i tuoi soldi. In questa categoria includo anche i cosiddetti semiliberi le cui caratteristiche spiego più sotto;
2. vincolati: sono prodotti in cui ci si impegna a mantenere il deposito per un periodo predeterminato. Alcuni non prevedono in nessun caso lo svincolo anticipato. Altri lo permettono ma con penalità, solitamente si perdono gli interessi maturati percependo solo un interesse di base molto basso o nessun rendimento.

Depositi liberi

Sul libero la migliore offerta rimane il 4% lordo di BBVA (leggi l'articolo dove descrivo le caratteristiche e promozioni del conto BBVA) e Banca Aidexa. Il primo è un conto corrente a zero spese, il secondo un conto deposito con vincolo di 1.000 euro (nel senso che se depositi 10.000 potrai prelevare in ogni momento 9.000 euro ma dovrai lasciare i 1.000 restanti che potrai ottenere solo chiudendo definitivamente il deposito).

Ci sono poi Banca Popolare del Frusinate e Extra Banca al 3,5% mentre ING e Findomestic si fermano al 3%.

Semiliberi

In questa categoria rientrano i depositi senza vincolo ma che ti consentono di ricevere quanto prelevato solo 32-33 giorni dopo la richiesta (nel frattempo maturano comunque gli interessi).

Abbiamo Conto Progetto che propone in promozione il 4,25% ai nuovi clienti (3,5% per i già clienti). Cherry Recall al 3,5%.

In questa categoria faccio rientrare CA Auto Bank che ha un conto deposito vincolato ma svincolabile. La particolarità è che quando svincoli mantieni gli interessi trimestrali già percepiti, pertanto prenderai il tasso del libero solo dall'ultimo pagamento degli interessi (es. vincoli il 1 marzo a 60 mesi, se il 5 giugno decidi di svincolare nel frattempo hai già preso gli interessi pieni fino al 1 giugno e prenderai i pochi interessi dal libero solo per i pochi giorni di giugno).

I tassi vanno dal 4% per la scadenza a 6 mesi al 3,3% per i 60 mesi. Per chi ha la carta di credito di CA, è previsto un aumento dello 0,20%.

Conti deposito vincolati

Ricorda che in questi casi devi mantenere i soldi fino alla scadenza, valuta quindi bene la durata del tuo impegno.

Per i vincoli sull'anno la migliore soluzione è Illimity Premium 4,4%. Seguono a, 4,25% BBVA, Cherry Bank e ViviConto di ViviBanca. Al 4% Aidexa, Rendimax di Banca Ifis e Conto Key di Banca Progetto. Illimity versione non premium al 3,9%

A 24 mesi ViviConto offre il 4,75% , Cherry Bank il 4,5%, Illimity Premium e Rendimax il 4,4%

Sui 3 anni offrono il 4,5% Illimity Premium, Cherry e Rendimax, appena dietro al 4,45% Banca Progetto.

Sulla durata di 4 anni si alza al 4,65% Banca Progetto, mentre uguali al 4,5% rimangono Illimity Premium, Cherry e Rendimax.

Sulla scadenza più lunga dei 60 mesi cambia poco. Sale ancora un poco Banca Progetto al 4,75% e rimangono stazionari al 4,5% sempre Illimity Premium, Cherry e Rendimax.

Gli interessi sono al lordo della trattenuta fiscale del 26% e ovviamente del bollo dello 0,2% sul saldo annuale.

Diversifica tra banche (non superando il limite dei 100.000 euro) e scadenze, valutando per quanto tempo puoi far a meno dei tuoi soldi qualora scegliessi un deposito vincolato.

**Banca Aidexa: Pividori (ad), per 2024 puntiamo a 30 mln ricavi e oltre 700 mln stock crediti**

MILANO (MF-NW)--"Abbiamo chiuso il 2023 con 12 milioni di ricavi e oltre 400 milioni di crediti. L'obiettivo del 2024 e' accelerare, raggiungendo 30 milioni di ricavi e superando i 700 milioni di stock dei crediti. Ancora, a gennaio 2024 le erogazioni sono aumentate del 40% rispetto allo stesso mese dell'anno scorso. Al terzo esercizio pieno di Aidexa dall'ottenimento della licenza bancaria" questi numeri "sono la testimonianza che questo modello sia perfettamente scalabile". Lo ha dichiarato in un incontro con la stampa Marzio Pividori, il nuovo ceo di Banca Aidexa. L'istituto, nato durante la pandemia come fintech, ha ricevuto la licenza bancaria a meta' del 2021 e oggi opera nel settore del credito industrializzato alle micro imprese. La situazione macroeconomica non sembra spaventare il management. "Noi facciamo prestiti, chi fa questo mestiere sta molto meglio quando i tassi sono piu' bassi. Ci attendiamo che, quando caleranno i tassi, potremmo raccogliere a un costo inferiore ed erogare ai nostri clienti a un prezzo piu' basso, migliorando sui volumi. Non abbiamo conti correnti a zero come le grandi banche italiane e dunque non avremo quel salto che avranno loro", ha aggiunto il ceo.

Banca AideXa: Pividori (ad), in 2024 puntiamo a oltre 100 risorse

MILANO (MF-NW)--A gennaio 2024 Banca AideXa, istituto dedicato che opera nel settore del credito industrializzato alle micro imprese, ha registrato un finanziamento medio di 190 mila euro, in linea con i 200 mila euro medi dello scorso anno e lontano dagli 1-2 milioni medi delle challenger bank. Il prestito minimo, spiega il management in un incontro con la stampa, e' di 5 mila euro. Al momento, il team della banca e' composto da 82 risorse, di cui il 40% e' di matrice tech, con un'eta' media di 30-33 anni. "Entro la fine dell'anno puntiamo a superare i 100, confermando almeno la stessa proporzione", afferma il nuovo ceo, Marzio Pividori. "Abbiamo il privilegio di avere un modello nitido, focalizzato sulle micro imprese, e che, se portato a scala, puo' essere molto profittevole in uno spazio di mercato molto ampio e poco servito da banche tradizionali", dichiara il nuovo ceo. "Riusciamo a limitare i nostri costi grazie all'utilizzo della intelligenza artificiale" per la prima valutazione dei dati dei nostri clienti. "E' chiaro - prosegue Pividori - che e' in corso un defocus dalle micro imprese e un forte processo di chiusura degli sportelli. Banca AideXa non ha presenze fisiche sul territorio, ma abbiamo sviluppato negli anni un rapporto con i clienti che ci consente di lavorare da remoto. In 40-45 minuti un nuovo cliente, assistito da un nostro consulente digitalmente o un partner terzo, puo' chiedere un prestito, caricare documenti e tanto altro. Questo on boarding digitale soft crediamo di essere gli unici ad averlo". Quanto ai tempi di erogazione, c'e' una differenza da sottolineare: "quando lavoriamo in maniera indipendente, siamo in grado di erogare anche in un giorno. Dove c'e' una garanzia, stiamo sotto il mese, contro una media di mercato di due mesi e mezzo", conclude il ceo.

UPDATE: Banca AideXa punta a 30 mln fatturato in 2024

MILANO (MF-NW)--A quattro anni dalla fondazione, due dall'ottenimento della licenza bancaria, nel 2024 Banca AideXa punta a raggiungere 30 milioni di ricavi e superare i 700 milioni di stock dei crediti. "A gennaio 2024 le erogazioni sono aumentate del 40% rispetto allo stesso mese dell'anno scorso, mentre il mercato ha fatto -38%". A spiegarlo in un incontro con la stampa e' il nuovo ceo, Marzio Pividori. "Al terzo esercizio pieno di AideXa dall'ottenimento della licenza bancaria" questi numeri "sono la testimonianza che questo modello sia perfettamente scalabile".

CHI E' BANCA AIDEXA

La banca opera esclusivamente nel settore del credito industrializzato alle micro imprese. E' controllata al 100% da AideXa Holding, il cui capitale e' diviso tra quattro investitori principali (Generali Ass. al 18%, B.Ifis all'11%, Isa spa all'11% e Banca Sella al 10%), oltre 30 investitori istituzionali, angel investors e family office con il 30% e 10 co-fondatori con circa il 20%. Nel 2023 l'istituto ha registrato 12 milioni di ricavi e oltre 400 milioni di crediti, validando il proprio modello di business. "Ora parte la fase di scale up", dichiara Roberto Nicastrò, co-fondatore e presidente. "Possiamo fare con le microimprese cio' che vent'anni fa qualcuno ha fatto con il credito al consumo. In Italia ci sono quattro milioni di imprese sotto i 10 milioni di fatturato e fanno un quarto del Pil nazionale. E' un mondo di piccoli, molto piu' sano di dieci anni fa, che il sistema tradizionale bancario fatica ad appropiare. Arriveranno altri operatori concorrenti, ma in questo momento siamo gli unici".

OBIETTIVO 100 PERSONE ENTRO FINE ANNO

A gennaio 2024 il finanziamento medio di Banca Aidexa era di 190 mila euro, in linea con i 200 mila euro medi dello scorso anno e lontano dagli 1-2 milioni medi delle challenger bank. Il prestito minimo di 5 mila euro. Al momento, il team della banca e' composto da 82 risorse, di cui il 40% e' di matrice tech, con un'eta' media di 30-33 anni. "Entro la fine dell'anno puntiamo a superare i 100, confermando almeno la stessa proporzione", afferma Pividori.

FORTI COLLABORAZIONI NEL TECH E DISTRIBUZIONE PRODOTTI

Il rapporto con il cliente e' gestito direttamente dai consulenti della banca o tramite partner terzi, come la Banca Popolare di Ragusa o Poste I. In qualunque caso, l'on boarding, come lo scoring e altre attivita' distintive, vengono gestite in house da AideXa, mentre buona parte delle funzioni digitali sono svolte assieme a partner, tra cui Microsoft. E' questa vocazione tecnologica che permette alla banca di contenere i costi di gestione. "Grazie alla Psd2 abbiamo la possibilita' di valutare il lavoro di una micro impresa anche senza che queste aprano uno conto corrente presso di noi. Piu' del 50% della nostra valutazione oggi viene fatto dall'analisi delle transazione attraverso l'intelligenza artificiale. C'e' poi la parte umana di interazione con la controparte e di analisi da parte degli esperti del credito delle transazioni piu' importanti", interviene Walter Rizzi, vice direttore generale e responsabile prodotti. "Questo ci consente di essere estremamente precisi. Inoltre i bilanci depositati da una di queste aziende si riferiscono al 2022, mentre con la Psd2 vedi le transazioni fino a ieri". Quanto ai tempi di erogazione, c'e' una differenza da sottolineare: "quando lavoriamo in maniera indipendente, siamo in grado di erogare anche in un giorno. Dove c'e' una garanzia, stiamo sotto il mese, contro una media di mercato di due mesi e mezzo", aggiunge il ceo Pividori. STAREMO MEGLIO CON I TASSI PIU' BASSI Uno sguardo conclusivo e' alla situazione macroeconomica, che non sembra spaventare il management. "Noi facciamo prestiti, chi fa questo mestiere sta molto meglio quando i tassi sono piu' bassi. Ci attendiamo che, quando caleranno i tassi, potremmo raccogliere a un costo inferiore ed erogare ai nostri clienti a un prezzo piu' basso, migliorando sui volumi. Non abbiamo conti correnti a zero come le grandi banche italiane e dunque non avremo quel salto che avranno loro", conclude il ceo.



(FIN) Banca AideXa: Pividori, in 2024 ricavi triplicati a 30mln, 700mln crediti

Nicastro: coniughiamo principi credito sano e tecnologia (Il Sole 24 Ore Radiocor Plus) - Milano, 06 mar - 'Nel 2024 l'obiettivo e' accelerare, superare i 700 milioni di stock crediti e raggiungere i 30 milioni di ricavi'. Cosi' Marzio Pividori, nuovo a.d. di Banca AideXa, illustra gli obiettivi della fintech bank dedicata alle micro imprese. Rispetto ai dati 2023 (ricavi a 12 milioni e stock crediti di 400 milioni) si tratta quindi di 'quasi triplicare i ricavi'. 'E meta' del lavoro lo abbiamo gia' in pancia', assicura Pividori. Il 2024 sara' il terzo esercizio pieno con licenza bancaria per AideXa, che lo scorso anno ha ottenuto la validazione dei propri modelli. 'Oggi ci sentiamo molto forti e robusti - spiega il presidente e fondatore Roberto Nicastro -. Siamo i primi che aprono il settore del credito industrializzato alle micro imprese, ci rivolgiamo ad aziende con in media 1 milione di fatturato con una taglia media dei prestiti da 200mila euro'. 'E' un mercato che riteniamo molto ampio e poco servito dalle banche tradizionali - chiosa Pividori in un incontro con la stampa -. Il calo della presenza fisica delle banche nei comuni italiani e il "de-focus" sulle aziende molto piccole ci aprono un mercato che prima non c'era'. 'Coniughiamo dei principi che sono li' da tanto tempo, con cui si fa credito sano e solido alle imprese, con la tecnologia', nota Nicastro. AideXa punta 'sempre di piu' a usare l'intelligenza artificiale in tutto il business model', conclude Pividori. Banca AideXa e' controllata al 100% da AideXa Holding, il cui capitale e' a sua volta diviso tra Generali (18%), Banca Ifis (11%), Isa - Istituto atesino di sviluppo (11%), Banca Sella (10%), altri investitori istituzionali con il 30% complessivo e 10 co-fondatori con il 20%.

'Il mondo delle piccole imprese fatica a essere servito dal mondo bancario tradizionale - ha proseguito Nicastro -. Il nostro percorso settimana dopo settimana sta crescendo anche per quote di mercato, in un segmento che e' il primissimo a soffrire il credit crunch', tanto che l'anno scorso il credito alle micro imprese e' sceso del 7%. In questo contesto, ha assicurato Pividori, 'noi andiamo in direzione opposta rispetto a un credit crunch perche' il mercato e' molto grande, con spazi di crescita e mancanza di servizi da parte di altri'. Nel gennaio 2024 Banca AideXa ha visto cosi' aumentare del 40% le nuove erogazioni rispetto allo stesso mese del 2023, a fronte di un mercato sceso del 38%. L'istituto, che al momento ha 82 dipendenti, punta a superare quota 100 entro la fine dell'anno, mantenendo l'attuale specializzazione: il 40% circa ha competenze specifiche in ambito tecnologico, e il 20% e' 'iper specializzato in intelligenza artificiale'. La crescita di Banca AideXa, hanno assicurato infine i vertici (oltre a Nicastro e Pividori, ha partecipato all'incontro anche il vicedirettore Walter Rizzi) non sara' frenata dalla prevista riduzione dei tassi di interesse Bce: 'Noi facciamo prestiti. Per chi fa prestiti si sta sempre meglio quando i tassi sono bassi rispetto a quando sono alti - ha spiegato Pividori -. Noi facciamo raccolta con i clienti e ci attendiamo che quando caleranno i tassi progressivamente riusciremo a raccogliere a costi inferiori e riusciremo a erogare a costi inferiori per i nostri clienti. E questo e' molto sano', anche perche' al momento ci sono micro imprese che 'rinviano gli investimenti in attesa che i tassi scendano. Quindi ci aspettiamo che quando effettivamente scenderanno ci sara' un aumento della domanda'.

**Banca Aidexa punta a triplicare i ricavi nel 2024. Nicastro, 'coniughiamo credito sano con la tecnologia'**

MILANO, 06 MAR - Banca Aidexa, la prima fintech bank dedicata alle microimprese, punta quest'anno a triplicare i ricavi. "Metà del lavoro l'abbiamo già in pancia", spiega il neo ad Marzio Pividori nel sottolineare che l'obiettivo "è di accelerare e superare 700 milioni di stock di crediti alle imprese raggiungere i 30 milioni di euro di ricavi (dai 12 milioni di euro nel 2023), al terzo anno di esercizio pieno di Aidexa con la licenza bancaria sono testimonianza di come questo modello sia scalabile". Siamo "molto forti e robusti rispetto a quando siamo partiti" e messo le basi per "poter essere i primi nel credito industrializzato alle microimprese" cioè "quelle con 1 milione di fatturato", aggiunge il presidente e fondatore, Roberto Nicastro che indica come "la taglia media dei prestiti sia di 200mila euro". Il "2023 è stato dell'anno della validazione del modello", afferma poi Pividori. "Abbiamo un modello molto nitido che portato a scala può essere molto profittevole e fare del bene al Paese. E' un mercato che riteniamo molto ampio e poco servito dalle banche tradizionali: siamo business retail e non business corporate", dice ancora l'ad. "Coniughiamo dei principi che sono lì da tanto tempo con cui si fa credito sano e solido alle imprese con la tecnologia", prosegue Nicastro nell'evidenziare che "è un percorso che, settimana dopo settimana, sta crescendo anche per quote di mercato". L'ambizione è "di creare un settore nuovo e, per il momento, siamo unici anche con la speranza di fare qualcosa di utile per il sistema Paese". (ANSA).

Banca Aidexa punta a triplicare i ricavi nel 2024

MILANO, 06 MAR - "Il calo di presenza fisica sul territorio" delle banche tradizionali, il defocus su aziende piccole, ci apre un mercato che prima della Psd2 non c'era", rimarca Pividori nel ribadire che le "le tecnologie ci consentono di lavorare quantità di dati che fino a qualche anno fa non era possibile" e questo ci permette "di rispondere in modo più rapido". Grazie agli algoritmi si "costruisce una fotografia dell'azienda a e della sua capacità di ripagare il prestito. Questo viene fatto in real time", poi "accendiamo ai bilanci, alla valutazione creditizia", aggiunge il vice dg Valter Rizzi. In termini di struttura l'on-boarding, come lo scoring e altre attività distintive, vengono gestite in house da AideXa, mentre buona parte delle funzioni digitali sono svolte assieme a partner, tra cui Microsoft. L'evoluzione di Banca AideXa che ha tra i quattro principali investitori Generali, Banca Ifis, Isa e Banca Sella. Proseguirà anche con i tagli dei tassi. "Noi facciamo prestiti e chi li fa sta sempre meglio quando i tassi sono bassi. Ci attendiamo di fare meglio sui nostri clienti quando i tassi scenderanno", afferma ancora il neo ad nel sottolineare che "stiamo andando in direzione opposta al credit crunch con dati di gennaio 2024 su gennaio 2023 che evidenziano un crescita del 40% in termini di erogazioni" rispetto "ad un mercato che ha fatto -38%". (ANSA).

**Banca AideXa, Pividori: obiettivo semplificare vita PMI, velocità e trasparenza al centro**

"Il 2023 è stato l'anno della validazione del modello di banca AideXa (fintech e banca orientata alle piccole e micro imprese) che, di fatto, ha aperto l'industrializzazione del credito per le micro imprese in Italia". Così Marzio Pividori, nominato Amministratore Delegato di Banca AideXa lo scorso dicembre. "Abbiamo un ticket medio di 190 mila euro, il nostro cliente medio è tra il milione e due milioni di fatturato, noi pensiamo di poter andare ad occupare lo spazio non ancora colto nell'offerta alle micro imprese italiane attraverso un modello basato sia sull'offerta digitale che sulla partnership con operatori sul territorio", ha detto in un incontro con la stampa insieme a Roberto Nicastro, Presidente e CoFounder, di Banca AideXa.

Come fintech, la tecnologia è una parte fondamentale dell'identità di Banca AideXa sottolinea Pividori spiegando che sono sostanzialmente "due le tecnologie più qualificanti nella nostra offerta nel modello di industrializzazione di accesso al credito delle micro imprese. Uno è quello che chiamiamo home boarding digitale, ossia la capacità di instaurare nuove relazioni con i clienti, con microimprese sul territorio, totalmente da remoto, intermediati o non da un terzo: il cliente dialoga, scambia documenti, sceglie il prodotto migliore e viene anche indirizzato con una fase di consulenza guidata dal nostro business banker collegato in video con il cliente".

"La seconda - prosegue Pividori - è x core, il nostro algoritmo di valutazione creditizia al proprietario che ci consente sia di selezionare le controparti migliori così come di essere veloci nell'erogazione, misuriamo ossessivamente i giorni medi di erogazione, che riteniamo debba essere sempre di più un nostro elemento distintivo".

Industrializzare l'accesso al credito delle piccole e medie imprese - conclude Pividori - "significare rendere la vita più facile ai nostri clienti attuali e potenziali: non farli andare più volte per compilare o a firmare documenti cartacei, interagire in modo snello, rispondere in modo veloce ed essere molto ordinati riuscendo a scalare in termini di dimensioni in modo sempre più efficiente"

Online

CORRIERE DELLA SERA

06 marzo 2024

Corriere.it

https://www.corriere.it/economia/finanza/24_marzo_06/banca-aidexa-punta-a-triplicare-i-ricavi-e-a-700-milioni-di-stock-crediti-a9e8fac5-69f4-420b-a51e-de71e6313xlk.shtml

Banca Aidexa punta a triplicare i ricavi e a 700 milioni di stock crediti

Banca Aidexa vara la fase 2: dopo aver dimostrato la propria profittabilità e scalabilità, fissa nuovi e ambiziosi traguardi per il 2024. A illustrarli è il nuovo ceo Marzio Pividori: «L'obiettivo è accelerare, superare i 700 milioni di stock crediti e raggiungere i 30 milioni di ricavi», di fatto quindi triplicando l'attuale giro d'affari, che l'anno scorso si è attestato a 12 milioni. «Sulla base dei risultati 2023 ci sentiamo molto forti e robusti», conferma il presidente e fondatore Roberto Nicastro, già dg di Unicredit e attuale advisor europa per Cerberus. L'esercizio dello scorso scorso – il terzo con piena licenza bancaria – valida il modello della challenger bank e getta le basi per portarla a essere «prima nel credito industrializzato alle microimprese, cioè quelle con 1 milione di fatturato», specifica Nicastro.

Aidexa, che tra i propri soci vede Generali, Banca Ifis, Isa, Banca Sella e Mcc, serve 14mila clienti tra artigiani e pmi con un taglio medio per i prestiti di 190 mila euro e quello più piccolo di 5 mila. La presenza, a differenza delle banche commerciali, è solida nel Mezzogiorno: circa il 35% degli utenti di Aidexa è radicato lì. «Abbiamo un modello molto nitido che portato a scala può essere molto profittevole e fare del bene al Paese. È un mercato che riteniamo molto ampio e poco servito dalle banche tradizionali: siamo business retail e non business corporate», spiega Pividori, per tredici anni responsabile sportelli Italia di Deutsche Bank. «Portare a scala il nostro modello significa coprire un mercato poco servito dalle banche tradizionali: ci sono più di 250 mila imprese che non hanno uno sportello bancario, 20 mila che lo hanno perso negli ultimi 12 mesi - osserva il ceo -. Noi abbiamo sviluppato processi che ci consentono di dialogare con i clienti da remoto, il defocus sulle aziende piccole e il calo degli sportelli ci apre un mercato che fino a tre anni fa non esisteva».

«Una delle domande che ci fanno sempre è "pensate che questo segmento sia sufficientemente grande?" - ricorda Nicastro -. Attenzione che sotto i 10 milioni di ricavi ci sono 4 milioni di imprese che fanno un quarto del Pil italiano: è un mondo di piccoli che è una ricchezza per il Paese e fatica a essere indirizzato nel mondo bancario. Tra l'altro – sottolinea il banker – è quello che più a sofferto il credit crunch, in uno scenario appunto di desertificazione, dove lo Stato è diventato concorrente degli istituti con i Btp e le banche hanno meno liquidità con la restituzione Tlrto». E cercare nuovi clienti nelle pmi si sta rivelando vincente: «Stiamo andando in direzione opposta al credit crunch con dati di gennaio 2024 su gennaio 2023 che evidenziano un crescita del 40% in termini di erogazioni» rispetto «ad un mercato che ha fatto -38%», fa eco Pividori.

Aidexa conta molto sulla tecnologia: grazie agli algoritmi si «costruisce una fotografia dell'azienda a e della sua capacità di ripagare il prestito. Questo viene fatto in real time», poi «accediamo ai bilanci, alla valutazione creditizia», aggiunge il vice dg Walter Rizzi. In termini di struttura l'on-boarding, come lo scoring e altre attività distintive, vengono gestite in house da Aidexa, mentre buona parte delle funzioni digitali sono svolte assieme a partner, tra cui Microsoft. Il risultato è che la risposta per una domanda di finanziamento arriva dopo un mese.

Online



06 marzo 2024

Teleborsa.it

<https://www.teleborsa.it/News/2024/03/06/banca-aidexa-pividori-obiettivo-semplificare-vita-pmi-velocita-e-trasparenza-al-centro-99.html>

Banca AideXa, Pividori: obiettivo semplificare vita PMI, velocità e trasparenza al centro

Come fintech, la tecnologia è una parte fondamentale della nostra identità, sottolinea l'Ad

(Teleborsa) - "Il 2023 è stato l'anno della validazione del modello di banca AideXa (fintech e banca orientata alle piccole e micro imprese) che, di fatto, ha aperto l'industrializzazione del credito per le micro imprese in Italia". Così Marzio Pividori, nominato Amministratore Delegato di Banca AideXa lo scorso dicembre. "Abbiamo un ticket medio di 190 mila euro, il nostro cliente medio è tra il milione e due milioni di fatturato, noi pensiamo di poter andare ad occupare lo spazio non ancora colto nell'offerta alle micro imprese italiane attraverso un modello basato sia sull'offerta digitale che sulla partnership con operatori sul territorio", ha detto in un incontro con la stampa insieme a Roberto Nicastro, Presidente e CoFounder, di Banca AideXa.

Come fintech, la tecnologia è una parte fondamentale dell'identità di Banca AideXa sottolinea Pividori spiegando che sono sostanzialmente "due le tecnologie più qualificanti nella nostra offerta nel modello di industrializzazione di accesso al credito delle micro imprese. Uno è quello che chiamiamo *home boarding digitale*, ossia la capacità di instaurare nuove relazioni con i clienti, con microimprese sul territorio, totalmente da remoto, intermediati o non da un terzo: il cliente dialoga, scambia documenti, sceglie il prodotto migliore e viene anche indirizzato con una fase di consulenza guidata dal nostro business banker collegato in video con il cliente".

"La seconda - prosegue Pividori - è x core, il nostro algoritmo di valutazione creditizia al proprietario che ci consente sia di selezionare le controparti migliori così come di essere veloci nell'erogazione, misuriamo ossessivamente i giorni medi di erogazione, che riteniamo debba essere sempre di più un nostro elemento distintivo".

Industrializzare l'accesso al credito delle piccole e medie imprese - conclude Pividori - "significare rendere la vita più facile ai nostri clienti attuali e potenziali: non farli andare più volte per compilare o a firmare documenti cartacei, interagire in modo snello, rispondere in modo veloce ed essere molto ordinati riuscendo a scalare in termini di dimensioni in modo sempre più efficiente"

Online

la Repubblica



06 marzo 2024

Finanza.repubblica.it

https://finanza.repubblica.it/News/2024/03/06/banca_aidexa_pividori_obiettivo_semplificare_vita_pmi_velocita_e_trasparenza_al_centro-99/

Banca AideXa, Pividori: obiettivo semplificare vita PMI, velocità e trasparenza al centro

Come fintech, la tecnologia è una parte fondamentale della nostra identità, sottolinea l'Ad

(Teleborsa) - "Il 2023 è stato l'anno della validazione del modello di banca AideXa (fintech e banca orientata alle piccole e micro imprese) che, di fatto, ha aperto l'industrializzazione del credito per le micro imprese in Italia". Così Marzio Pividori, nominato Amministratore Delegato di Banca AideXa lo scorso dicembre. "Abbiamo un ticket medio di 190 mila euro, il nostro cliente medio è tra il milione e due milioni di fatturato, noi pensiamo di poter andare ad occupare lo spazio non ancora colto nell'offerta alle micro imprese italiane attraverso un modello basato sia sull'offerta digitale che sulla partnership con operatori sul territorio", ha detto in un incontro con la stampa insieme a Roberto Nicastro, Presidente e CoFounder, di Banca AideXa.

Come fintech, la tecnologia è una parte fondamentale dell'identità di Banca AideXa sottolinea Pividori spiegando che sono sostanzialmente "due le tecnologie più qualificanti nella nostra offerta nel modello di industrializzazione di accesso al credito delle micro imprese. Uno è quello che chiamiamo *home boarding digitale*, ossia la capacità di instaurare nuove relazioni con i clienti, con microimprese sul territorio, totalmente da remoto, intermediati o non da un terzo: il cliente dialoga, scambia documenti, sceglie il prodotto migliore e viene anche indirizzato con una fase di consulenza guidata dal nostro business banker collegato in video con il cliente".

"La seconda - prosegue Pividori - è x core, il nostro algoritmo di valutazione creditizia al proprietario che ci consente sia di selezionare le controparti migliori così come di essere veloci nell'erogazione, misuriamo ossessivamente i giorni medi di erogazione, che riteniamo debba essere sempre di più un nostro elemento distintivo".

Industrializzare l'accesso al credito delle piccole e medie imprese - conclude Pividori - "significare rendere la vita più facile ai nostri clienti attuali e potenziali: non farli andare più volte per compilare o a firmare documenti cartacei, interagire in modo snello, rispondere in modo veloce ed essere molto ordinati riuscendo a scalare in termini di dimensioni in modo sempre più efficiente"

Online

LA STAMPA

06 marzo 2024

Finanza.lastampa.it

<https://finanza.lastampa.it/News/2024/03/06/banca-aidexa-pividori-obiettivo-semplificare-vita-pmi-velocita-e-trasparenza-al-centro/OTIfMjAyN>

Banca AideXa, Pividori: obiettivo semplificare vita PMI, velocità e trasparenza al centro

Come fintech, la tecnologia è una parte fondamentale della nostra identità, sottolinea l'Ad

(Teleborsa) - "Il 2023 è stato l'anno della validazione del modello di banca AideXa (fintech e banca orientata alle piccole e micro imprese) che, di fatto, ha aperto l'industrializzazione del credito per le micro imprese in Italia". Così Marzio Pividori, nominato Amministratore Delegato di Banca AideXa lo scorso dicembre.

"Abbiamo un ticket medio di 190 mila euro, il nostro cliente medio è tra il milione e due milioni di fatturato, noi pensiamo di poter andare ad occupare lo spazio non ancora colto nell'offerta alle micro imprese italiane attraverso un modello basato sia sull' offerta digitale che sulla partnership con operatori sul territorio", ha detto in un incontro con la stampa insieme a Roberto Nicastro, Presidente e CoFounder, di Banca AideXa.

Come fintech, la tecnologia è una parte fondamentale dell'identità di Banca AideXa sottolinea Pividori spiegando che sono sostanzialmente "due le tecnologie più qualificanti nella nostra offerta nel modello di industrializzazione di accesso al credito delle micro imprese. Uno è quello che chiamiamo *home boarding digitale*, ossia la capacità di instaurare nuove relazioni con i clienti, con microimprese sul territorio, totalmente da remoto, intermediati o non da un terzo: il cliente dialoga, scambia documenti, sceglie il prodotto migliore e viene anche indirizzato con una fase di consulenza guidata dal nostro business banker collegato in video con il cliente".

"La seconda - prosegue Pividori - è x core, il nostro algoritmo di valutazione creditizia al proprietario che ci consente sia di selezionare le controparti migliori così come di essere veloci nell'erogazione, misuriamo ossessivamente i giorni medi di erogazione, che riteniamo debba essere sempre di più un nostro elemento distintivo".

Industrializzare l'accesso al credito delle piccole e medie imprese - conclude Pividori - "significare rendere la vita più facile ai nostri clienti attuali e potenziali: non farli andare più volte per compilare o a firmare documenti cartacei, interagire in modo snello, rispondere in modo veloce ed essere molto ordinati riuscendo a scalare in termini di dimensioni in modo sempre più efficiente"

Online

IL SECOLO XIX

06 marzo 2024

Finanza.ilsecoloxix.it

<https://finanza.ilsecoloxix.it/News/2024/03/06/banca-aidexa-pividori-obiettivo-semplificare-vita-pmi-velocita-e-trasparenza-al-centro/OTIfMj>

Banca AideXa, Pividori: obiettivo semplificare vita PMI, velocità e trasparenza al centro

Come fintech, la tecnologia è una parte fondamentale della nostra identità, sottolinea l'Ad

(Teleborsa) - "Il 2023 è stato l'anno della validazione del modello di banca AideXa (fintech e banca orientata alle piccole e micro imprese) che, di fatto, ha aperto l'industrializzazione del credito per le micro imprese in Italia". Così Marzio Pividori, nominato Amministratore Delegato di Banca AideXa lo scorso dicembre. "Abbiamo un ticket medio di 190 mila euro, il nostro cliente medio è tra il milione e due milioni di fatturato, noi pensiamo di poter andare ad occupare lo spazio non ancora colto nell'offerta alle micro imprese italiane attraverso un modello basato sia sull' offerta digitale che sulla partnership con operatori sul territorio", ha detto in un incontro con la stampa insieme a Roberto Nicastro, Presidente e CoFounder, di Banca AideXa.

Come fintech, la tecnologia è una parte fondamentale dell'identità di Banca AideXa sottolinea Pividori spiegando che sono sostanzialmente "due le tecnologie più qualificanti nella nostra offerta nel modello di industrializzazione di accesso al credito delle micro imprese. Uno è quello che chiamiamo *home boarding digitale*, ossia la capacità di instaurare nuove relazioni con i clienti, con microimprese sul territorio, totalmente da remoto, intermediati o non da un terzo: il cliente dialoga, scambia documenti, sceglie il prodotto migliore e viene anche indirizzato con una fase di consulenza guidata dal nostro business banker collegato in video con il cliente".

"La seconda - prosegue Pividori - è x core, il nostro algoritmo di valutazione creditizia al proprietario che ci consente sia di selezionare le controparti migliori così come di essere veloci nell'erogazione, misuriamo ossessivamente i giorni medi di erogazione, che riteniamo debba essere sempre di più un nostro elemento distintivo".

Industrializzare l'accesso al credito delle piccole e medie imprese - conclude Pividori - "significare rendere la vita più facile ai nostri clienti attuali e potenziali: non farli andare più volte per compilare o a firmare documenti cartacei, interagire in modo snello, rispondere in modo veloce ed essere molto ordinati riuscendo a scalare in termini di dimensioni in modo sempre più efficiente"

Online



06 marzo 2024

Borsaitaliana.it

https://www.borsaitaliana.it/borsa/notizie/teleborsa/economia/banca-aidexa-pividori-obiettivo-semplificare-vita-pmi-velocita-e-trasparenza-al-centro-99_2024-03-06_TLB.html

Banca AideXa, Pividori: obiettivo semplificare vita PMI, velocità e trasparenza al centro

Come fintech, la tecnologia è una parte fondamentale della nostra identità, sottolinea l'Ad

(Teleborsa) - "Il 2023 è stato l'anno della validazione del modello di banca AideXa (fintech e banca orientata alle piccole e micro imprese) che, di fatto, ha aperto l'industrializzazione del credito per le micro imprese in Italia". Così Marzio Pividori, nominato Amministratore Delegato di Banca AideXa lo scorso dicembre.

"Abbiamo un ticket medio di 190 mila euro, il nostro cliente medio è tra il milione e due milioni di fatturato, noi pensiamo di poter andare ad occupare lo spazio non ancora colto nell'offerta alle micro imprese italiane attraverso un modello basato sia sull' offerta digitale che sulla partnership con operatori sul territorio", ha detto in un incontro con la stampa insieme a Roberto Nicastro, Presidente e CoFounder, di Banca AideXa.

Come fintech, la tecnologia è una parte fondamentale dell'identità di Banca AideXa sottolinea Pividori spiegando che sono sostanzialmente "due le tecnologie più qualificanti nella nostra offerta nel modello di industrializzazione di accesso al credito delle micro imprese. Uno è quello che chiamiamo *home boarding digitale*, ossia la capacità di instaurare nuove relazioni con i clienti, con microimprese sul territorio, totalmente da remoto, intermediati o non da un terzo: il cliente dialoga, scambia documenti, sceglie il prodotto migliore e viene anche indirizzato con una fase di consulenza guidata dal nostro business banker collegato in video con il cliente".

"La seconda - prosegue Pividori - è x core, il nostro algoritmo di valutazione creditizia al proprietario che ci consente sia di selezionare le controparti migliori così come di essere veloci nell'erogazione, misuriamo ossessivamente i giorni medi di erogazione, che riteniamo debba essere sempre di più un nostro elemento distintivo".

Industrializzare l'accesso al credito delle piccole e medie imprese - conclude Pividori - "significare rendere la vita più facile ai nostri clienti attuali e potenziali: non farli andare più volte per compilare o a firmare documenti cartacei, interagire in modo snello, rispondere in modo veloce ed essere molto ordinati riuscendo a scalare in termini di dimensioni in modo sempre più efficiente"

Online



06 marzo 2024

Borsaitaliana.it

<https://www.borsaitaliana.it/borsa/notizie/radiocor/finanza/dettaglio/banca-aidexa-pividori-in-2024-ricavi-triplicati-a-30mln-700mln-crediti->

BANCA AIDEXA: PIVIDORI, IN 2024 RICAVI TRIPLICATI A 30MLN, 700MLN CREDITI

Nicastro: coniughiamo principi credito sano e tecnologia (Il Sole 24 Ore Radiocor Plus) - Milano, 06 mar - 'Nel 2024 l'obiettivo e' accelerare, superare i 700 milioni di stock crediti e raggiungere i 30 milioni di ricavi'. Cosi' Marzio Pividori, nuovo a.d. di Banca AideXa, illustra gli obiettivi della fintech bank dedicata alle micro imprese. Rispetto ai dati 2023 (ricavi a 12 milioni e stock crediti di 400 milioni) si tratta quindi di 'quasi triplicare i ricavi'. 'E meta' del lavoro lo abbiamo gia' in pancia', assicura Pividori. Il 2024 sara' il terzo esercizio pieno con licenza bancaria per AideXa, che lo scorso anno ha ottenuto la validazione dei propri modelli. 'Oggi ci sentiamo molto forti e robusti - spiega il presidente e fondatore Roberto Nicastro -. Siamo i primi che aprono il settore del credito industrializzato alle micro imprese, ci rivolgiamo ad aziende con in media 1 milione di fatturato con una taglia media dei prestiti da 200mila euro'. 'E' un mercato che riteniamo molto ampio e poco servito dalle banche tradizionali - chiosa Pividori in un incontro con la stampa -. Il calo della presenza fisica delle banche nei comuni italiani e il "de-focus" sulle aziende molto piccole ci aprono un mercato che prima non c'era'. 'Coniughiamo dei principi che sono li' da tanto tempo, con cui si fa credito sano e solido alle imprese, con la tecnologia', nota Nicastro. AideXa punta 'sempre di piu' a usare l'intelligenza artificiale in tutto il business model', conclude Pividori. Banca AideXa e' controllata al 100% da AideXa Holding, il cui capitale e' a sua volta diviso tra Generali (18%), Banca Ifis (11%), Isa - Istituto atesino di sviluppo (11%), Banca Sella (10%), altri investitori istituzionali con il 30% complessivo e 10 co-fondatori con il 20%.

Online

IL GIORNALE D'ITALIA

Il Quotidiano Indipendente

06 marzo 2024

[Ilgiornaleditalia.it](https://www.ilgiornaleditalia.it)

<https://www.ilgiornaleditalia.it/video/mondo-imprese/586362/pividori-aidexa-ad-deutsche-bank-industrializzazione-processi.html>

Pividori (AideXa): "Da gennaio Ad della Banca dopo 13 anni in Deutsche Bank; focus su industrializzazione dei processi e automazione delle attività"

Il Giornale d' Italia ha intervistato Marzio Pividori, Amministratore Delegato di Banca AideXa: "Vogliamo crescere in modo ordinato: ricerchiamo altri venti AideXers"

Marzio Pividori, Amministratore Delegato di Banca AideXa, in occasione della presentazione della sua figura alla stampa, ha dichiarato a *Il Giornale d' Italia*:

"Io sono stato nominato dal 10 gennaio amministratore delegato di banca AideXa; sono molto contento perché ho trovato un ambiente giovane, frizzante e ricco di energia. Ritengo che ci sia uno spazio, quello dell'industrializzazione del credito alle piccole e medie imprese italiane, che sia da cogliere perché c'è una domanda superiore all'offerta. Questo è figlio del famoso credit crunch: una piaga per le microimprese, e noi, con i nostri modelli industrializzati e con l'automazione che abbiamo in mente di fare nei prossimi mesi e anni, riteniamo di poter svolgere un ruolo utile per il Paese e prendere una quota di mercato importante."

Ci può raccontare della sua esperienza pregressa presso Deutsche Bank, dove avete raggiunto il 7% di quota di mercato in breve tempo?

"Gli ultimi 13 anni li ho passati in Deutsche Bank, dove sono stato responsabile degli sportelli in Italia e, negli ultimi otto anni, responsabile della divisione che si concentra sul credito al consumo, dove Deutsche Bank ha una presenza molto forte che negli ultimi mesi ha raggiunto una quota del 7%."

Vedo molte similitudini fra l'industrializzazione dell'offerta che c'è stata nel credito al consumo nel settore in Italia e quello che può succedere nello small business italiano come offerta di prodotti di credito alle microimprese."

Per fare un esempio: tre operatori, pur avendo solo meno del 20% degli sportelli nei gruppi bancari di appartenenza, fanno 40/50% della quota di mercato. Noi riteniamo che, con le dovute proporzioni e differenze, ci sia uno spazio per operatori specialistici per prendere quote importanti anche nell'offerta di credito alle piccole e medie imprese, soprattutto dove l'accesso alle informazioni, (leggi post PSD2) e la capacità di elaborare dati (leggi intelligenza artificiale, machine learning) sono entrati in gioco."

Come cambia l'operatività di Banca AideXa? Come verrà raggiunto anche qua questo 7% di quota di mercato?

"Il 7% è sicuramente una cifra molto alta; noi siamo focalizzati nel crescere in modo ordinato: siamo ad oggi in 82 e ricerchiamo altri venti AideXers. Noi dobbiamo industrializzare l'approccio al credito delle microimprese, essere ossessivi nel servizio che forniamo, alle nostre offerte digitali e all'efficacia delle nostre risposte. Quindi riteniamo che industrializzazione dei processi e automazione delle attività al servizio dei piccoli imprenditori italiani debba essere il nostro mantra."

Il vostro target si indirizza verso le microimprese; qual è la vostra offerta e come fate lo scoring dei vostri clienti?

"Noi abbiamo una gamma prodotti che si rivolge sia all'esigenza di capitale circolante delle piccole imprese sia alle esigenze di investimento; quindi copriamo sia durate molto brevi fino ad importi più rilevanti sui cinque anni. Quello che giova dire è che in media il nostro ticket, quindi il credito medio che diamo a un imprenditore, è di 200.000 € e in media un nostro cliente è tra 1/2 milioni di fatturato. Quindi stiamo su quella fascia che riteniamo oggi sia sotto servita e che rappresenta comunque un pezzo molto importante, possiamo dire un terzo del PIL del Paese."



Online



06 marzo 2024

Risparmio.tiscali.it

<https://risparmio.tiscali.it/economia/articoli/banca-aidexa-pividori-obiettivo-semplificare-vita-pmi-velocita-trasparenza-centro/>

Banca AideXa, Pividori: obiettivo semplificare vita PMI, velocità e trasparenza al centro

(Teleborsa) - "Il 2023 è stato l'anno della validazione del modello di banca AideXa (fintech e banca orientata alle piccole e micro imprese) che, di fatto, ha aperto l'industrializzazione del credito per le micro imprese in Italia". Così Marzio Pividori, nominato Amministratore Delegato di Banca AideXa lo scorso dicembre. "Abbiamo un ticket medio di 190 mila euro, il nostro cliente medio è tra il milione e due milioni di fatturato, noi pensiamo di poter andare ad occupare lo spazio non ancora colto nell'offerta alle micro imprese italiane attraverso un modello basato sia sull' offerta digitale che sulla partnership con operatori sul territorio", ha detto in un incontro con la stampa insieme a Roberto Nicastro, Presidente e CoFounder, di Banca AideXa.

Come fintech, la tecnologia è una parte fondamentale dell'identità di Banca AideXa sottolinea Pividori spiegando che sono sostanzialmente "due le tecnologie più qualificanti nella nostra offerta nel modello di industrializzazione di accesso al credito delle micro imprese. Uno è quello che chiamiamo *home boarding digitale*, ossia la capacità di instaurare nuove relazioni con i clienti, con microimprese sul territorio, totalmente da remoto, intermediati o non da un terzo: il cliente dialoga, scambia documenti, sceglie il prodotto migliore e viene anche indirizzato con una fase di consulenza guidata dal nostro business banker collegato in video con il cliente".

"La seconda - prosegue Pividori - è x core, il nostro algoritmo di valutazione creditizia al proprietario che ci consente sia di selezionare le controparti migliori così come di essere veloci nell'erogazione, misuriamo ossessivamente i giorni medi di erogazione, che riteniamo debba essere sempre di più un nostro elemento distintivo".

Industrializzare l'accesso al credito delle piccole e medie imprese - conclude Pividori - "significare rendere la vita più facile ai nostri clienti attuali e potenziali: non farli andare più volte per compilare o a firmare documenti cartacei, interagire in modo snello, rispondere in modo veloce ed essere molto ordinati riuscendo a scalare in termini di dimensioni in modo sempre più efficiente"

Online



06 marzo 2024

Notizie.today

<https://www.notizie.today/post/x-risparmio-libero-interesse-del-4-senza-alcun-vincolo-1269359.html>

X Risparmio Libero: interesse del 4% senza alcun vincolo

Articolo non disponibile integralmente sul sito.

CORRIERE DELLA SERA

Banche

AideXa vuole triplicare i ricavi grazie a 700 milioni di stock crediti

Banca AideXa, la prima fintech bank dedicata alle micro imprese, punta quest'anno a triplicare i ricavi. «Metà del lavoro l'abbiamo già in pancia», spiega il neo ad Marzio Pividori nel sottolineare che l'obiettivo «è di accelerare e superare 700 milioni di stock di crediti alle imprese e raggiungere i 30 milioni di euro di ricavi (dai 12 milioni di euro nel 2023), al terzo anno di esercizio pieno di AideXa con la licenza bancaria sono testimonianza di come questo modello sia scalabile».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Aidexa vede l'utile nel 2024, ricavi triplicati e crediti a 700 milioni

Banche

A tre anni e mezzo dalla licenza bancaria, il gruppo vede il punto di break even

Luca Davi

A tre anni e mezzo di distanza dall'assegnazione della licenza bancaria, Banca Aidexa vede l'utile a portata di mano. La fine del 2024, spiega Andrea Nicastro, presidente e fondatore della fintech bank dedicata alle micro imprese, porterà con sé «il raggiungimento del punto di break even», assieme a un importante sviluppo dei volumi e dei ricavi. Un risultato non scontato per una startup bancaria, soprattutto se si considera lo scenario a dir poco sfidante dell'ultimo triennio, in cui sono spuntati in successione una pandemia e due guerre. Ma «questo dimostra la validità del nostro modello con cui puntiamo ad offrire credito sano alle Pmi in maniera rapida, sfruttando al meglio le opportunità offerte dalla tecnologia», spiega Nicastro al Sole 24Ore.

Aidexa ha vissuto una crescita impetuosa negli ultimi anni, complice anche un progressivo alleggerimento delle banche commerciali dal segmento delle piccole e micro imprese. Partiti da zero, gli erogati sono andati via via crescendo e «nel 2024 l'obiettivo è accelerare, superare i 700 milioni di stock crediti e raggiungere i 30 milioni di ricavi, e metà del lavoro lo abbiamo già in banca», annuncia Marzio Pividori, nuovo amministratore dele-

gato della banca. Il manager proveniente da Deutsche Bank - dove è stato responsabile degli sportelli e della divisione dedicata al credito al consumo - avrà il compito di dare un importante impulso alla crescita della banca, focalizzandosi sul segmento dello small business.

Lo spazio, d'altra parte, esiste. Soprattutto per operatori specializzati che possono occupare quote lasciate libere dalle banche tradizionali. Aidexa punta a garantire l'erogazione del credito in tempi rapidi «sfruttando le potenzialità dei data analytics e delle tecnologie di intelligenza artifi-



MARZIO PIVIDORI
Nuovo amministratore delegato della banca

ziale, con cui siamo in grado di valutare in pochi secondi e in modo accurato il profilo creditizio di un'impresa». Per valutare se un'impresa o un libero professionista è meritevole di credito, Aidexa analizza tra le altre cose i movimenti degli estratti conto degli ultimi 12 mesi ed emette il proprio scoring. Il focus è rivolto ad aziende con in media 1 milione di fatturato mentre i prestiti vanno da un minimo di 5 mila euro, con un taglio medio di 200 mila euro. Il gruppo, che sta stringendo partnership con altre realtà bancarie per offrire il proprio servizio in "white label", ha completato con successo fino ad oggi la raccolta di 80 milioni di euro di capitale da parte di investitori.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Banca Aidexa, prestiti flash alle micro imprese con l'AI

di Luca Carrello

«**Q**uest'anno prevediamo di superare i 700 milioni di prestiti erogati e di portare i ricavi a 30 milioni. Una crescita importante visto che abbiamo chiuso il 2023 con 12 milioni di fatturato e 420 milioni di finanziamenti». Il presidente di Banca Aidexa, Roberto Nicastro, descrive il percorso di crescita della fintech nata nella pandemia e che ha ottenuto la licenza bancaria nel 2021. La società si è specializzata nel credito industrializzato alle micro imprese, quelle con un fatturato in media di 1 milione. «In Italia le aziende con meno di 10 milioni di ricavi sono 4 milioni e rappresentano un quarto del pil», spiega Nicastro. «È un settore poco presidiato dalle altre banche», aggiunge il nuovo ceo Marzio Pividori, prima responsabile del credito al consumo in Deutsche Bank Italia. «Quest'anno pensiamo che la domanda di prestiti aumenterà perché il taglio dei tassi li renderà meno costosi per i clienti. Così la crescita dei volumi sopperirà ai minori introiti legati al margine d'interesse».



Marzio Pividori
Banca Aidexa

I finanziamenti alle micro imprese di Banca Aidexa hanno un valore medio di circa 200 mila euro. La fintech li eroga anche in un giorno, tempistica che sale a un mese in caso di prestiti garantiti, comunque meno dei due mesi e mezzo in media dei competitor. «La velocità è merito dell'uso dell'AI», rivela Walter Rizzi, vice direttore generale della fintech che ha come soci Generali, Banca Ifis, Istituto Altesino di Sviluppo e Banca Sella. «La nuova tecnologia ci permette di analizzare i movimenti del conto corrente e di ricostruire con velocità la capacità di ripagare il prestito. Poi analizziamo i bilanci e la storia creditizia del richiedente, e l'approvazione finale è riservata ai manager interni». Aidexa ha una quota di mercato del 2% nei prestiti garantiti, che rappresentano circa il 70% delle somme erogate. Per distribuire i suoi prodotti ha stretto delle partnership con diversi attori, come Banca Popolare di Ragusa. In realtà Aidexa si rivolge anche ai clienti retail, a cui offre un conto deposito che rende il 4% e un conto corrente a zero spese remunerato il 2%. (riproduzione riservata)

Banca AideXa nel 2024 punta a 30 mln di ricavi



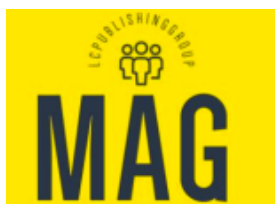
Marzio Pivadori, amministratore delegato di Banca AideXa

Banca AideXa punta quest'anno a raggiungere 30 milioni di ricavi e a superare 700 milioni di euro di stock di crediti. «A gennaio le erogazioni sono aumentate del 40% rispetto allo stesso mese dell'anno scorso, mentre il mercato ha fatto -38%», ha spiegato il nuovo a.d. Marzio Pivadori. «Al terzo esercizio pieno di AideXa dall'ottenimento della licenza bancaria, questi numeri sono la testimonianza che questo modello sia perfettamente scalabile».

Nel 2023 l'istituto aveva registrato 12 milioni di ricavi e 400 milioni di crediti. «Ora parte la fase di scale up», ha annunciato il presidente e co-fondatore Roberto Nicastro. «Possiamo fare con le microimprese ciò che 20 anni fa qualcuno ha fatto con il credito al consumo. In Italia ci sono 4 milioni di imprese sotto i 10 milioni di fatturato e fanno un quarto del pil nazionale: è un mondo di piccoli, molto più sano di dieci anni fa, che il sistema tradizionale bancario fatica ad approcciare. Arriveranno altri operatori concorrenti, ma in questo momento siamo gli unici».

In gennaio il finanziamento medio ammontava a 190 mila euro, in linea con i 200 mila euro medi dello scorso anno e lontano dagli 1-2 milioni delle challenger bank. Il team della banca è composto da 82 addetti. «Entro la fine dell'anno puntiamo a superare i 100 confermando almeno la stessa proporzione», ha precisato Pivadori.

— © Riproduzione riservata —



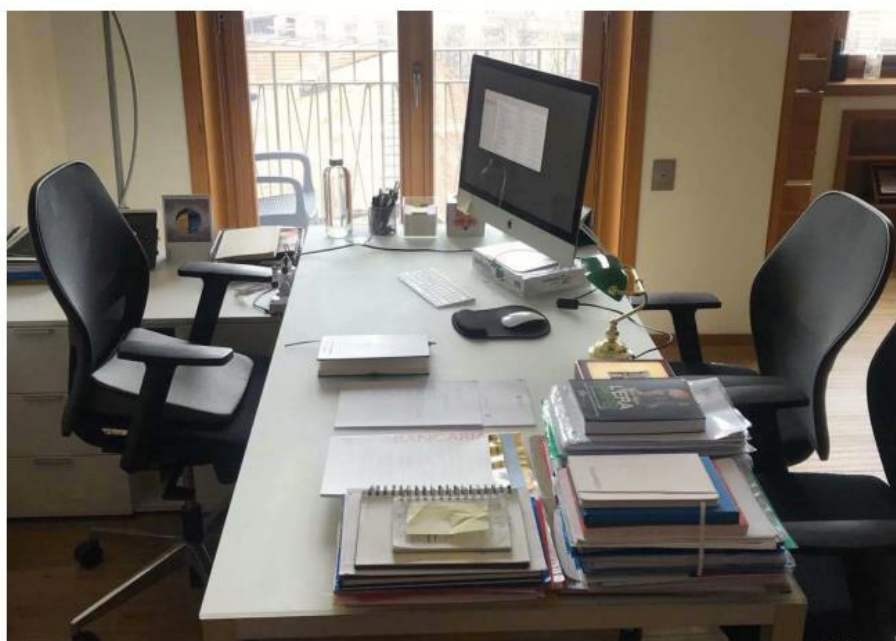
Scrivanie

di Letizia Ceriani

Si fanno largo nuove modalità di lavoro, si compenetrano spazi collettivi e individuali, scrivanie e postazioni, e si sconvolge la gerarchia degli elementi attorno cui si srotolano studi professionali e uffici. Nuovi concetti stanno gradualmente scalzando l'immagine classica con cui siamo soliti ritrarre i professionisti all'opera. Ma anche queste nuove forme seguono i principi di ordine, flessibilità, multifunzionalità, integrazione di pubblico e privato, esistenza fuori e dentro l'ufficio, seguendo fedelmente chi le abita.

Quelle che seguono sono le fotografie delle scrivanie su cui lavorano 11 professionisti, protagonisti dei mondi della finanza e dell'avvocatura e, a corredo, quello che ci hanno raccontato sul loro modo di intendere lo spazio.

L'ESSENZIALE



Roberto Nicastro, Presidente di Banca Aidexa

«Un computer, una bottiglia d'acqua, un bicchiere e una tazza di caffè. Mi piace avere a portata di mano l'essenziale per lavorare. La mia scrivania non la definirei ordinatissima: di fronte a me pile di documenti cartacei, tutti archiviati e accessibili. Sulla scrivania c'è tanto della mia vita: i miei interessi lavorativi, un calendario preparato da mia figlia con qualche foto di famiglia, un accendisigari e i cavetti per caricare le varie diavolerie elettroniche. Alle mie spalle, un acquerello di montagna (l'Orties) e la finestra che dà verso il Castello Sforzesco».

Online



07 marzo 2024

Dealflower.it

<https://dealflower.it/aidexa-credito-micro-imprese-fintech/>

Banca Aidexa, con il 2024 il credito flash alle microimprese passa alla fase due

Quattro milioni di imprese italiane sotto i 10 milioni di ricavi annui. Producono un quarto del Pil ma il loro profilo è sempre più lontano dall'essere il centro del credito erogato da parte delle banche tradizionali. Un lento ma progressivo *defocus* che si traduce in 250mila imprese senza sportello bancario e 20mila che lo hanno perso negli ultimi 12 mesi.

Questo è il target di Aidexa. Un 2023 che si è contraddistinto per la validazione del proprio modello, *fintech bank* orientata al settore del credito industrializzato alle microimprese con fatturato fino a 1 massimo 2 milioni di euro. Un settore creato sostanzialmente da zero. Tre anni fa ancora non esisteva e oggi il credito viene erogato in tempistiche difficilmente replicabili altrove e senza la necessità di firmare alcun documento cartaceo. Come spiega Walter Rizzi, vicedirettore generale: "Se siamo indipendenti eroghiamo in un giorno. Dove c'è una garanzia cerchiamo di stare sotto il mese".

Quattordicimila clienti in tutto, tra artigiani e Pmi. Taglio medio di prestito erogato: 190mila euro negli ultimi due mesi. Duecentomila è invece la media per quanto riguarda il 2023, con prestiti minimi di cinquemila euro. Il 2024 apre invece la fase due. Gli obiettivi? 700 milioni di stock crediti e 30 milioni di ricavi, senza mai perdere di vista il focus principale, ovvero fare credito alle imprese in modo sano: "Ci sentiamo forti e robusti, il nostro è un modello molto nitido, che portato a scala può essere molto profittevole e fare del bene al Paese" spiega il presidente e co-founder di Banca Aidexa Roberto Nicastro.

Banca Aidexa, gli investitori e tre anni di numeri in crescita

Tra gli investitori di Aidexa ci sono Generali, con una quota del 14%, Banca Ifis e Isa con l'11% e Banca Sella con il 10%. Più di trenta investitori istituzionali, angel investors e family office con un altro 30% e dieci co-fondatori che detengono un 20%.

Altri numeri: in tre anni 670 milioni di euro di finanziamenti erogati, la cui crescita solo nel 2023 è pari a +130% per quanto riguarda le imprese e 430 milioni di euro di depositi raccolti. Prima fintech in Europa dedicata alle imprese a ottenere la licenza bancaria dalla Bce nel 2021, un anno dopo la sua nascita, durante la pandemia, risultato di un caffè tra Nicastro e l'allora Ceo Federico Sforza.

In presenza del nuovo amministratore delegato, Marzio Pividori, ex Deutsche Bank, Banca Aidexa ha fissato durante un incontro con la stampa i prossimi traguardi, guardando ai numeri dell'anno appena trascorso, i 12 milioni di giro d'affari sono poco più di un terzo dell'obiettivo dei 30 milioni indicati per la fase due.

Il mercato di riferimento di Aidexa è considerato ancora poco servito dalle banche tradizionali visto anche il credito che non si è fermato per le grandi aziende al contrario delle microimprese (-7%). Spiega infatti Pividori: "Stiamo andando in direzione opposta al credit crunch con dati di gennaio 2024 su gennaio 2023 che evidenziano un crescita del 40% in termini di erogazioni rispetto ad un mercato che ha fatto -38%".

Tecnologia e velocità di erogazione del credito

L'utilizzo della tecnologia in questo senso diventa sempre di più uno degli elementi costitutivi principali dell'offerta della fintech. Senza di essa infatti velocità ed efficienza non andrebbero a braccetto. "Con gli algoritmi -spiega il vice direttore generale Walter Rizzi- si costruisce in pochi minuti una fotografia delle aziende e della loro capacità di ripagare un prestito, anche grazie alla direttiva Psd2", *normativa sui pagamenti nell'Unione Europea* che mette al centro la trasparenza delle condizioni per i servizi di pagamento

e che consente la visibilità a terzi dei conti correnti. Tecnologia sia sviluppata internamente (80 dipendenti nella sede di Milano) sia ottenuta grazie a una serie di partnership, tra le quali si segnalano quella con Microsoft, Poste Italiane e Actico.

La certezza di fare più credito nel 2024 da parte di Banca Aidexa deriva dall'ulteriore sviluppo in corso dell'intelligenza artificiale ma anche dalla capacità dei piccoli imprenditori di adattarsi a un'offerta sempre più digital. La fintech si affida all'home boarding digitale, la capacità di instaurare nuove relazioni con i clienti, con microimprese sul territorio, totalmente da remoto, intermediati o non da un terzo: il cliente dialoga, scambia documenti, sceglie il prodotto migliore e viene anche indirizzato con una fase di consulenza guidata dal nostro business banker collegato in video con il cliente.

"Dopo il Covid -conclude Pividori- sono stati fatti passi da gigante, con la crescita dell'e-commerce e l'offerta degli spazi cloud tra Amazon, Google o Microsoft. Ci sono report che mettono l'Italia alla pari con i rincipai paesi d'Europa a livello di digitalizzazione delle imprese".

BUSINESS PEOPLE

Vola il business di Aidexa: la fintech bank pronta allo scale up

Dopo aver raddoppiato i volumi e quasi decuplicato i ricavi netti mensili, la società co-fondata da Roberto Nicastro guarda alla fase due. Il ceo Marzio Pividori: "Obiettivo per il 2024 700 milioni di euro di stock crediti e raggiungere i 30 milioni di ricavi"

Superare i 700 milioni di euro di stock crediti e raggiungere i 30 milioni di ricavi. È l'obiettivo di Banca Aidexa, fintech bank italiana dedicata esclusivamente alle piccole e medie imprese che, a tre anni dall'ottenimento della licenza bancaria, è pronta a un salto dimensionale. "Il 2023 è stato un anno molto importante per noi, perché ha validato il nostro modello", ha affermato il presidente e co-fondatore Roberto Nicastro in occasione di un incontro con la stampa. "Lo scorso anno abbiamo più che raddoppiato i volumi rispetto all'inizio (Aidexa è nata nel 2020, durante la pandemia, ndr), mentre i ricavi netti mensili, al netto del costo del rischio, sono quasi decuplicati".

Ora per la banca inizia una fase di scale up, per la quale è stato chiamato un nuovo Chief Executive Officer, Marzio Pividori, in arrivo da un'esperienza di 13 anni in Deutsche Bank dove è stato Managing Director e capo della Consumer House (tra le principali realtà in Italia nel credito al consumo) e responsabile per l'Italia della divisione Retail & Small business. Rispetto ai dati del 2023, quando il gruppo ha registrato ricavi per 12 milioni di euro e stock crediti per circa 400 milioni, raggiungere i 30 milioni nel 2024 equivarrebbe a "triplicare i ricavi", ha spiegato Pividori, "ma metà del lavoro lo abbiamo già in pancia. Vantare ricavi di questa portata, al terzo esercizio pieno di Aidexa con una licenza bancaria, sono la testimonianza di come questo modello sia assolutamente scalabile e assolutamente profittevole".

Il modello di business di Aidexa

Banca Aidexa è una società con socio unico, Aidexa Holding Spa, il cui capitale è in mano a Generali (18% delle quote), Banca Ifis (11%), Isa – Istituto atesino di sviluppo (11%), Banca Sella (10%), altri investitori istituzionali con il 30% complessivo e 10 co-fondatori con il 20%. Come evidenziato da Nicastro, Aidexa è una banca focalizzata esclusivamente sul settore del credito industrializzato alle micro-imprese. Di fatto, la fintech bank italiana vuole essere un punto di riferimento per il finanziamento di società con fatturato fino a 10 milioni di euro, diventando quello che realtà come Compass e Findomestic svolgono da anni per le famiglie. "Ci rivolgiamo ad aziende con in media 1 milione di fatturato, erogando in media prestiti da 200 mila euro", aggiunge Nicastro, smarcandosi da altre banche che promettono finanziamenti alle pmi, ma poi trattano solo prestiti da 1,5-2 milioni di euro.

La crescita importante di questi anni ha confermato quanto sottolineato dal nuovo Ceo Pividori: Aidexa si inserisce in un contesto dove la domanda da parte delle micro-imprese resta spesso inevasa con istituti di credito sempre meno presenti capillarmente sul territorio, più focalizzati su imprese di dimensioni più grandi. L'approccio digitale permette, invece, ad Aidexa di essere presente sul territorio. Partendo dall'analisi dei movimenti degli estratti conto degli ultimi 12 mesi del richiedente, attraverso un *onboarding 100%* digitale e le potenzialità dei *data analytics*, l'istituto è in grado di valutare in pochi secondi e in modo accurato il profilo creditizio di un'azienda, permettendo all'imprenditore di avere in pochi minuti riscontro sulla richiesta di finanziamento. "Coniughiamo i principi consolidati di credito alle imprese con la tecnologia", aggiunge Nicastro, facendo riferimento anche alla normativa Psd2, che ha aperto un nuovo mercato. E rispondendo a una domanda sulla familiarità delle pmi italiane a questo tipo di offerta, il presidente di Aidexa non ha dubbi: "Dopo il Covid, ma anche l'introduzione della fatturazione elettronica, il settore è molto più digitale di quanto non fosse solo alcuni anni fa: la nostra proposizione non incontra grandi difficoltà dal punto di vista del cliente".

Online

07 marzo 2024

Aziendabanca.it

<https://www.aziendabanca.it/notizie/banche/aidexa-obiettivi-2024>

AZIENDABANCA

AideXa: il punto sui primi anni da Banca

La licenza bancaria è arrivata a metà del 2021 e alla fine del 2023 Banca AideXa ha più che raddoppiato i volumi di finanziamenti erogati alle imprese: oltre 670 milioni di euro a più di 14mila clienti e 12 milioni di ricavi.

Delle imprese servite, circa 4mila sono micro e piccole imprese: segmento core per la Banca, che impiega i dati open banking, data analytics e intelligenza artificiale per erogare rapidamente credito alle imprese grazie a una valutazione accurata del profilo creditizio.

Un approccio completamente digitale, ma comunque arricchito dalla assistenza, in remoto, dei Business Banker.

2024: scatta la fase due per Banca AideXa

«I dati del 2023 confermano il modello su cui si fonda AideXa: ovvero offrire credito industrializzato alle micro imprese, in linea con le società di credito al consumo arrivate vent'anni fa, come Compass e Agos, ma senza filiali – afferma Roberto Nicastro, Presidente di Banca AideXa. Ma ora scatta la fase due, quella di scale-up».

L'ingresso del nuovo Amministratore Delegato

E per centrare l'obiettivo, Banca AideXa ha chiamato a bordo da inizio anno Marzio Pividori, ex Deutsche Bank e con ampia esperienza anche nel credito al consumo, in qualità di CEO.

«Le micro imprese in Italia sono poco servite dalle banche tradizionali, che non hanno processi snelli e si basano su un modello di presidio territoriale che si scontra con la desertificazione delle filiali alla quale stiamo assistendo – afferma Marzio Pividori, CEO di Banca AideXa. Noi puntiamo su dialogo da remoto, sull'onboarding digitale e su una rete di partner terzi, come Poste Italiane ad esempio ma anche altre banche come BAPR, che utilizzano la nostra soluzione in white label».

Obiettivi al 2024

Per il nuovo anno in corso, AideXa a superare i 700 milioni di stock di crediti, raggiungere 30 milioni di euro di ricavi e contare su 72 risorse all'interno del reparto IT.

Online



07 marzo 2024

Reteingegneri.it

<https://www.reteingegneri.it/notizie/eventi/partnership-fra-reteingegneri-e-go-beyond-security4business-trusted-digital-identity-2024/print.html>

Partnership fra ReteIngegneri e Go Beyond - Security4business - Trusted & Digital Identity 2024

Il RUOLO del CIO, come DRIVER dell'INNOVAZIONE SOSTENIBILE del BUSINESS, gli SVILUPPI delle TECNOLOGIE di CYBERSECURITY e i NUOVI PROGETTI di SICUREZZA IDENTITARIA

IKN Italy dedica un'intera giornata al mondo IT attraverso 3 eventi co-located - GO BEYOND, SECURITY4BUSINESS e TRUSTED & DIGITAL IDENTITY- con testimonianze di Top Manager e Istituzioni

IKN Italy presenta tre eventi dedicati agli sviluppi dei temi più attuali di Information Technology, che si svolgeranno co-located a Milano il prossimo 12 marzo: Go Beyond, Secusity4Business e Trusted & Digital Identity. Questa formula offre la possibilità ai partecipanti di triplicare il proprio networking: i tre eventi condivideranno, infatti, l'area espositiva, dando così l'opportunità a tutti i presenti di incontrare e confrontarsi con Chief Information Security Officer, Chief Information Officer e Chief Innovation Officer.

Go Beyond

Oltre 40 aziende a confronto nella quarta edizione di Go Beyond, hub di incontro dei Manager IT cross-industry che si confronteranno su come consolidare la leadership del CIO e integrare il Green IT per ottimizzare i processi.

La leadership dei CIO è davvero consolidata? Questo il focus della survey realizzata tra fine '23 e gennaio '24 rivolta ai CIO su innovazione digitale e tecnologia, investimenti e costi operativi, organizzazione e nuovi modelli operativi, ESG e Green IT: i risultati saranno presentati con formula *Invitation Only* da KPMG, con i commenti di De' Longhi, Banca MPS, Etra e Santagostino. Il ruolo del CIO sta attualmente vivendo forti cambiamenti in virtù dell'evoluzione del rapporto con il Business e con l'Innovation, delle modalità con cui oggi può governare efficacemente la gestione dei costi e misurare il ROI degli investimenti tecnologici, dell'ecodesign delle soluzioni IT disponibili, che probabilmente rappresentano il punto di partenza per ridurre l'impatto dei processi sull'ambiente.

Gruppo Hera, Camst, Grandi Navi Veloci, per citarne alcune, racconteranno la loro esperienza su come garantire una governance efficace sulle nuove tecnologie e sui nuovi investimenti, tra open source come acceleratore del digitale, nuovi obiettivi al fianco di business continuity e resilienza aziendale, e richieste del team IT, come scalabilità, controllo costi e agilità. Multi-cloud, hybrid-cloud e declouding, come scegliere tra le diverse soluzioni: l'esperienza di RCS, Nital, A2A, Karol – Strutture Sanitarie e Net Insurance.

L'importanza della modernizzazione di infrastrutture e applicazioni per renderle sempre più performanti, fruibili e sicure: diversi settori a confronto con Giochi Preziosi, Gruppo Bancario Cooperativo Iccrea, CREA Ricerca e Istituto Superiore di Sanità.

Si tratterà, inoltre, di come le tecnologie digitali possono supportare il processo di sostenibilità dell'IT: Sky, P&G, Bianchi Bicycles, Gritti Energia, Crédit Agricole Vita porteranno il loro contributo su come misurare l'impatto dell'IT sull'ambiente, il campo di applicazione del Green IT, lo sviluppo dell'eco-design delle soluzioni IT, come coniugare una maggiore efficienza operativa con la sostenibilità IT tra architettura, infrastrutture e innovazione guidate dal business. Tra i temi più attuali, l'individuazione dei dati per la misurazione del successo digitale: misurare l'impatto IT sulla sostenibilità, identificare i KPI di transizione, la difficoltà di trovare un linguaggio comune.

Infine, IKN Italy, in occasione dell'evento, premierà il CIO che si è distinto per essere stato in grado di integrare la tecnologia sostenibile nel processo di business, aver saputo inserire nuove figure e risorse con competenze tech&data nel team, aver guidato l'innovazione aziendale con uno stile di leadership efficace.

Per aggiornamenti sull'evento: <https://ikn.it/go-beyond/>

Security4Business

Si prevede che nel 2025, il 45% delle organizzazioni di tutto il mondo subirà attacchi alle proprie Supply Chain ICT, con un incremento triplo rispetto al 2021: si tratta di una conseguenza della struttura e del grado di complessità sempre maggiore della catena di approvvigionamento moderna (*Fonte: Clusit*).

Security4Business racconta gli sviluppi delle tecnologie di Cybersecurity, tra nuovo regolamento e misure che le società stanno adottando.

La sicurezza informatica non è mai stata così critica e costosa: questo il messaggio che emerge dalle nuove norme NIS che, oltre a raddoppiare le sanzioni pecuniarie, prevedono un allargamento del perimetro di conformità con importi che possono arrivare fino a 10 milioni di euro e il 2% del fatturato. L'intervento di Angelo Tofano, Già Sottosegretario di Stato Ministero della Difesa, spiegherà nel dettaglio i principi e i requisiti fondamentali per scongiurare il crollo del business.

L'evento fornirà anche una panoramica sulla situazione internazionale e sul tema dello Skill Shortage Alarm in Europa grazie alla partecipazione di Richard Knowlton, Direttore degli studi della Cyber Academy di Cambridge.

Il punto di vista del mondo Insurance, con gli interventi di UnipolSai Assicurazioni, CNP Vita e Poste Vita che presenteranno la propria esperienza su come stilare contratti e polizze cyber su misura per tutelare le centrali di produzione. La selezione del fornitore è un'operazione delicata e strategica, ci sono procedure di sicurezza da tenere in considerazione, criteri per l'adozione di adeguati requisiti contrattuali: settori diversi e istituzioni a confronto grazie alla partecipazione di BFF Banking Group, Comune di Ferrara, Bank Zurich Rothschild & Co, Engie, Sophos. L'head of Cybersecurity di Amplifon presenterà gli scenari emergenti dei Large Language Models e dei diversi rischi associati.

Il CISO occupa un ruolo strategico per prevenire Cyber attack ed evitare relativi danni irreparabili al business aziendale: l'evento presenta le modalità per sensibilizzare il Board nel coinvolgimento e nella valutazione dei progetti suggeriti per garantire solidità informatica alle aziende. Prada Group, grazie al confronto tra CISO e CTO, presenterà il suo case study relativo all'importanza di una collaborazione efficace tra Strategie e Operations in ambito Cybersecurity.

ChatGPT può essere un alleato nella difesa del business per intercettare, analizzare e prevenire le minacce del dark web? Come sfruttare l'AI e come definire una governance chiara per il suo utilizzo, tra i temi trattati da Banca Fideuram, Tecnimont e Musicxmatch.

L'evento propone, inoltre, confronti diretti tra relatori e partecipanti sul tema della Tool Integration, e, in particolare sulle tecnologie EDR & MDR, Threat Intelligence, Strumenti provenienti dal Dark Web e su come strutturare un SOC Center.

Infine, IKN Italy, in occasione dell'appuntamento, premierà il CISO che ha dimostrato di saper integrare nuove tecnologie nel processo di Cyber Defence aziendale; inserire figure nuove e istruire il proprio team sulle insidie che nasconde il mondo della tecnologia attraverso campagne di awareness e di formazione interna; garantire un alto livello di sicurezza aziendale con l'impiego degli strumenti e delle metodologie più innovative.

Per aggiornamenti sull'evento: <https://ikn.it/security4business/>

Trusted & Digital Identity

Commissione Europea, Governo Italiano e tutti i governi degli stati membri stanno definendo direttive e regolamenti – quali l'eIDAS2 e l'European Digital Identity Wallet – per rendere concrete interoperabilità e scalabilità delle identificate e delle attributive. Con l'obiettivo di semplificare il processo di autenticazione per aziende e cittadini, con eIDAS ancora in stallo, ci si domanda quale sarà il funzionamento di EUDI Wallet e se le incertezze cui stiamo assistendo porteranno alla nascita di un IT Wallet. A Trusted & Digital Identity le ultime novità del settore.

L'evento presenterà i prossimi step, le tecnologie e gli strumenti che andranno a supportare l'EUDI Wallet a partire da quali saranno tutti i possibili servizi per i cittadini e le imprese, grazie alla partecipazione di Paolo De Rosa, Digital Identity and Trust Services CTO European Commission.

Protezione dei dati e CX personalizzata: come bilanciarle ed esempi dalle aziende BNL gruppo BNP Paribas, Haier Europe, ASST Melegnano e della Martesana, Mediamarket.

Andrea Spallacci, Product Manager & Member of the eIDAS Cooperation Istituto Poligrafico e Zecca dello Stato, spiegherà qual è il ruolo della CIE nel progetto del Portafoglio Europeo Digitale per l'integrazione e l'omogeneizzazione del dato utente.

Banca Popolare di Sondrio, Poste Italiane, Credem, Banca Widiba e Trustfull racconteranno la loro esperienza in tema di protezione delle informazioni sensibili degli utenti da tentativi di replicazione o accesso non autorizzato: un confronto sui migliori approcci per mitigare i rischi di frode identitaria e potenziare la fiducia degli utenti. Multifactor e biometric authentication rappresentano modalità che snelliscono e accelerano il processo di autenticazione dell'utente: come potenziarne la sicurezza? Quali le precauzioni adottate per proteggere i dati biometrici degli accessi non autorizzati? Giochi Preziosi, Gruppo Sapio e Maddalena a confronto. Tra i numerosi case study, Agos tratterà di Treath Intelligence & AI per salvaguardare l'integrità dell'identità digitale: l'azienda, a partire dal 2018, ha infatti sviluppato sistemi di Machine Learning basati su un algoritmo che permette di calcolare qual è la probabilità per i clienti di ricevere frodi.

Banca Aidexa porterà la sua esperienza sull'apertura dei prodotti bancari con Spid e CIE con complementarità per velocità e semplicità: con l'autenticazione attraverso Spid è infatti possibile velocizzare il processo di apertura del prodotto in 10/15 minuti sui 30 minuti impiegati prima. I benefici? Risparmio sui costi e opportunità di liberare risorse da attività a basso valore aggiunto.

Infine, IKN Italy, in occasione dell'evento, premierà il Chied Innovation Officer che ha dimostrato di saper costruire meccanismi di protezione di identità digitali con tecnologie innovative; strutturare la gestione dell'Identity a supporto della trasformazione digitale; guidare l'innovazione aziendale adattandosi alle direttive stabilite dall'EUDI Wallet; preparare le proprie aziende all'introduzione del portafoglio digitale Europeo per la gestione delle identità digitali dei clienti, nel processo di CJ.

Per aggiornamenti sull'evento: <https://ikn.it/trusted-digital-identity/>

Online



08 marzo 2024

Bebeez.it

<https://bebeez.it/fintech/banca-aidexa-il-neo-ad-pividori-nel-2024-puntiamo-a-30-mln-euro-di-ricavi-e-a-piu-di-700-mln-di-stock-di-crediti/>

Banca AideXa, il neo ad Pividori: nel 2024 puntiamo a 30 mln euro di ricavi e a più di 700 mln di stock di crediti

Nel frattempo la banca si è accreditata alla "Nuova Sabatini" e sta rafforzando le partnership con alcuni Confidi

Banca AideXa, la fintech bank, fondata da Roberto Nicastro e Federico Sforza, dopo aver più che raddoppiato i volumi di finanziamenti erogati alle imprese, superando i 670 milioni di euro a fine 2023 dall'avvio dell'attività, e con più di 14 mila clienti, di cui 4 mila pmi (si veda altro articolo di *BeBeez*), ora vara la fase due, quella dello scaleup del modello, che sarà guidata dal nuovo amministratore delegato Marzio Pividori, ex managing director e Head of Consumer House di Deutsche Bank Italia.

Un'operazione che porterà la banca che impiega i dati open banking, data analytics e intelligenza artificiale per erogare rapidamente credito alle imprese, grazie a una valutazione accurata del profilo creditizio, a scalare ulteriormente di dimensione e passare dagli attuali 12 milioni di euro di ricavi annui a quota 30 milioni.

"I dati del 2023 confermano il modello su cui si fonda AideXa. Ovvero offrire credito industrializzato alle micro imprese, in linea con le società di credito al consumo arrivate vent'anni fa, come Compass e Agos, ma senza filiali", spiega Roberto Nicastro, presidente di Banca AideXa.

E racconta a *BeBeez* il neo ceo Marzio Pividori: "Il 2023 è stato un anno molto importante nel percorso di AideXa, direi l'anno della validazione del modello di business, con i ricavi al netto del costo del rischio che in 12 mesi sono decuplicati. Allargamento del numero di partner distributivi, miglioramento della user experience digitale, tenuta e diversificazione delle fonti di funding sono state le chiavi vincenti. Completato lo startup, abbiamo ora avviato la seconda fase, quella dello scaleup del modello con l'ulteriore accelerazione dello stock di crediti erogati alle piccole imprese, l'evoluzione del sistema di onboarding da remoto dei clienti e della piena valorizzazione di X Score, l'algoritmo proprietario di valutazione creditizia". E aggiunge Pividori: "Nel 2024 puntiamo a 30 milioni di ricavi annui, confermando il focus sulle microimprese, quel segmento di mercato che più sta soffrendo il credit crunch, il defocus delle grandi banche e la desertificazione degli sportelli".

In effetti i numeri sono impietosi: 255 mila imprese hanno sede in comuni senza uno sportello bancario, di cui 22 mila in più nei soli ultimi 12 mesi. Altre 390 mila imprese hanno sede in comuni con solo uno sportello bancario e sono pertanto a rischio di essere le prossime orfane di consulenza di prossimità. "Noi con la nostra specializzazione nel dialogare digitalmente con i clienti, anche con i nuovi, e l'attitudine a instaurare partnership con distributori terzi sui territori, possiamo aiutare le piccole imprese a trovare nuove alternative facilitando l'accesso al credito", dice ancora Pividori.

Il tutto con un costo del credito che a fine 2023 era particolarmente contenuto, inferiore all'1,3% dello stock di crediti. "Nel 2024 puntiamo a incrementare lo stock e raggiungere i 700 milioni di crediti in portafoglio. Pur crescendo significativamente in termini di nuovi crediti concessi alle micro e piccole imprese, il nostro target è di rimanere sotto il 2% di costo del rischio e a oggi non vediamo segnali di mercato deterioramento del mercato. Le piccole imprese stanno uscendo da questa crisi in modo molto più forte rispetto alle crisi precedenti. Le misure di sostegno pubblico come le garanzie hanno giocato un ruolo fondamentale e devono rimanere centrali per garantire i flussi di credito necessari a questo segmento così fondamentale per il PIL del nostro paese", sottolinea l'ad.

La banca intanto nel marzo 2023 ha lanciato il conto corrente remunerato per le imprese, X Conto, e nel luglio scorso anche il conto deposito non vincolato destinato ai privati, X Risparmio Libero. Più di recente Banca AideXa ha siglato con la Banca Agricola Popolare di Ragusa un nuovo accordo per accompagnare le pmi attraverso la distribuzione dei suoi prodotti di credito. In proposito Pividori ha detto: "Siamo molto contenti di aver ampliato la partnership con un socio storico di AideXa come la Banca Agricola Popolare di Ragusa. Per i gruppi bancari più tradizionali possiamo essere un partner interessante sia come fabbrica prodotti, sia come partner che mette a disposizione i suoi processi per migliorare l'offerta di credito alle microimprese sui loro libri. Infatti abbiamo dialoghi aperti anche con altri istituti di credito".

E poi? "Vogliamo specializzare ulteriormente l'offerta sul segmento delle piccole imprese, guardando in particolare alle loro esigenze di circolante e di finanziamento degli investimenti. In tal senso da qualche giorno ci siamo accreditati alla Nuova Sabatini e stiamo rafforzando le partnership con alcuni Confidi per velocizzare l'offerta di prodotti garantiti. Sul fronte dei prodotti di raccolta stiamo progressivamente migliorando le funzionalità del nostro conto corrente, che con un tasso del 2% è molto competitivo rispetto al mercato", continua l'ad, che aggiunge: "In banca ho trovato molta energia positiva. Siamo una squadra di 82 Aidexer, con background diversificati e una forte matrice tech. C'è una fortissima identità e una missione condivisa di facilitare l'accesso al credito delle piccole imprese che trasferiremo anche agli oltre 20 nuovi colleghi che si uniranno a noi nel corso dell'anno".

La specializzazione dell'offerta, l'industrializzazione dei processi e la ricerca di continui miglioramenti nella soddisfazione dei clienti giocheranno un ruolo chiave. In tal senso, a titolo di esempio, oltre alla crescita dei ricavi e al monitoraggio del costo del rischio, la banca "ha inserito nei report con cui misura le performance il punteggio delle recensioni e i giorni medi che impiega per le nuove erogazioni di ogni mese".

Il modello di Banca AideXa ora è scalabile su tutto il territorio, con un livello di automazione del credito del 90%, grazie a motori e modelli del credito evoluti e basati su intelligenza artificiale. "Abbiamo grandi ambizioni. AideXa ha un modello unico e di fatto ha aperto il settore del credito industrializzato alle microimprese (in media 200 mila euro per prestito, 1-2 milioni di euro di fatturato) grazie alle tecnologie (AI, PSD2). Nel credito alle famiglie tre operatori hanno quasi la metà del mercato nei prestiti personali pur avendo nei rispettivi gruppi bancari di appartenenza meno del 20% degli sportelli insomma con le dovute proporzioni e differenze tra settori comunque attigui, la specializzazione paga e saper dialogare a distanza con i clienti conterà sempre di più", dichiara ancora Pividori.

Nata nel 2020 durante la pandemia, Banca AideXa ha completato con successo fino a oggi la raccolta di 80 milioni di euro di capitale da parte di investitori e business angel di elevato standing nel mondo bancario, imprenditoriale, assicurativo, fintech e nel venture capital. L'ultimo round risale al giugno 2023, quando la banca ha raccolto 20 milioni di euro dai precedenti soci oltre che da due nuovi investitori, cioè Confidi Artigiancredito e SEAC, istituzioni leader nel tessuto della micro-impresa (si veda altro articolo di *BeBeez*). Nell'agosto 2022, invece, la banca aveva chiuso un nuovo round di raccolta di capitali da 12 milioni di euro, sottoscritto dagli investitori esistenti. I principali investitori del round erano state Banca Ifis, Banca Sella e Generali, quest'ultima tramite il Fondo Ocorian, gestito da Ocorian Fund Management, sottoscritto da alcune compagnie del gruppo triestino e di cui Generali Insurance Asset Management è investment advisor (si veda altro articolo di *BeBeez*).

Aidexa aveva ottenuto a inizio giugno 2021 la licenza bancaria dalla Bce e cambiato contestualmente nome in Banca AideXa (si veda altro articolo di *BeBeez*). Il progetto di AideXa, nato inizialmente con il nome di Pbi (Progetto Banca Idea), era stato annunciato nelle sue grandi linee nel marzo 2020, contestualmente all'annuncio del round di seed capital (si veda altro articolo di *BeBeez*), chiuso poi nel giugno 2020 con una raccolta di 45 milioni di euro (si veda altro articolo di *BeBeez*). Al round avevano partecipato, tra gli altri: 360 Capital Partners, Bertoldi Holding, Banca Sella, Banca Agricola Popolare di Ragusa, Gruppo Generali, La Scogliera spa, holding della famiglia Fürstenberg e proprietaria di Banca Ifis, la stessa Banca Ifis, FB5 Investments (la holding con cui Sergio Bommarito controlla il servicer di credito messinese Fire Group spa), l'Istituto Atesino di Sviluppo di Trento, la Micheli Associati del finanziere Francesco Micheli e la società di comunicazione CloseToMedia (si veda qui la lista completa degli investitori). Nell'aprile 2021, poi, Nicastro, partecipando a un webinar di Assofintech organizzato in collaborazione con *BeBeez*, aveva comunicato che "ai circa 45 milioni iniziali si sono poi aggiunti 2,5 milioni di euro di Mediocredito Centrale, portando quindi la cifra raccolta a 48 milioni".

Online



08 marzo 2024

Tag24.it

<https://www.tag24.it/1009904-conto-deposito-offerte-rendimenti/>

Conto Deposito, offerte con rendimenti fino al 4,75%: ecco quanto si guadagna investendo 20.000 euro

Se desideri massimizzare il rendimento dei tuoi risparmi, è essenziale effettuare un confronto tra le offerte proposte dalle diverse banche. Questa valutazione dovrebbe considerare il rendimento effettivo garantito, tenendo conto del tasso di interesse dichiarato, la modalità di capitalizzazione degli interessi e le eventuali spese associate al deposito.

Conto Deposito, le offerte con rendimenti più alti

Vincolo a 12 mesi

Solution Bank si conferma come la scelta più vantaggiosa per i vincoli a 12 mesi, offrendo un guadagno netto di 620,29 euro con un deposito di 20.000 euro a un tasso lordo del 4,45%. Banca Privata Leasing, Cherry Bank, ioinBanca e ViVibanca seguono con un tasso lordo del 4,25%, garantendo un guadagno netto di 590,61 euro con 20.000 euro depositati. Mediocredito raggiunge il podio con un tasso lordo del 4,20%, garantendo un guadagno netto di 583,19 euro con 20.000 euro depositati.

Vincolo a 24 mesi

Per i vincoli a 24 mesi, ViVibanca spicca con "ViViConto Extra" e un tasso lordo del 4,75%, consentendo un guadagno netto di 1.327,82 euro con un deposito di 20.000 euro. Cherry Bank segue con un tasso lordo del 4,50%, offrendo un guadagno netto di 1.253,72 euro con 20.000 euro depositati, che sale a 3.134,29 euro con 50.000 euro.

Vincolo a 36 mesi

Solution Bank si piazza nuovamente tra i migliori con un tasso lordo del 4,45%. Per i vincoli a 36 mesi, Cherry Bank si distingue con un tasso lordo del 4,50%, offrendo un guadagno netto di 1.879,72 euro con un deposito di 20.000 euro. Illimity propone un tasso del 4,50% sul "Conto Premium" per nuovi clienti, con canoni mensili. Banca Progetto e Solution Bank seguono con un tasso lordo del 4,45%.

Conti deposito liberi

Per i conti deposito liberi, Banca Progetto primeggia con un tasso lordo del 4,25% fino a giugno 2024, garantendo un guadagno netto di 491,37 euro con 20.000 euro depositati. Banca Aidexa offre un tasso lordo del 4% fino a dicembre 2024, Cherry Bank chiude il podio con un tasso lordo del 3,50%.

Online

Puntoinformatico

08 marzo 2024

Punto-informatico.it

<https://www.punto-informatico.it/x-risparmio-libero-il-deposito-flessibile-con-rendimento-del-4-percento/>

X Risparmio Libero: il deposito flessibile con rendimento del 4%

Di addio ai vincoli e fai crescere ora le tue giacenze con X Risparmio Libero, il conto deposito lanciato dalla giovane Banca Aidexa, realtà Italiana presente dal 2018, che ti offre un tasso di interesse del 4% annuo lordo senza alcun tipo di vincolo!

X Risparmio Libero: risparmi e prelevi quando vuoi senza perdere gli interessi!

Nessun vincolo

X Risparmio Libero è ideale per coloro che cercano un buon deposito che consenta di accrescere il proprio castelletto senza dover vincolare alcuna somma! Non ha vincoli di alcun tipo e ti consente di prelevare i soldi quando vuoi e averli a disposizione in qualsiasi momento, senza che vengano persi gli interessi già riconosciuti: sono accreditati in base alle giacenze giornaliere.

Tasso di interesse elevato

Una volta che avrai effettuato il primo deposito su X Risparmio Libero, potrai da subito iniziare a guadagnare con un tasso di interesse del 4% annuo lordo. Uno dei rendimenti più elevati tra quelli offerti da altri conti depositi attualmente disponibili. Inoltre, risparmiando, non solo guadagni tu ma aiuti Aidexa a finanziare le piccole e medie imprese nazionali, contribuendo alla crescita economia del Paese senza rimetterci alcun soldo!

Depositi sempre tutelati

Banca Aidexa aderisce al Fondo Interbancario Tutela Depositi, i tuoi soldi sono quindi sempre al sicuro, fino a un massimo di 100.000€ e non corri rischi di alcun tipo.

Come aprire X Risparmio Libero

Diventare titolare è semplice. L'apertura e la gestione sono infatti interamente digitali, ti basta andare nella pagina ufficiale del prodotto e fare clic su "Apri X Risparmio Libero", seguendo la procedura guidata. Posizionati in un luogo luminoso e tieni a portata di mano i documenti necessari, come il codice fiscale, il documento di riconoscimento e la webcam del tuo PC. Una volta completati tutti i passaggi, la tua richiesta sarà valutata e riceverai un'email contenente tutte le informazioni necessarie, compreso l'IBAN associato a cui inviare il bonifico per depositare.

Apri lo adesso e inizia a risparmiare con un tasso di interesse elevato!

Online



08 marzo 2024

Pltv.it

<https://www.pltv.it/news-credito/banche-finanziarie/banca-aidexa-su-home-boarding-digitale-e-x-core-lalgoritmo-di-valutazione-creditizia>

Banca AideXa su Home Boarding digitale e X core, l'Algoritmo di Valutazione creditizia

"Home boarding digitale, ossia la capacità di instaurare nuove relazioni con microimprese sul territorio, totalmente da remoto, intermediati o non da un terzo"; e "X corex core, il nostro algoritmo di valutazione creditizia al proprietario".

Sono le "due le tecnologie più qualificanti nella nostra offerta nel modello di industrializzazione di accesso al credito delle micro imprese" illustrate l'altrieri in conferenza stampa da Marzio Pividori, neo amministratore delegato di Banca AideXa: fintech che ha chiuso l'esercizio 2023 con 670 milioni di prestiti alle Pmi e 14mila clienti, e che a fine 2024, a 3 anni dalla licenza bancaria, si appresta a raggiungere il punto di break even. "Il cliente dialoga, scambia documenti, sceglie il prodotto migliore e viene anche indirizzato con una fase di consulenza guidata dal nostro business banker collegato in video" ha spiegato ai media presenti Pividori; mentre l'algoritmo per l'analisi del merito creditizio "ci consente sia di selezionare le controparti migliori che di velocizzare l'erogazione: misuriamo ossessivamente i giorni medi di erogazione, che riteniamo debba essere sempre di più un nostro elemento distintivo".

Abolire il cartaceo e sfoltire al massimo i passaggi della pratica di finanziamento, senza che il processo di concessione del finanziamento risulti meno rigoroso: tutto per "rendere la vita più facile ai clienti attuali e potenziali", ma anche alla sempre più vasta rete di collocatori "in presenza". "Abbiamo un ticket medio di 190mila euro e il nostro cliente medio è tra 1 e 2 milioni di fatturato, pensiamo di poter andare ad occupare lo spazio non ancora colto" sul segmento dello small business, coniugando data analytics, intelligenza artificiale e partnership con gli operatori attivi sul territorio.

Alla stampa Pividori ha annunciato per il 2024 l'obiettivo di 700 mln di stock di crediti e 30 mln di ricavi.

Online

InformazioneOggi

08 marzo 2024

Informazioneoggi.it

<https://www.informazioneoggi.it/2024/03/08/come-aprire-conto-deposito-banca-aidexa/>

Come aprire un conto deposito con Banca AideXa: la procedura da seguire semplificata

Banca AideXa, nuova e solida realtà della finanza, propone due conti deposito diversi. Come funziona X Risparmio?

Tra le alternative di investimento a disposizione dei correntisti, vi sono i conti deposito. Si tratta fondamentalmente di conti correnti bancari, limitati nelle funzionalità ed aventi come finalità l'ottenimento di interessi sul patrimonio investito.

In linea generale, gran parte dei conti deposito presenti sul mercato non comportano particolari costi e sono caratterizzati da un tasso di interesse più alto di quello dei conti correnti tradizionali. Ecco perché c'è chi li sceglie, per contenere il rischio inflazione ed erosione dei risparmi in banca.

Di seguito vedremo in particolare l'offerta di conto deposito di banca AideXa, ovvero uno strumento di investimento o prodotto finanziario che prende il nome di 'X Risparmio', in versione sia libera che vincolata. Come funziona? Quali caratteristiche chiave possiede? E perché conviene? Vediamo cosa ricordare a riguardo.

Come funziona il conto deposito banca AideXa X Risparmio?

Si tratta del prodotto di tipo vincolato, ovvero un conto deposito che si caratterizza per l'assenza di costi di apertura, gestione e chiusura – come già accade con diversi altri conti dello stesso tipo offerti da banche concorrenti. AideXa precisa che il tasso di rendimento è il più alto tra quelli l'istituto offre ai clienti.

In riferimento al conto deposito X Risparmio vincolato, nel suo sito web ufficiale la banca specifica altresì che:

- X Risparmio è un conto deposito veloce da aprire e facile da gestire, dato che si può aprire online e senza l'obbligo di aprire un distinto conto corrente presso banca AideXa
- il rendimento maturato sarà accreditato al correntista a fine vincolo, con una resa sui soldi depositati che sarà pari ad un rendimento o tasso annuo lordo fino al 4,5%
- il correntista potrà scegliere la durata più adatta alle proprie esigenze, da un minimo di 3 a un massimo di 36 mesi
- banca AideXa liquiderà il capitale e gli interessi maturati direttamente sul proprio conto corrente
- il correntista potrà recuperare la somma depositata, comunicandolo alla banca attraverso l'area riservata, a partite da 32 giorni dalla scadenza del vincolo
- i risparmi sono tutelati dal Fondo interbancario di tutela dei depositi e il cliente è certo del guadagno a fine vincolo

"X Risparmio è una soluzione conveniente per te e per il Paese. Attraverso il tuo deposito, mentre tu guadagni, noi finanziamo i progetti delle piccole e medie imprese italiane": con queste parole banca AideXa sottolinea ulteriormente il rilievo di questo strumento di investimento, che di fatto ha un'utilità ambivalente.

Come accennato sopra, il conto deposito X Risparmio di banca AideXa non prevede che il sottoscrittore abbia un conto corrente tradizionale presso la stessa banca, ovvero chi decide di aprirlo potrà anche averlo in un istituto concorrente.

Rinnovo e versamento minimo di AideXa X Risparmio vincolato

L'interessato o interessata ad aprire questo conto deve sapere altresì che X Risparmio si rinnova automaticamente a ciascuna scadenza, e ciò significa che non sarà necessario firmare un nuovo contratto, ma basterà quello in essere.

Attenzione anche al versamento minimo previsto, siccome il correntista dovrà investire almeno mille euro e restare entro la cifra di 100mila euro. Le regole di banca AideXa rimarcano altresì che detto conto deposito vincolato non consentirà di fare altri versamenti dopo il primo e, conseguentemente, sarà opportuno valutare scrupolosamente la cifra da investire.

Ricordiamo altresì che soltanto le persone fisiche con più di 18 anni residenti in Italia, possono aprire questo tipo di conto e sfruttarne i relativi vantaggi.

Come funziona il conto deposito di banca AideXa X Risparmio Libero

Alternativo a quello vincolato, il conto deposito in oggetto dà la piena libertà a chi lo apre. Infatti il correntista che sceglie il conto deposito di banca AideXa X Risparmio Libero:

- potrà farlo online in pochi rapidi passaggi per l'apertura
- potrà far fruttare i risparmi con l'agevolazione di ritirare, quando vuole, la somma depositata per lo strumento di investimento in oggetto
- potrà contare su un tasso o rendimento annuo lordo un po' più basso, e pari al 4%
- riceverà alla fine di ogni trimestre il rendimento maturato direttamente sul conto corrente di appoggio
- sarà protetto dal Fondo interbancario tutela dei depositi

Rispetto all'altro conto deposito, con la versione 'libera' il correntista potrà aggiungere altri soldi nel tempo e successivamente all'apertura (pur rispettando i limiti di giacenza massima del conto previsti da foglio informativo e contratto). Conseguentemente, alla fine del periodo di investimento avrà intascato di più. Ricordiamo altresì che soltanto le persone fisiche con più di 18 anni residenti in Italia, possono aprire questo tipo di conto e sfruttarne i relativi vantaggi.

Come aprire un conto deposito con banca AideXa

Aprire il conto deposito con AideXa è facile visto che, come accennato sopra, le procedure si svolgono sul web, comodamente dal pc di casa e senza obbligo di aprire un conto corrente con questa banca.

In particolare il correntista dovrà:

- dettagliare i propri dati anagrafici, il codice fiscale e immettere l'IBAN da cui saranno inviati i soldi per l'investimento tramite deposito
- identificarsi con fotocamera del proprio smartphone, avendo con sé un documento di identità
- attendere la valutazione della richiesta da parte di banca AideXa, per ricevere poi la mail con tutte le indicazioni per versare di fatto il denaro sul proprio conto deposito X Risparmio Libero o Vincolato.

Quando scegliere X Risparmio o X Risparmio Libero

Ricapitolando, con X Risparmio di banca AideXa il correntista può far fruttare i soldi depositati, vincolandoli per un periodo di tempo prestabilito: dai 3 ai 36 mesi. Invece, con X Risparmio Libero il correntista avrà la massima libertà nella gestione dei depositi, in quanto potrà aggiungere o ritirare i soldi in ogni momento – osservando sempre i limiti di giacenza minima e massima previsti dal contratto stipulato con la banca.

Entrambe le soluzioni mirano ad agevolare l'investitore e sono proposte da una banca che ha indici di solidità elevati.

Online



08 marzo 2024

Zazoom.it

<https://www.zazoom.it/2024-03-08/come-aprire-un-conto-deposito-con-banca-aidexa-la-procedura-da-seguire-semplificata/14394213/>

Come aprire un conto deposito con Banca AideXa | la procedura da seguire semplificata

Articolo non disponibile integralmente sul sito.

Online



08 marzo 2024

Economia.webshake.it

<https://economia.webshake.it/banca-aidexa-il-neo-ad-pividori-nel-2024-puntiamo-a-30-mln-euro-di-ricavi-e-a-piu-di-700-mln-di-stock-di-crediti>

Banca AideXa, il neo ad Pividori: nel 2024 puntiamo a 30 mln euro di ricavi e a più di 700 mln di stock di crediti

Articolo non disponibile integralmente sul sito.

Online

Puntoinformatico

09 marzo 2024

Punto-informatico.it

<https://www.punto-informatico.it/risparmio-intelligente-scopri-il-deposito-flessibile-al-4-di-banca-aidexa/>

Risparmio intelligente: scopri il deposito flessibile al 4% di Banca Aidexa

In un mondo dove la parola d'ordine è risparmio intelligente, non è sempre facile trovare opportunità di investimento che siano al tempo stesso fruttuose e flessibili.

Banca Aidexa, con il suo conto deposito X Risparmio Libero, offre una soluzione che promette di essere proprio questo: un modo per far crescere i propri risparmi con un tasso di interesse del 4% annuo lordo, senza vincoli che limitino la libertà dell'investitore.

Conto deposito X Risparmio Libero: il risparmio intelligente è adesso

La procedura per aprire conto X Risparmio Libero è sorprendentemente semplice. Tutto ciò che serve è un dispositivo connesso a Internet, una webcam e i documenti personali a portata di mano.

Il processo di apertura del conto è completamente digitale: basta accedere alla pagina ufficiale di Banca Aidexa e seguire i passaggi guidati. In pochi minuti, diventerai titolare del conto deposito che non solo è conveniente ma anche sicuro, grazie alla protezione offerta dal Fondo Interbancario Tutela Depositi fino a 100.000€.

Investire con X Risparmio Libero significa poter contare su una delle offerte più competitive sul mercato. Non ci sono sorprese: i tuoi soldi crescono in base alle giacenze giornaliere e puoi prelevare quando vuoi, senza perdere gli interessi maturati.

È un conto che si adatta perfettamente alle esigenze di chi cerca flessibilità e rendimento senza doversi preoccupare di vincoli o termini nascosti.

Inoltre, diventando cliente di Banca Aidexa, non solo ottieni un rendimento vantaggioso sui tuoi risparmi, ma contribuisce anche a sostenere le piccole e medie imprese italiane. Aiutare l'economia del proprio Paese mentre si guadagna è un binomio che non ha prezzo.

Il conto deposito X Risparmio Libero di Banca Aidexa rappresenta una scelta eccellente se cerchi una formula di risparmio intelligente. È un'opzione che permette di mantenere la massima flessibilità sui tuoi investimenti, garantendoti al contempo un rendimento sicuro e costante. Un'opportunità da non perdere se desideri far lavorare i tuoi risparmi in modo intelligente e senza pensieri.

Online

Puntoinformatico

10 marzo 2024

Punto-informatico.it

<https://www.punto-informatico.it/x-risparmio-libero-investi-senza-vincoli-e-ottieni-un-interesse-del-4/>

X Risparmio Libero: investi senza vincoli e ottieni un interesse del 4%

Senza vincoli, con la libertà di gestire i tuoi risparmi come preferisci, X Risparmio Libero di Banca Aidexa è la soluzione che ti permette di investire con serenità e ottenere un rendimento del 4% annuo lordo.

Un conto senza vincoli che ti lascia la necessaria libertà

Nel marasma di opzioni finanziarie, X Risparmio Libero è la soluzione all'insegna della semplicità e della convenienza. Qui, la tua autonomia è sacra: puoi prelevare il tuo denaro in qualsiasi momento, senza preoccuparti di perdere gli interessi già maturati.

Questo perché la banca comprende bene il tuo bisogno di flessibilità e ti supporta nel percorso verso la libertà finanziaria.

L'apertura del conto è un processo chiaro e diretto. Non è necessario essere clienti Aidexa: basta fornire l'IBAN di un conto esistente e seguire la procedura guidata, che è peraltro facilitata dalla tecnologia. Infatti, ti basterà avere a portata di mano il codice fiscale, un documento di riconoscimento e l'IBAN del tuo conto corrente.

Inoltre, prepara la webcam per il riconoscimento facciale, un passaggio che garantisce la sicurezza e l'identificazione del titolare del conto.

E gli interessi? Si accumulano sulle giacenze giornaliere e vengono accreditati regolarmente ogni trimestre. Se desideri incrementare il tuo capitale, puoi farlo liberamente, aggiungendo denaro al conto quando vuoi.

Inoltre, non ci sono obblighi o vincoli che limitano la tua capacità di gestione. Puoi depositare e prelevare secondo le tue necessità, mantenendo sempre il controllo totale delle tue finanze.

E non dimenticare il tasso di interesse elevato e competitivo: un 4% annuo lordo che fa la differenza nel tempo, permettendoti di massimizzare il rendimento dei tuoi risparmi.

X Risparmio Libero è la scelta intelligente se cerchi una soluzione che unisce semplicità, rendimento e libertà. È il momento di investire senza vincoli e veder crescere i tuoi risparmi.

Online



10 marzo 2024

Telefonino.net

<https://www.telefonino.net/notizie/x-risparmio-libero-di-banca-aidexa-il-modo-migliore-per-ottenere-il-4-di-interesse/>

X Risparmio Libero di Banca Aidexa: il modo migliore per ottenere il 4% di interesse

X Risparmio Libero di Banca Aidexa si distingue per la sua offerta chiara e vantaggiosa: 4% di interesse sul denaro depositato.

In un mondo dove le opzioni di risparmio sono tante, X Risparmio Libero di Banca Aidexa si distingue per la sua offerta chiara e vantaggiosa: 4% di interesse sul denaro depositato.

Questo prodotto finanziario, lanciato da una banca innovativa che opera in Italia da sette anni, è la scelta giusta per chi desidera far crescere i propri risparmi senza complicazioni.

4% di interesse con X Risparmio Libero di Banca Aidexa: un'opportunità unica

Con X Risparmio Libero, hai la possibilità di ottenere il tasso di interesse del 4%, una cifra notevole in questo periodo. La bellezza di questo conto deposito sta nella sua semplicità: non ci sono vincoli che ti legano.

Vuoi prelevare i tuoi soldi? Puoi farlo in qualsiasi momento, senza perdere gli interessi maturati, perché questi vengono calcolati quotidianamente.

Un altro aspetto fondamentale è la comodità. Non è necessario aprire un nuovo conto corrente: puoi collegare X Risparmio Libero al tuo conto esistente. Tutto ciò che serve per iniziare è l'IBAN del tuo conto e i documenti di identità. E la richiesta? È tutta online, senza bisogno di recarsi in filiale.

Ma c'è di più: scegliendo X Risparmio Libero, non solo guadagni dal tuo deposito, ma aiuti anche Banca Aidexa a sostenere le piccole e medie imprese italiane. È un modo per contribuire attivamente all'economia del paese, mentre i tuoi fondi sono protetti fino a 100.000€ dal Fondo Interbancario Tutela Depositi.

Insomma, X Risparmio Libero è più di un semplice conto deposito. È una scelta intelligente che unisce rendimento e sicurezza, permettendoti di gestire i tuoi risparmi con libertà e tranquillità. Se vuoi un modo semplice ed efficace per ottenere il 4% di interesse sui tuoi risparmi, questa è la soluzione che fa per te.

Online



10 marzo 2024

Flavioperrone.net

<https://flavioperrone.net/investi-senza-vincoli-e-ottieni-un-interesse-del-4/>

Investi senza vincoli e ottieni un interesse del 4%

Senza vincoli, con la libertà di gestire i tuoi risparmi come preferisci, X Risparmio Libero di Banca Aidexa è la soluzione che ti permette di investire con serenità e ottenere un rendimento del 4% annuo lordo.

Un conto senza vincoli che ti lascia la necessaria libertà

Nel marasma di opzioni finanziarie, X Risparmio Libero è la soluzione all'insegna della semplicità e della convenienza. Qui, la tua autonomia è sacra: puoi prelevare il tuo denaro in qualsiasi momento, senza preoccuparti di perdere gli interessi già maturati.

Questo perché la banca comprende bene il tuo bisogno di flessibilità e ti supporta nel percorso verso la libertà finanziaria.

L'apertura del conto è un processo chiaro e diretto. Non è necessario essere clienti Aidexa: basta fornire l'IBAN di un conto esistente e seguire la procedura guidata, che è peraltro facilitata dalla tecnologia. Infatti, ti basterà avere a portata di mano il codice fiscale, un documento di riconoscimento e l'IBAN del tuo conto corrente.

Inoltre, prepara la webcam per il riconoscimento facciale, un passaggio che garantisce la sicurezza e l'identificazione del titolare del conto.

E gli interessi? Si accumulano sulle giacenze giornaliere e vengono accreditati regolarmente ogni trimestre. Se desideri incrementare il tuo capitale, puoi farlo liberamente, aggiungendo denaro al conto quando vuoi.

Inoltre, non ci sono obblighi o vincoli che limitano la tua capacità di gestione. Puoi depositare e prelevare secondo le tue necessità, mantenendo sempre il controllo totale delle tue finanze.

E non dimenticare il tasso di interesse elevato e competitivo: un 4% annuo lordo che fa la differenza nel tempo, permettendoti di massimizzare il rendimento dei tuoi risparmi.

X Risparmio Libero è la scelta intelligente se cerchi una soluzione che unisce semplicità, rendimento e libertà. È il momento di investire senza vincoli e veder crescere i tuoi risparmi.

Online



10 marzo 2024

Notizie.today

<https://www.notizie.today/post/risparmio-intelligente-scopri-il-deposito-flessibile-al-4-di-banca-aidexa-1274175.html>

Risparmio intelligente: scopri il deposito flessibile al 4% di Banca Aidexa

Articolo non disponibile integralmente sul sito.

Online

ilSoftware

11 marzo 2024

ilsoftware.it

<https://www.ilsoftware.it/conto-deposito-con-x-risparmio-di-banca-aidexa-ottieni-fino-al-4-di-tasso-annuo-lordo/>

Conto deposito, con X Risparmio di Banca Aidexa ottieni fino al 4% di tasso annuo lordo

Conto deposito: scegli X Risparmio di Banca Aidexa e ottieni fino al 4% di interesse lordo. Scopri tutti i vantaggi dell'offerta

Vuoi ottenere fino al 4% di tasso annuo lordo sui tuoi depositi? La soluzione che fa per te è rappresentata da X Risparmio, il conto deposito di Banca Aidexa. Proprio così! In un periodo di incertezza economica, trovare un investimento sicuro e redditizio può essere una sfida. Il Conto Deposito di Banca Aidexa è ideale per chi desidera proteggere i propri risparmi e ottenere un rendimento competitivo.

Con X Risparmio puoi avere un tasso annuo lordo fino al 4% e i tuoi risparmi sono completamente tutelati dal Fondo Interbancario Tutela Depositi. Nel prossimo paragrafo andiamo a vedere come funziona il conto deposito di Aidexa.

Come funziona

Banca Aidexa è una banca italiana specializzata nel supportare le piccole e medie imprese (PMI). Si differenzia dalle banche tradizionali per il suo approccio innovativo e digitale, puntando su velocità, semplicità e interessi competitivi.

X Risparmio è il conto deposito di Aidexa: conto vincolato e senza costi di apertura, gestione e chiusura. In più hai il tasso di rendimento più alto tra quelli offerti dalla banca.

- Zero spese: apertura, gestione e chiusura del conto sono completamente gratuite.
- Rendimento ai massimi livelli: ottieni il tasso di interesse più alto tra quelli offerti da Banca Aidexa.
- Vincoli flessibili: scegli la durata del vincolo più adatta alle tue esigenze, da 3 a 36 mesi.
- Accredito automatico: gli interessi maturati ti saranno accreditati direttamente sul tuo conto corrente alla scadenza del vincolo.
- Liquidità garantita: puoi recuperare la somma depositata in qualsiasi momento, a partire da 32 giorni dalla scadenza del vincolo, con una semplice comunicazione dall'area riservata.

Inoltre, X Risparmio garantisce estrema sicurezza, perché i tuoi risparmi sono tutelati dal Fondo Interbancario Tutela Depositi (FITD) fino a 100.000 euro e una gestione estremamente semplice: puoi aprire e gestire il tuo conto online in pochi minuti.

Online



11 marzo 2024

Telefonino.net

<https://www.telefonino.net/notizie/banca-aidexa-con-x-risparmio-libero-interessi-al-4/>

Banca Aidexa: con X Risparmio Libero interessi al 4%

Con il Conto Deposito X Risparmio Libero di Banca Aidexa potrai inoltre prelevare la somma quando vuoi e anche aggiungere fondi.

Con Banca Aidexa fai fruttare i tuoi risparmi, senza rinunciare alla flessibilità e alla sicurezza. Fiore all'occhiello dell'istituto è il Conto Deposito X Risparmio Libero, che ti permette di ottenere un tasso annuo lordo del 4%.

Massima libertà e sicurezza: ecco come funziona

Una delle principali preoccupazioni quando si tratta di risparmiare è la sicurezza dei propri fondi. Con il Conto Deposito X Risparmio Libero, i tuoi risparmi sono al sicuro al 100% grazie alla tutela del FITD. Inoltre, hai la massima libertà di prelevare la somma depositata in qualsiasi momento, senza alcuna penalità o vincolo di tempo.

Non solo puoi prelevare i tuoi risparmi quando ti serve, ma puoi anche aggiungere fondi al conto in qualsiasi momento. Dopo l'apertura del conto, sei libero di versare ulteriori somme rispettando i limiti di giacenza massima.

Come funziona, in poche parole, il Conto Deposito di Banca Aidexa? Puoi ritirare denaro quando vuoi e risparmiare per quanto desideri. Basta un prelievo verso il tuo conto corrente di appoggio per avere accesso ai tuoi fondi. Il rendimento del 4% annuo lordo viene liquidato ogni tre mesi direttamente sul tuo conto deposito.

Per aprire il Conto Deposito X Risparmio Libero, assicurati di avere a portata di mano i documenti necessari: il tuo codice fiscale, un documento di riconoscimento valido (come la carta d'identità, il passaporto o la patente), un dispositivo con videocamera (come un computer, un tablet o uno smartphone) e l'IBAN del conto corrente che utilizzerai per versare la somma da depositare.

Online



11 marzo 2024

Notizie.today

<https://www.notizie.today/post/x-risparmio-libero-investi-senza-vincoli-e-ottieni-un-interesse-del-4-1274912.html>

X Risparmio Libero: investi senza vincoli e ottieni un interesse del 4%

Articolo non disponibile integralmente sul sito.

✓ IL MEGLIO DELLA SETTIMANA PER INVESTIRE LA TUA LIQUIDITÀ		
INVESTIRE 20.000 EURO PER 3 MESI IN CONTI DEPOSITO LIBERI E CONTI CORRENTI		
Conto Progetto di Banca Progetto	4,25% lordo (3,15% netto)	Conto deposito libero, rimborsabile con preavviso di 32 giorni. Tasso promozionale valido fino al prossimo 30/06/2024 per i nuovi clienti che apriranno il conto entro il prossimo 31/03/24. In seguito e fino al 31/12/24 verrà riconosciuto il 3,75% lordo annuo (2,78% netto). Il bollo è a carico tuo. Per info: https://www.bancaprogetto.it/privati/raccolta/conto-progetto o 800/970.663.
Conto corrente BBVA di BBVA	4% lordo (2,96% netto)	Conto corrente. Tasso promozionale fino al 31/01/2025. Poi la liquidità verrà remunerata allo 0%. Non prevede costi per l'apertura. Il bollo è a carico tuo. Per info: https://www.bbva.it/persona.html oppure 800/172639.
INVESTIRE 10.000 EURO IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI PER 3 MESI		
Deposito vincolato 3 mesi di Tinaba	4% lordo (2,96% netto)	Conto deposito vincolato. Riservato ai clienti Premium. Il bollo è a carico della banca. Importo minimo 1.000 euro. È ammesso lo svincolo totale o parziale. Per informazioni: https://bancaprofilo.tinaba.it/ .
X Risparmio 3 mesi di Banca Aidexa	4% lordo (2,96% netto)	Conto deposito vincolato. Paghì il bollo. Minimo 1.000 euro. Per informazioni: https://www.aidexa.it/depositi/ .
INVESTIRE 10.000 EURO IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI PER 12 MESI (1)		
SI Conto Deposito 12 mesi di Banca Sistema	4% lordo (2,96% netto)	Conto deposito vincolato. Non paghi il bollo. Minimo 500 euro. Non è possibile lo svincolo anticipato. A fine vincolo devi dare disdetta, pena il rinnovo automatico. Per maggiori info: https://bancasistema.it/conto-deposito .
Extraclick 12 mesi di Extra Banca	4% lordo (2,96% netto)	Conto deposito vincolato. Non paghi il bollo. Minimo 5.000 euro. È possibile lo svincolo anticipato. Per informazioni: https://www.extrabanca.com/privati-2/risparmio/extraclick/ oppure 02/277.27.610.

Dati alla mattina dell'11/03/2024. (1) Se hai aperto un conto corrente Illimity Premium entro il 19/02/2024 puoi vincolare il tuo denaro a 12 mesi, senza facoltà di svincolo anticipato, al 4,4% lordo annuo. Per info: www.illimitybank.com/it/conto-deposito. Le condizioni variano di frequente. Consulta il sito per restare aggiornato (www.altroconsumo.it/investi/risparmiare/conti-deposito).

Online

Puntoinformatico

12 marzo 2024

Punto-informatico.it

<https://www.punto-informatico.it/deposito-x-risparmio-libero-4-annuo-lordo-senza-vincoli/>

Deposito X Risparmio Libero: 4% annuo lordo senza vincoli

Banca Aidexa ha recentemente presentato una nuova soluzione finanziaria, il Conto Deposito X Risparmio Libero, che promette sia flessibilità sia sicurezza per i risparmiatori. Questo conto deposito offre un interessante tasso annuo lordo del 4% sulla giacenza, e non prevede costi per apertura, gestione e chiusura. Una caratteristica distintiva di questo prodotto è la possibilità di ritirare le somme depositate in qualsiasi momento.

Protezione dei Depositi e Facilità d'Apertura Online

Un aspetto cruciale di questo conto è la sua sicurezza: è infatti protetto dal Fondo Interbancario di Tutela dei Depositi (FITD), una garanzia fondamentale per chi cerca la tranquillità di sapere che i propri risparmi sono al sicuro. L'apertura del Conto Deposito X Risparmio Libero avviene interamente online, richiedendo soltanto un documento di riconoscimento valido, il codice fiscale e l'IBAN di un conto corrente di appoggio.

Flessibilità nei depositi e interessi trimestrali

Dopo l'apertura, i clienti possono versare ulteriori somme secondo le loro necessità, nel rispetto dei limiti di giacenza massima impostati dalla banca. Gli interessi maturati vengono accreditati trimestralmente, offrendo così una remunerazione periodica dei fondi depositati. Inoltre, i fondi possono essere prelevati in qualsiasi momento, a condizione che rimanga una giacenza minima di 1.000€ sul conto.

Opzione di Conto Deposito vincolato con rendimenti superiori

Per chi è alla ricerca di rendimenti più elevati, Banca Aidexa propone anche il Conto Deposito X Risparmio, un conto deposito vincolato che offre un tasso di rendimento lordo del 5%. In questo caso, gli interessi vengono accreditati al termine del periodo di vincolo, che varia da un minimo di 3 a un massimo di 36 mesi. Al termine del vincolo, il capitale e gli interessi maturati vengono trasferiti sul conto corrente del cliente, e la somma depositata può essere recuperata in anticipo con una richiesta effettuata attraverso l'area riservata del sito.

Supporto alle imprese

Banca Aidexa non si limita a offrire rendimenti interessanti ai suoi clienti. Attraverso i depositi ricevuti, la banca finanzia progetti di piccole e medie imprese italiane, contribuendo così al sostegno e alla crescita dell'economia del Paese.

Online



13 marzo 2024

Pmi.it

<https://www.pmi.it/economia/finanziamenti/436464/banca-aidexa-credito-veloce-e-intelligente-alle-micro-imprese.html>

Banca Aidexa, credito veloce e intelligente alle micro imprese

Cambio al vertice per la fintech Aidexa, che finanzia le micro-imprese erogando prestiti veloci grazie anche all'AI: ecco tutte novità 2024.

Il core business di Banca Aidexa restano i finanziamenti alle micro imprese ma la novità è che vengono affinati gli strumenti per valutare il merito di credito grazie all'utilizzo dell'intelligenza artificiale.

E a gestire la nuova fase di consolidamento a due anni dal lancio sul mercato è arrivato (da Deutsche Bank) il nuovo amministratore delegato, Marzio Pividori.

Finanziamenti alle micro imprese

Il passaggio di consegne con il co-founder Federico Sforza (che resta azionista) è avvenuto il primo febbraio. L'obiettivo è continuare a crescere per valore dei crediti erogati e fatturato. Il target 2024 è a 30 milioni di euro, dai 12 del 2023, che ha segnato «la validazione del modello», come ha sintetizzato il presidente Roberto Nicastro.

Aidexa, che ha esordito in pieno Covid e ha ottenuto la licenza bancaria a metà 2021, si inserisce in un segmento di mercato non coperto dalle banche tradizionali e poco frequentato anche dalle altre fintech che negli ultimi anni si sono affacciate numerose sul mercato italiano: le micro imprese fino a 1 milione di fatturato.

Pividori fornisce qualche numero per identificare le potenzialità di mercato: in Italia ci sono 250mila imprese che non hanno più uno sportello bancario nella zona in cui operano. Di queste, 20mila hanno visto la chiusura della banca a cui si appoggiavano negli ultimi 12 mesi. In più, «ci sono altre 350mila imprese che nelle vicinanze hanno solo uno sportello bancario».

Il modello di business: credito subito e sicuro

Banca Aidexa è una fintech, quindi propone un modello di business basato sulla tecnologia, il cui punto di forza è una fase molto snella di richiesta di finanziamento.

L'impresa che intende chiedere un prestito, anche se non è ancora cliente, può fare il cosiddetto *onboarding* presentando domanda di credito con tutta la documentazione necessaria, in 40 minuti.

Eventualmente assistita da un *business banker* in video conferenza o da altri partner (compresa Poste Italiane) l'impresa chiede il finanziamento, carica i documenti e ottiene informazioni sui prodotti (migliori durate, tipologie di finanziamento a cui può accedere).

Merito creditizio con valutazione innovativa

Il secondo punto di forza è l'utilizzo della PSD2 come strumento per la valutazione del cliente. La direttiva UE consente infatti l'accesso alle informazioni bancarie per valutare correttamente un'impresa di piccole dimensioni, meglio di un bilancio sintetico e poco indicativo sulla realtà situazione dell'azienda: è proprio questo il motivo per cui spesso le banche fanno fatica a finanziare le micro-realtà.

Analizzando i dati bancari si ottiene invece una visione onnicomprensiva e realistica della salute finanziaria dell'impresa e delle sue potenzialità. Ma non è un lavoro semplice: in relazione all'operatività del conto corrente di un'azienda che fattura 1 milione di euro, si tratta di analizzare qualcosa come 4mila transazioni all'anno.

E qui interviene l'intelligenza artificiale, come spiega Walter Rizzi, neo vicedirettore generale e ideatore di *X Score*, l'algoritmo proprietario che supporta le valutazioni sul merito creditizio propedeutiche alla concessione del finanziamento.

AI sempre più pervasiva in banca

Anche i processi sono customizzati per le PMI, per cui l'utente ha continue indicazioni per usare il portale. Per ora non c'è utilizzo di IA generativa verso il cliente, mentre ci sono applicazioni (per esempio di assistente virtuale) per gli operatori della banca.

E in vista ci sono anche implementazioni per la gestione dei clienti e l'attività anti-frode.

Online



13 marzo 2024

Startupmagazine.it

<https://www.startupmagazine.it/index.php/2024/03/13/105-startup-innovative-che-le-aziende-dovrebbero-seguire-nel-2024/>

105 STARTUP INNOVATIVE CHE LE AZIENDE DOVREBBERO SEGUIRE NEL 2024

Le startup sono giovani realtà imprenditoriali in grado di portare innovazione e trasformazione nei mercati e nelle industry; perciò, le aziende che conoscono i benefici dell'open innovation sono interessate a monitorarle e valutarle.

In Italia, negli ultimi anni, ne sono nate migliaia, attive nei campi più svariati. EconomyUp ha elaborato una selezione, in ordine rigorosamente alfabetico, le startup da conoscere e seguire nel 2024, a vantaggio di tutte le aziende, grandi, medie e piccole, che fanno scouting e sono interessate ad esplorare nuove funzionalità, soluzioni e prodotti. Sono tutte imprese con sede in Italia, fondate dal 2019 in poi, e operano in diverse industry: dal banking al retail, dalla smart mobility all'automotive, dal proptech all'insurance e altro ancora. Ecco qui la lista completa.

Banca AideXa

Categoria: Fintech

Nata a Milano nel 2020 come AideXa da un'idea di Roberto Nicastro (cofondatore e Presidente) e Federico Sforza, nel giugno dello stesso anno ha incassato un round da 45 milioni di euro e ha comunicato l'acquisizione di Fide spa, società molisana attiva nella cessione del quinto e intermediario finanziario iscritto all'albo 106 del Testo Unico Bancario. A giugno 2021 ha ottenuto dalla Bce la licenza bancaria ed è diventata Banca AideXa.

Si tratta di una banca fintech dedicata alle pmi, partita col turbo: nel 2021 ha erogato prestiti per 80 milioni di euro e raccolto depositi per 60. Inoltre ha chiuso il quarto trimestre dell'anno con una crescita record del 500% rispetto al trimestre precedente.

Nel 2023 ha registrato una crescita del 130% rispetto all'anno precedente nelle erogazioni dei finanziamenti alle piccole e medie imprese. Inoltre, ha ricevuto il Financecommunity Award per la categoria Innovation&Fintech, il riconoscimento di World's top Fintech Companies 2023 da CNBC e, per il terzo anno consecutivo, il premio LinkedIn Top Startup.

Online



13 marzo 2024

Notizie.today

<https://www.notizie.today/post/deposito-x-risparmio-libero-4-annuo-lordo-senza-vincoli-1277791.html>

Deposito X Risparmio Libero: 4% annuo lordo senza vincoli

Articolo non disponibile integralmente sul sito.

Online

Norme & Tributi Plus

NT+ Diritto

con gli arricchimenti di **Guida al Diritto**

14 marzo 2024

Ntplusdiritto.ilsole24ore.com

<https://ntplusdiritto.ilsole24ore.com/art/cms-promuove-cabina-regia-la-sinergia-gli-stakeholder-fintech-italia-AFsEE3C>

CMS promuove una cabina di regia per la sinergia tra gli Stakeholder del fintech in Italia

“Evoluzione finanziaria: costruire l’ecosistema del fintech italiano”, il titolo dell’incontro che ha visto protagonisti i rappresentanti del mondo istituzionale, consulenti, operatori di mercato e associazioni di categoria al fine di facilitare la sinergia tra gli stakeholder di settore. Diffusi, inoltre, i primi risultati dell’indagine sulle prospettive di sviluppo e lo stato dell’arte del fintech in Italia rivolta agli operatori di mercato partecipanti

Con l’obiettivo di promuovere l’evoluzione del fintech in Italia sulla base di un approccio multisistema che prevede la stretta interazione tra fattori normativi, di regolamentazione e di stimolo al mercato, lo Studio CMS ha ospitato la tavola rotonda, dal titolo *“Evoluzione finanziaria: costruire l’ecosistema del fintech italiano”*, organizzata dalla start up benefit per la divulgazione economica Zero IN - Sharing Knowledge.

L’iniziativa, tenutasi presso la sede di Roma dello Studio, ha visto la partecipazione attiva dei principali rappresentanti del mondo istituzionale, degli operatori di mercato, consulenti e associazioni di categoria: Banca d’Italia (Costanza Iacomini), Consob (Irene Tagliamonte), Ministero dell’Economia e delle Finanze (Vittorio Tortorici), Confindustria (Francesca Brunori), Studio CMS (Paolo Bonolis), Ordine dei Dottori Commercialisti di Roma (Giovanni Cali) e ancora Osservatorio Imprese e Consumatori (Raffaella Grisafi), Assogestioni (Roberta d’Apice), Italia Fintech (Camilla Cionini Vissani), Fintech District (Clelia Tosi), Innovation Lab ABI (Silvia Attanasio), Roland Berger (Edoardo Demarchi), PostePay (Marco Siracusano), October Italia/Italia Fintech (Sergio Zocchi), Workinvoice (Matteo Tarroni), Banca Aidexa (Giovanni Beninati) e A come A SGR/Gimme5 (Giordano Martinelli).

La tavola rotonda ha rappresentato una preziosa e inedita occasione di dialogo e approfondimento al fine di tracciare un percorso evolutivo e di offrire nuove possibilità di interazione per il fintech in Italia, nell’ambito di un confronto tra istituzioni, operatori e associazioni, con un benchmarking internazionale volto a individuare modelli alternativi di sviluppo del comparto.

Sono stati discussi in particolare i driver principali di crescita del comparto: dalla creazione di infrastrutture digitali performanti, agli interventi governativi di promozione e di investimento in innovazione, dalla diffusione di una cultura e educazione finanziaria e digitale rivolta a tutte le componenti del mercato, compresi i clienti, agli strumenti per incrementare l’attrattività del mercato italiano lato investitori e, infine, dalla capacità di attrarre talenti nel nostro Paese, alla creazione di un dialogo rafforzato con il mondo bancario e delle associazioni di categoria, così come con il mondo delle istituzioni nell’ottica di una maggiore cooperazione pubblico-privato.

In occasione della tavola rotonda lo Studio CMS ha distribuito, inoltre, il report con i primi risultati dell’indagine sulle prospettive di sviluppo e lo stato dell’arte del fintech in Italia condotta tra gli operatori del mercato partecipanti.

Le risultanze del sondaggio rilevano che l'ecosistema del fintech italiano appare in ritardo rispetto agli altri Paesi europei. Tra i Paesi a cui ispirarsi in termini di evoluzione finanziaria spicca il Regno Unito per il 37%, seguito dai Paesi Scandinavi e dalla Francia (25%). Secondo gli operatori il fintech italiano necessita di maggior dialogo e sinergia tra gli stakeholder (25%), di maggiori interazioni con il comparto bancario (25%), di aggiornamento normativo (12,5%) e di maggiori capitali esteri (12,5%). Il grado di cultura economico-finanziaria di imprese e consumatori in Italia è reputato basso per il 66% degli intervistati. In linea con questo dato, per l'88% degli intervistati è necessario un intervento cospicuo in termini di educazione economico-finanziaria, che dovrebbe spettare, per il 62%, alle istituzioni, mentre per il 12% ai media. Il 55,6% degli intervistati ritiene molto rilevanti i rischi connessi alla compliance. L'88% dei partecipanti considera rilevante il cyber risk. Il 50% dei partecipanti ritiene che il sistema bancario possa contribuire in modo significativo allo sviluppo del fintech. La quasi totalità dei partecipanti (99%) reputa essenziale un maggior dialogo tra istituzioni ed operatori mentre l'88% considera il fintech italiano poco rappresentato nei mercati esteri e il 77% ritiene l'Italia poco attrattiva per gli investitori esteri. Per concludere, quanto alle prospettive di sviluppo a medio termine (3-5 anni) per il fintech italiano, il 44% le ritiene positive, mentre il 22% le considera molto positive. Il 77% degli intervistati considera utili a tali fini un incentivo al dialogo tra gli stakeholders, benchmarking internazionale e maggiore divulgazione in inglese dei lavori sul fintech italiano.

Nel corso della prossima settimana sarà pubblicata la versione audio dei lavori svolti nel podcast "*Inside Finance*", disponibile gratuitamente nelle principali piattaforme di streaming anche in lingua inglese.

Online



14 marzo 2024

Lawtalks.it

<https://www.lawtalks.it/cms-promuove-una-cabina-di-regia-per-la-sinergia-tra-gli-stakeholder-del-fintech-in-italia/>

CMS promuove una cabina di regia per la sinergia tra gli Stakeholder del fintech in Italia

Con l'obiettivo di promuovere l'evoluzione del fintech in Italia sulla base di un approccio multisistema che prevede la stretta interazione tra fattori normativi, di regolamentazione e di stimolo al mercato, lo Studio CMS ha ospitato la tavola rotonda, dal titolo "*Evoluzione finanziaria: costruire l'ecosistema del fintech italiano*", organizzata dalla start up benefit per la divulgazione economica Zero IN - Sharing Knowledge.

L'iniziativa, tenutasi presso la sede di Roma dello Studio, ha visto la partecipazione attiva dei principali rappresentanti del mondo istituzionale, degli operatori di mercato, consulenti e associazioni di categoria: Banca d'Italia (Costanza Iacomini), Consob (Irene Tagliamonte), Ministero dell'Economia e delle Finanze (Vittorio Tortorici), Confindustria (Francesca Brunori), Studio CMS (Paolo Bonolis), Ordine dei Dottori Commercialisti di Roma (Giovanni Cali) e ancora Osservatorio Imprese e Consumatori (Raffaella Grisafi), Assogestioni (Roberta d'Apice), Italia Fintech (Camilla Cionini Vissani), Fintech District (Clelia Tosi), Innovation Lab ABI (Silvia Attanasio), Roland Berger (Edoardo Demarchi), PostePay (Marco Siracusano), October Italia/Italia Fintech (Sergio Zocchi), Workinvoice (Matteo Tarroni), Banca Aidexa (Giovanni Beninati) e A come A SGR/Gimme5 (Giordano Martinelli).

La tavola rotonda ha rappresentato una preziosa e inedita occasione di dialogo e approfondimento al fine di tracciare un percorso evolutivo e di offrire nuove possibilità di interazione per il fintech in Italia, nell'ambito di un confronto tra istituzioni, operatori e associazioni, con un benchmarking internazionale volto a individuare modelli alternativi di sviluppo del comparto.

Sono stati discussi in particolare i driver principali di crescita del comparto: dalla creazione di infrastrutture digitali performanti, agli interventi governativi di promozione e di investimento in innovazione, dalla diffusione di una cultura e educazione finanziaria e digitale rivolta a tutte le componenti del mercato, compresi i clienti, agli strumenti per incrementare l'attrattività del mercato italiano lato investitori e, infine, dalla capacità di attrarre talenti nel nostro Paese, alla creazione di un dialogo rafforzato con il mondo bancario e delle associazioni di categoria, così come con il mondo delle istituzioni nell'ottica di una maggiore cooperazione pubblico-privato.

In occasione della tavola rotonda lo Studio CMS ha distribuito, inoltre, il report con i primi risultati dell'indagine sulle prospettive di sviluppo e lo stato dell'arte del fintech in Italia condotta tra gli operatori del mercato partecipanti.

Le risultanze del sondaggio rilevano che l'ecosistema del fintech italiano appare in ritardo rispetto agli altri Paesi europei. Tra i Paesi a cui ispirarsi in termini di evoluzione finanziaria spicca il Regno Unito per il 37%, seguito dai Paesi Scandinavi e dalla Francia (25%). Secondo gli operatori il fintech italiano necessita di maggior dialogo e sinergia tra gli stakeholder (25%), di maggiori interazioni con il comparto bancario (25%), di aggiornamento normativo (12,5%) e di maggiori capitali esteri (12,5%). Il grado di cultura economico-finanziaria di imprese e consumatori in Italia è reputato basso per il 66% degli intervistati. In linea con questo

dato, per l'88% degli intervistati è necessario un intervento cospicuo in termini di educazione economico-finanziaria, che dovrebbe spettare, per il 62%, alle istituzioni, mentre per il 12% ai media. Il 55,6% degli intervistati ritiene molto rilevanti i rischi connessi alla compliance. L'88% dei partecipanti considera rilevante il cyber risk. Il 50% dei partecipanti ritiene che il sistema bancario possa contribuire in modo significativo allo sviluppo del fintech. La quasi totalità dei partecipanti (99%) reputa essenziale un maggior dialogo tra istituzioni ed operatori mentre l'88% considera il fintech italiano poco rappresentato nei mercati esteri e il 77% ritiene l'Italia poco attrattiva per gli investitori esteri. Per concludere, quanto alle prospettive di sviluppo a medio termine (3-5 anni) per il fintech italiano, il 44% le ritiene positive, mentre il 22% le considera molto positive. Il 77% degli intervistati considera utili a tali fini un incentivo al dialogo tra gli stakeholders, benchmarking internazionale e maggiore divulgazione in inglese dei lavori sul fintech italiano.

Nel corso della prossima settimana sarà pubblicata la versione audio dei lavori svolti nel podcast "*Inside Finance*", disponibile gratuitamente nelle principali piattaforme di streaming anche in lingua inglese.

Online



14 marzo 2024

Informatutto.info

<https://www.informatutto.info/index.php?mainpage=notizie.php&subpage=0&elementid=51255>

CMS promuove una cabina di regia per la sinergia tra gli Stakeholder del fintech in Italia

“Evoluzione finanziaria: costruire l’ecosistema del fintech italiano”, il titolo dell’incontro che ha visto protagonisti i rappresentanti del mondo istituzionale, consulenti, operatori di mercato e associazioni di categoria al fine di facilitare la sinergia tra gli stakeholder di settore. Diffusi, inoltre, i primi risultati dell’indagine sulle prospettive di sviluppo e lo stato dell’arte del fintech in Italia rivolta agli operatori di mercato partecipanti

Con l’obiettivo di promuovere l’evoluzione del fintech in Italia sulla base di un approccio multisistema che prevede la stretta interazione tra fattori normativi, di regolamentazione e di stimolo al mercato, lo Studio CMS ha ospitato la tavola rotonda, dal titolo *“Evoluzione finanziaria: costruire l’ecosistema del fintech italiano”*, organizzata dalla start up benefit per la divulgazione economica Zero IN - Sharing Knowledge.

L’iniziativa, tenutasi presso la sede di Roma dello Studio, ha visto la partecipazione attiva dei principali rappresentanti del mondo istituzionale, degli operatori di mercato, consulenti e associazioni di categoria: Banca d’Italia (Costanza Iacomini), Consob (Irene Tagliamonte), Ministero dell’Economia e delle Finanze (Vittorio Tortorici), Confindustria (Francesca Brunori), Studio CMS (Paolo Bonolis), Ordine dei Dottori Commercialisti di Roma (Giovanni Cali) e ancora Osservatorio Imprese e Consumatori (Raffaella Grisafi), Assogestioni (Roberta d’Apice), Italia Fintech (Camilla Cionini Vissani), Fintech District (Clelia Tosi), Innovation Lab ABI (Silvia Attanasio), Roland Berger (Edoardo Demarchi), PostePay (Marco Siracusano), October Italia/Italia Fintech (Sergio Zocchi), Workinvoice (Matteo Tarroni), Banca Aidexa (Giovanni Beninati) e A come A SGR/Gimme5 (Giordano Martinelli).

La tavola rotonda ha rappresentato una preziosa e inedita occasione di dialogo e approfondimento al fine di tracciare un percorso evolutivo e di offrire nuove possibilità di interazione per il fintech in Italia, nell’ambito di un confronto tra istituzioni, operatori e associazioni, con un benchmarking internazionale volto a individuare modelli alternativi di sviluppo del comparto.

Sono stati discussi in particolare i driver principali di crescita del comparto: dalla creazione di infrastrutture digitali performanti, agli interventi governativi di promozione e di investimento in innovazione, dalla diffusione di una cultura e educazione finanziaria e digitale rivolta a tutte le componenti del mercato, compresi i clienti, agli strumenti per incrementare l’attrattività del mercato italiano lato investitori e, infine, dalla capacità di attrarre talenti nel nostro Paese, alla creazione di un dialogo rafforzato con il mondo bancario e delle associazioni di categoria, così come con il mondo delle istituzioni nell’ottica di una maggiore cooperazione pubblico-privato.

In occasione della tavola rotonda lo Studio CMS ha distribuito, inoltre, il report con i primi risultati dell’indagine sulle prospettive di sviluppo e lo stato dell’arte del fintech in Italia condotta tra gli operatori del mercato partecipanti.

Le risultanze del sondaggio rilevano che l'ecosistema del fintech italiano appare in ritardo rispetto agli altri Paesi europei. Tra i Paesi a cui ispirarsi in termini di evoluzione finanziaria spicca il Regno Unito per il 37%, seguito dai Paesi Scandinavi e dalla Francia (25%). Secondo gli operatori il fintech italiano necessita di maggior dialogo e sinergia tra gli stakeholder (25%), di maggiori interazioni con il comparto bancario (25%), di aggiornamento normativo (12,5%) e di maggiori capitali esteri (12,5%). Il grado di cultura economico-finanziaria di imprese e consumatori in Italia è reputato basso per il 66% degli intervistati. In linea con questo dato, per l'88% degli intervistati è necessario un intervento cospicuo in termini di educazione economico-finanziaria, che dovrebbe spettare, per il 62%, alle istituzioni, mentre per il 12% ai media. Il 55,6% degli intervistati ritiene molto rilevanti i rischi connessi alla compliance. L'88% dei partecipanti considera rilevante il cyber risk. Il 50% dei partecipanti ritiene che il sistema bancario possa contribuire in modo significativo allo sviluppo del fintech. La quasi totalità dei partecipanti (99%) reputa essenziale un maggior dialogo tra istituzioni ed operatori mentre l'88% considera il fintech italiano poco rappresentato nei mercati esteri e il 77% ritiene l'Italia poco attrattiva per gli investitori esteri. Per concludere, quanto alle prospettive di sviluppo a medio termine (3-5 anni) per il fintech italiano, il 44% le ritiene positive, mentre il 22% le considera molto positive. Il 77% degli intervistati considera utili a tali fini un incentivo al dialogo tra gli stakeholders, benchmarking internazionale e maggiore divulgazione in inglese dei lavori sul fintech italiano.

Nel corso della prossima settimana sarà pubblicata la versione audio dei lavori svolti nel podcast "*Inside Finance*", disponibile gratuitamente nelle principali piattaforme di streaming anche in lingua inglese.

IL GIORNO

Incontro con Marzio Pividori, nuovo amministratore delegato

«Focus sulle micro imprese, bisognose di tecnologie»

di **Andrea Telara**

Banca AideXa punta sulle pmi «Pronti a triplicare i ricavi annui»

CREDITO E SPORTELLI bancari. Marzio Pividori (nella foto sopra) che dall'inizio del 2024 è amministratore delegato di Banca AideXa, li conosce ormai alla perfezione. Alle spalle ha infatti una lunga carriera nel gruppo Deutsche Bank, dove è stato responsabile della divisione Retail & Small Business in Italia e poi di quella dedicata ai finanziamenti al consumo. Ed è proprio per via del suo ricco cursus honorum che Pividori ha deciso di iniziare nel 2024 una nuova avventura professionale, accettando l'incarico di guidare Banca AideXa, banca fondata da Roberto Nicastro (nella foto sotto) e specializzata nel credito alle micro, piccole e medie imprese (pmi), che utilizza al massimo le tecnologie digitali e che per questo può essere definita una realtà del Fintech. Con quest'ultima espressione, per chi non la conoscesse ancora, si intende quell'ampio spettro di servizi e attività nate dal connubio tra il mondo della finanza e le nuove tecnologie digitali.

«Conoscevo già Banca AideXa dall'esterno e l'ho sempre considerata un progetto innovativo che sfruttava al meglio una grande discontinuità normativa, generata dall'arrivo della PSD2». Si tratta di una direttiva europea, molto nota tra gli addetti ai lavori del mondo finanziario, che stimolerà lo sviluppo dell'open banking, un nuovo modo di fare banca che obbliga tutti gli istituti creditizi ad aprire le proprie piattaforme tecnologiche (per esempio quelle per gestire i conti correnti online) a soggetti terzi. È proprio grazie all'avvento dell'open banking che sono nate e cresciute di molte realtà del Fintech, le quali sono state messe in grado di offrire con più facilità i loro prodotti e servizi alle micro, piccole e medie aziende, acquisendo delle conoscenze sui clienti che prima restavano confinate dentro gli sportelli bancari tradizionali. «Credo che il segmento delle micro, piccole e medie imprese sia attualmente sottoservito e abbia bisogno di vedere colmato un gap proprio grazie all'utilizzo delle nuove tecnologie», dice Pi-

vidori, che ricorda alcuni dati significativi: in tutta Italia, ci sono ben 250mila aziende che hanno sede in comuni totalmente privi di sportelli bancari e altre 390mila si trovano invece in comuni dove

c'è soltanto una filiale. Mentre gli istituti di credito tradizionali tagliano sempre più la loro presenza sul territorio, dunque, gli operatori del Fintech cercano di conquistare nuovi spazi, specializzandosi appunto in alcuni segmenti di mercato.

«Il sistema bancario ha chiuso un terzo degli sportelli bancari negli ultimi 7 anni», dice ancora l'amministratore delegato di Banca AideXa, lasciando orfane tantissime aziende». Di fronte a questo fenomeno che sembra strutturale, c'è dunque bisogno di una nuova offerta che consenta alle piccole imprese un accesso al credito in tempi rapidi, con procedure semplificate, senza troppa burocrazia e senza montagne di carte da firmare. Occorrono cioè procedure digitalizzate al 100% che coprano un amplissimo spettro di bisogni. «La nostra offerta si estende dalle soluzioni di finanziamento a breve termine, sui 12-24 mesi, fino ad arrivare a prodotti con durata più lunga, per esempio a 5 anni, con forme di credito finalizzate per sostenere investimenti pluriennali», continua Pividori. La clientela servita è rappresentata da aziende con un fatturato fino a 50 milioni di euro anche se le imprese-tipo che si rivolgono a Banca AideXa hanno di solito un giro d'affari tra 1 e 2 milioni di euro, con un importo medio dei finanziamenti che si aggira sui 200mila euro. Nel 2024, la banca guidata da Pividori (che ha tra i suoi azionisti Generali, Banca Sella, Banca Ifis, Mediocredito Centrale e l'Istituto Altoatesino) si è posta degli obiettivi di forte crescita, puntando a quasi triplicare i ricavi annui, da 12 a 30 milioni di euro, fa-

MODELLI BASATI SULLA

In poco più di due anni dall'autorizzazione all'attività bancaria, AideXa ha affermato un modello distintivo sul mercato, diventando la challenger bank campione di crescita a supporto delle Pmi. L'approccio al credito è volto alla sostenibilità. Il modello è ora scalabile su tutto il territorio, con un livello di automazione del credito del 90%, grazie a motori e modelli del credito evoluti e basati su intelligenza artificiale



SOSTEGNO A FINANZIAMENTI PLURIENNALI

«L'offerta si estende dalle soluzioni di finanziamento a breve termine, sui 12-24 mesi, fino ad arrivare a prodotti con durata più lunga, per esempio a 5 anni»

cendo salire lo stock di crediti da 450 milioni a 700 milioni di euro.

È prevista una crescita anche dell'organico, che oggi include 83 persone e dovrebbe superare le 100 unità nei prossimi mesi. «L'età media del personale è di poco superiore a 30 anni e circa il 40% ha un background di studi tecnologici», dice Pivdori, «che ben si adattano alle caratteristiche del nostro business, per il quale abbiamo investito molto nei processi digitali e nelle nella creazione di algoritmi proprietari per la valutazione del merito di credito». Le strategie distributive della banca poggiano invece le fondamenta su diverse partnership come quelle siglate con Poste Italiane, con alcune reti di mediatori creditizi e, più di recente con la Banca Agricola Popolare di Ragusa. Senza dimenticare le collaborazioni con il mondo dei Confidi nati in seno alle associazioni di categoria rappresentative del mondo dell'artigianato e della piccola impresa. Analizzando lo scenario del mercato creditizio, l'amministratore delegato di Banca AideXa intravede all'orizzonte prospettive di ripresa, dopo che la fase di rialzo dei tassi di interesse in Europa è arrivata al capolinea. «Nel 2023 il credito alle imprese è sceso di circa il 6%», dice «e si è contratto addirittura del 10% se consideriamo soltanto il segmento delle piccole aziende». Questo trend è indubbiamente generato da due fattori, il calo della domanda e un'offerta meno accessibile, proprio in seguito all'aumento dei tassi. Tuttavia, quando la politica monetaria si farà più accomodante nei prossimi 12-24 mesi, è probabile che vi sia una ripresa del mercato del credito destinato alle pmi, con una maggiore domanda di finanziamenti e anche una crescita dei volumi erogati.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



il Resto del Carlino

Incontro con Marzio Pividori, nuovo amministratore delegato

«Focus sulle micro imprese, bisognose di tecnologie»

di **Andrea Telara**

Banca AideXa punta sulle pmi «Pronti a triplicare i ricavi annui»

CREDITO E SPORTELLI bancari. Marzio Pividori (nella foto sopra) che dall'inizio del 2024 è amministratore delegato di Banca AideXa, li conosce ormai alla perfezione. Alle spalle ha infatti una lunga carriera nel gruppo Deutsche Bank, dove è stato responsabile della divisione Retail & Small Business in Italia e poi di quella dedicata ai finanziamenti al consumo. Ed è proprio per via del suo ricco cursus honorum che Pividori ha deciso di iniziare nel 2024 una nuova avventura professionale, accettando l'incarico di guidare Banca AideXa, banca fondata da Roberto Nicastro (nella foto sotto) e specializzata nel credito alle micro, piccole e medie imprese (pmi), che utilizza al massimo le tecnologie digitali e che per questo può essere definita una realtà del Fintech. Con quest'ultima espressione, per chi non la conoscesse ancora, si intende quell'ampio spettro di servizi e attività nate dal connubio tra il mondo della finanza e le nuove tecnologie digitali.

«Conoscevo già Banca AideXa dall'esterno e l'ho sempre considerata un progetto innovativo che sfruttava al meglio una grande discontinuità normativa, generata dall'arrivo della PSD2». Si tratta di una direttiva europea, molto nota tra gli addetti ai lavori del mondo finanziario, che stimolerà lo sviluppo dell'open banking, un nuovo modo di fare banca che obbliga tutti gli istituti creditizi ad aprire le proprie piattaforme tecnologiche (per esempio quelle per gestire i conti correnti online) a soggetti terzi. È proprio grazie all'avvento dell'open banking che sono nate e cresciute di molte realtà del Fintech, le quali sono state messe in grado di offrire con più facilità i loro prodotti e servizi alle micro, piccole e medie aziende, acquisendo delle conoscenze sui clienti che prima restavano confinate dentro gli sportelli bancari tradizionali. «Credo che il segmento delle micro, piccole e medie imprese sia attualmente sottoservito e abbia bisogno di vedere colmato un gap proprio grazie all'utilizzo delle nuove tecnologie», dice Pi-

vidori, che ricorda alcuni dati significativi: in tutta Italia, ci sono ben 250mila aziende che hanno sede in comuni totalmente privi di sportelli bancari e altre 390mila si trovano invece in comuni dove

c'è soltanto una filiale. Mentre gli istituti di credito tradizionali tagliano sempre più la loro presenza sul territorio, dunque, gli operatori del Fintech cercano di conquistare nuovi spazi, specializzandosi appunto in alcuni segmenti di mercato.

«Il sistema bancario ha chiuso un terzo degli sportelli bancari negli ultimi 7 anni», dice ancora l'amministratore delegato di Banca AideXa, lasciando orfane tantissime aziende». Di fronte a questo fenomeno che sembra strutturale, c'è dunque bisogno di una nuova offerta che consenta alle piccole imprese un accesso al credito in tempi rapidi, con procedure semplificate, senza troppa burocrazia e senza montagne di carte da firmare. Occorrono cioè procedure digitalizzate al 100% che coprano un amplissimo spettro di bisogni. «La nostra offerta si estende dalle soluzioni di finanziamento a breve termine, sui 12-24 mesi, fino ad arrivare a prodotti con durata più lunga, per esempio a 5 anni, con forme di credito finalizzate per sostenere investimenti pluriennali», continua Pividori. La clientela servita è rappresentata da aziende con un fatturato fino a 50 milioni di euro anche se le imprese-tipo che si rivolgono a Banca AideXa hanno di solito un giro d'affari tra 1 e 2 milioni di euro, con un importo medio dei finanziamenti che si aggira sui 200mila euro. Nel 2024, la banca guidata da Pividori (che ha tra i suoi azionisti Generali, Banca Sella, Banca Ifis, Mediocredito Centrale e l'Istituto Altoatesino) si è posta degli obiettivi di forte crescita, puntando a quasi triplicare i ricavi annui, da 12 a 30 milioni di euro, fa-

MODELLI BASATI SULLA

In poco più di due anni dall'autorizzazione all'attività bancaria, AideXa ha affermato un modello distintivo sul mercato, diventando la challenger bank campione di crescita a supporto delle Pmi. L'approccio al credito è volto alla sostenibilità. Il modello è ora scalabile su tutto il territorio, con un livello di automazione del credito del 90%, grazie a motori e modelli del credito evoluti e basati su intelligenza artificiale.



SOSTEGNO A FINANZIAMENTI PLURIENNALI

«L'offerta si estende dalle soluzioni di finanziamento a breve termine, sui 12-24 mesi, fino ad arrivare a prodotti con durata più lunga, per esempio a 5 anni»

cedo salire lo stock di crediti da 450 milioni a 700 milioni di euro.

È prevista una crescita anche dell'organico, che oggi include 83 persone e dovrebbe superare le 100 unità nei prossimi mesi. «L'età media del personale è di poco superiore a 30 anni e circa il 40% ha un background di studi tecnologici», dice Pivdori, «che ben si adattano alle caratteristiche del nostro business, per il quale abbiamo investito molto nei processi digitali e nelle nella creazione di algoritmi proprietari per la valutazione del merito di credito». Le strategie distributive della banca poggiano invece le fondamenta su diverse partnership come quelle siglate con Poste Italiane, con alcune reti di mediatori creditizi e, più di recente con la Banca Agricola Popolare di Ragusa. Senza dimenticare le collaborazioni con il mondo dei Confidi nati in seno alle associazioni di categoria rappresentative del mondo dell'artigianato e della piccola impresa. Analizzando lo scenario del mercato creditizio, l'amministratore delegato di Banca AideXa intravede all'orizzonte prospettive di ripresa, dopo che la fase di rialzo dei tassi di interesse in Europa è arrivata al capolinea. «Nel 2023 il credito alle imprese è sceso di circa il 6%», dice «e si è contratto addirittura del 10% se consideriamo soltanto il segmento delle piccole aziende». Questo trend è indubbiamente generato da due fattori, il calo della domanda e un'offerta meno accessibile, proprio in seguito all'aumento dei tassi. Tuttavia, quando la politica monetaria si farà più accomodante nei prossimi 12-24 mesi, è probabile che vi sia una ripresa del mercato del credito destinato alle pmi, con una maggiore domanda di finanziamenti e anche una crescita dei volumi erogati.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



LA NAZIONE

Incontro con Marzio Pividori, nuovo amministratore delegato
«Focus sulle micro imprese, bisognose di tecnologie»

di **Andrea Telara**

Banca AideXa punta sulle pmi «Pronti a triplicare i ricavi annui»

CREDITO E SPORTELLI bancari. Marzio Pividori (nella foto sopra) che dall'inizio del 2024 è amministratore delegato di Banca AideXa, li conosce ormai alla perfezione. Alle spalle ha infatti una lunga carriera nel gruppo Deutsche Bank, dove è stato responsabile della divisione Retail & Small Business in Italia e poi di quella dedicata ai finanziamenti al consumo. Ed è proprio per via del suo ricco cursus honorum che Pividori ha deciso di iniziare nel 2024 una nuova avventura professionale, accettando l'incarico di guidare Banca AideXa, banca fondata da Roberto Nicastro (nella foto sotto) e specializzata nel credito alle micro, piccole e medie imprese (pmi), che utilizza al massimo le tecnologie digitali e che per questo può essere definita una realtà del Fintech. Con quest'ultima espressione, per chi non la conoscesse ancora, si intende quell'ampio spettro di servizi e attività nate dal connubio tra il mondo della finanza e le nuove tecnologie digitali.

«Conoscevo già Banca AideXa dall'esterno e l'ho sempre considerata un progetto innovativo che sfruttava al meglio una grande discontinuità normativa, generata dall'arrivo della PSD2». Si tratta di una direttiva europea, molto nota tra gli addetti ai lavori del mondo finanziario, che stimolerà lo sviluppo dell'open banking, un nuovo modo di fare banca che obbliga tutti gli istituti creditizi ad aprire le proprie piattaforme tecnologiche (per esempio quelle per gestire i conti correnti online) a soggetti terzi. È proprio grazie all'avvento dell'open banking che sono nate e cresciute di molte realtà del Fintech, le quali sono state messe in grado di offrire con più facilità i loro prodotti e servizi alle micro, piccole e medie aziende, acquisendo delle conoscenze sui clienti che prima restavano confinate dentro gli sportelli bancari tradizionali. «Credo che il segmento delle micro, piccole e medie imprese sia attualmente sottoservito e abbia bisogno di vedere colmato un gap proprio grazie all'utilizzo delle nuove tecnologie», dice Pi-

vidori, che ricorda alcuni dati significativi: in tutta Italia, ci sono ben 250mila aziende che hanno sede in comuni totalmente privi di sportelli bancari e altre 390mila si trovano invece in comuni dove

c'è soltanto una filiale. Mentre gli istituti di credito tradizionali tagliano sempre più la loro presenza sul territorio, dunque, gli operatori del Fintech cercano di conquistare nuovi spazi, specializzandosi appunto in alcuni segmenti di mercato.

«Il sistema bancario ha chiuso un terzo degli sportelli bancari negli ultimi 7 anni», dice ancora l'amministratore delegato di Banca AideXa, lasciando orfane tantissime aziende. Di fronte a questo fenomeno che sembra strutturale, c'è dunque bisogno di una nuova offerta che consenta alle piccole imprese un accesso al credito in tempi rapidi, con procedure semplificate, senza troppa burocrazia e senza montagne di carte da firmare. Occorrono cioè procedure digitalizzate al 100% che coprano un amplissimo spettro di bisogni. «La nostra offerta si estende dalle soluzioni di finanziamento a breve termine, sui 12-24 mesi, fino ad arrivare a prodotti con durata più lunga, per esempio a 5 anni, con forme di credito finalizzate per sostenere investimenti pluriennali», continua Pividori. La clientela servita è rappresentata da aziende con un fatturato fino a 50 milioni di euro anche se le imprese-tipo che si rivolgono a Banca AideXa hanno di solito un giro d'affari tra 1 e 2 milioni di euro, con un importo medio dei finanziamenti che si aggira sui 200mila euro. Nel 2024, la banca guidata da Pividori (che ha tra i suoi azionisti Generali, Banca Sella, Banca Ifis, Mediocredito Centrale e l'Istituto Altoatesino) si è posta degli obiettivi di forte crescita, puntando a quasi triplicare i ricavi annui, da 12 a 30 milioni di euro, fa-

MODELLI BASATI SULLA

In poco più di due anni dall'autorizzazione all'attività bancaria, AideXa ha affermato un modello distintivo sul mercato, diventando la challenger bank campione di crescita a supporto delle Pmi. L'approccio al credito è volto alla sostenibilità. Il modello è ora scalabile su tutto il territorio, con un livello di automazione del credito del 90%, grazie a motori e modelli del credito evoluti e basati su intelligenza artificiale.



SOSTEGNO A FINANZIAMENTI PLURIENNALI

«L'offerta si estende dalle soluzioni di finanziamento a breve termine, sui 12-24 mesi, fino ad arrivare a prodotti con durata più lunga, per esempio a 5 anni»

cedo salire lo stock di crediti da 450 milioni a 700 milioni di euro.

È prevista una crescita anche dell'organico, che oggi include 83 persone e dovrebbe superare le 100 unità nei prossimi mesi. «L'età media del personale è di poco superiore a 30 anni e circa il 40% ha un background di studi tecnologici», dice Pivdori, «che ben si adattano alle caratteristiche del nostro business, per il quale abbiamo investito molto nei processi digitali e nelle nella creazione di algoritmi proprietari per la valutazione del merito di credito». Le strategie distributive della banca poggiano invece le fondamenta su diverse partnership come quelle siglate con Poste Italiane, con alcune reti di mediatori creditizi e, più di recente con la Banca Agricola Popolare di Ragusa. Senza dimenticare le collaborazioni con il mondo dei Confidi nati in seno alle associazioni di categoria rappresentative del mondo dell'artigianato e della piccola impresa. Analizzando lo scenario del mercato creditizio, l'amministratore delegato di Banca AideXa intravede all'orizzonte prospettive di ripresa, dopo che la fase di rialzo dei tassi di interesse in Europa è arrivata al capolinea. «Nel 2023 il credito alle imprese è sceso di circa il 6%», dice «e si è contratto addirittura del 10% se consideriamo soltanto il segmento delle piccole aziende». Questo trend è indubbiamente generato da due fattori, il calo della domanda e un'offerta meno accessibile, proprio in seguito all'aumento dei tassi. Tuttavia, quando la politica monetaria si farà più accomodante nei prossimi 12-24 mesi, è probabile che vi sia una ripresa del mercato del credito destinato alle pmi, con una maggiore domanda di finanziamenti e anche una crescita dei volumi erogati.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Online

QNECONOMIA
Territori, innovazione e lavoro

18 marzo 2024

Quotidiano.net

<https://www.quotidiano.net/economia/finanza/banca-aidexa-punta-sulle-pmi-pronti-a-triplicare-i-ricavi-annui-eb5ab37f?live>

Banca AideXa punta sulle pmi: "Pronti a triplicare i ricavi annui"

CREDITO E SPORTELLI bancari. Marzio Pividori (nella foto sopra) che dall'inizio del 2024 è amministratore delegato di Banca AideXa, li conosce ormai alla perfezione. Alle spalle ha infatti una lunga carriera nel gruppo Deutsche Bank, dove è stato responsabile della divisione Retail & Small Business in Italia e poi di quella dedicata ai finanziamenti al consumo. Ed è proprio per via del suo ricco cursus honorum che Pividori ha deciso di iniziare nel 2024 una nuova avventura professionale, accettando l'incarico di guidare Banca AideXa, banca fondata da Roberto Nicastrò (nella foto sotto) e specializzata nel credito alle micro, piccole e medie imprese (pmi), che utilizza al massimo le tecnologie digitali e che per questo può essere definita una realtà del Fintech. Con quest'ultima espressione, per chi non la conoscesse ancora, si intende quell'ampio spettro di servizi e attività nate dal connubio tra il mondo della finanza e le nuove tecnologie digitali.

"Conoscevo già Banca AideXa dall'esterno e l'ho sempre considerata un progetto innovativo che sfruttava al meglio una grande discontinuità normativa, generata dall'arrivo della PSD2". Si tratta di una direttiva europea, molto nota tra gli addetti ai lavori del mondo finanziario, che stimolerà lo sviluppo dell'open banking, un nuovo modo di fare banca che obbliga tutti gli istituti creditizi ad aprire le proprie piattaforme tecnologiche (per esempio quelle per gestire i conti correnti online) a soggetti terzi. È proprio grazie all'avvento dell'open banking che sono nate e cresciute di molte realtà del Fintech, le quali sono state messe in grado di offrire con più facilità i loro prodotti e servizi alle micro, piccole e medie aziende, acquisendo delle conoscenze sui clienti che prima restavano confinate dentro gli sportelli bancari tradizionali. "Credo che il segmento delle micro, piccole e medie imprese sia attualmente sottoservito e abbia bisogno di vedere colmato un gap proprio grazie all'utilizzo delle nuove tecnologie", dice Pividori, che ricorda alcuni dati significativi: in tutta Italia, ci sono ben 250mila aziende che hanno sede in comuni totalmente privi di sportelli bancari e altre 390mila si trovano invece in comuni dove c'è soltanto una filiale. Mentre gli istituti di credito tradizionali tagliano sempre più la loro presenza sul territorio, dunque, gli operatori del Fintech cercano di conquistare nuovi spazi, specializzandosi appunto in alcuni segmenti di mercato.

"Il sistema bancario ha chiuso un terzo degli sportelli bancari negli ultimi 7 anni", dice ancora l'amministratore delegato di Banca AideXa, lasciando orfane tantissime aziende". Di fronte a questo fenomeno che sembra strutturale, c'è dunque bisogno di una nuova offerta che consenta alle piccole imprese un accesso al credito in tempi rapidi, con procedure semplificate, senza troppa burocrazia e senza montagne di carte da firmare. Occorrono cioè procedure digitalizzate al 100% che coprano un amplissimo spettro di bisogni. "La nostra offerta si estende dalle soluzioni di finanziamento a breve termine, sui 12-24 mesi, fino ad arrivare a prodotti con durata più lunga, per esempio a 5 anni, con forme di credito finalizzate per sostenere investimenti pluriennali", continua Pividori. La clientela servita è rappresentata da aziende con un fatturato fino a 50 milioni di euro anche se le imprese-tipo che si rivolgono a Banca AideXa hanno di solito un giro d'affari tra 1 e 2 milioni di euro, con un importo medio dei finanziamenti che si aggira sui 200mila euro. Nel 2024, la banca guidata da Pividori (che ha tra i suoi

azionisti Generali, Banca Sella, Banca Ifis, Mediocredito Centrale e l'Istituto Altoatesino) si è posta degli obiettivi di forte crescita, puntando a quasi triplicare i ricavi annui, da 12 a 30 milioni di euro, facendo salire lo stock di crediti da 450 milioni a 700 milioni di euro.

È prevista una crescita anche dell'organico, che oggi include 83 persone e dovrebbe superare le 100 unità nei prossimi mesi. "L'età media del personale è di poco superiore a 30 anni e circa il 40% ha un background di studi tecnologici", dice Pividori, "che ben si adattano alle caratteristiche del nostro business, per il quale abbiamo investito molto nei processi digitali e nella creazione di algoritmi proprietari per la valutazione del merito di credito". Le strategie distributive della banca poggiano invece le fondamenta su diverse partnership come quella siglata con Poste Italiane, con alcune reti di mediatori creditizi e, più di recente con la Banca Agricola Popolare di Ragusa. Senza dimenticare le collaborazioni con il mondo dei Confidi nati in seno alle associazioni di categoria rappresentative del mondo dell'artigianato e della piccola impresa. Analizzando lo scenario del mercato creditizio, l'amministratore delegato di Banca AideXa intravede all'orizzonte prospettive di ripresa, dopo che la fase di rialzo dei tassi di interesse in Europa è arrivata al capolinea. "Nel 2023 il credito alle imprese è sceso di circa il 6%", dice "e si è contratto addirittura del 10% se consideriamo soltanto il segmento delle piccole aziende". Questo trend è indubbiamente generato da due fattori, il calo della domanda e un'offerta meno accessibile, proprio in seguito all'aumento dei tassi. Tuttavia, quando la politica monetaria si farà più accomodante nei prossimi 12-24 mesi, è probabile che vi sia una ripresa del mercato del credito destinato alle pmi, con una maggiore domanda di finanziamenti e anche una crescita dei volumi erogati.

AZIENDABANCA

Banca AideXa - NEWS

AideXa: il punto sui primi anni da Banca

Banca AideXa ha presentato alla stampa il nuovo CEO, Marzio Pividori. E con l'occasione ha illustrato i risultati ottenuti in questi anni e gli obiettivi del 2024

La licenza bancaria è arrivata a metà del 2021 e alla fine del 2023 Banca AideXa ha più che raddoppiato i volumi di finanziamenti erogati alle imprese: oltre 670 milioni di euro a più di 14mila clienti e 12 milioni di ricavi. Delle imprese servite, circa 4mila sono micro e piccole realtà: segmento core per la Banca, che impiega open banking, data analytics e intelligenza artificiale per erogare rapidamente credito alle imprese grazie a una valutazione accurata del profilo creditizio. L'approccio è completamente digitale, ma co-

munque arricchito dalla assistenza, in remoto, dei Business Banker.

2024: scatta la fase due per Banca AideXa

«I dati del 2023 confermano il modello su cui si fonda AideXa: ovvero offrire credito industrializzato alle micro imprese, in linea con le società di credito al consumo arrivate vent'anni fa, come Compass e Agos, ma senza filiali – afferma Roberto Nicastro, Presidente di Banca AideXa. Ma ora scatta la fase due, quella di scale-up».

L'ingresso del nuovo Amministratore Delegato

E per centrare l'obiettivo, Banca AideXa ha chiamato a bordo da inizio anno Marzio Pividori, ex Deutsche Bank e con ampia esperienza anche nel credito al consumo, in qualità di CEO. «Le micro imprese in Italia sono poco servite dalle banche tradizionali, che non hanno processi snelli e si basano su un modello di presidio territoriale che si scontra con la desertificazione delle filiali alla quale stiamo assistendo – afferma Marzio Pividori, CEO di Banca AideXa. Noi puntiamo su dialogo da re-



Marzio Pividori,
CEO di Banca AideXa

moto, sull'onboarding digitale e su una rete di partner terzi, come Poste Italiane ad esempio ma anche altre banche come BAPR, che utilizzano la nostra soluzione in white label».

Obiettivi al 2024

Per il nuovo anno in corso, AideXa punta a superare i 700 milioni di stock di crediti, raggiungere 30 milioni di euro di ricavi e di poter contare su 72 risorse all'interno del reparto IT.

G.C.



Roberto Nicastro,
Presidente di Banca AideXa

marzo 2024 - AZIENDABANCA 51

Online



18 marzo 2024

Zazoom.it

<https://www.zazoom.it/2024-03-18/banca-aidexa-punta-sulle-pmi-pronti-a-triplicare-i-ricavi-annui/14448165/>

Banca AideXa punta sulle pmi | Pronti a triplicare i ricavi annui

Articolo non disponibile integralmente sul sito.

Online

PointOfNews.it

18 marzo 2024

Pointofnews.it

[https://www.pointofnews.it/ultime_notizie
_su_pividi](https://www.pointofnews.it/ultime_notizie_su_pividi)

Banca AideXa punta sulle pmi: "Pronti a triplicare i ricavi annui"

Articolo non disponibile integralmente sul sito.

Online



19 marzo 2024

We-wealth.com

<https://www.we-wealth.com/news/conto-deposito-come-scegliere>

CONTI DEPOSITO, I MIGLIORI ORA RENDONO IL 5%. COME SCEGLIERE

We Wealth ha individuato quali sono i conti deposito che offrono le migliori condizioni a 12, 24 e 36 mesi. E quali, invece, le banche più solide

Conti deposito: chi offre le migliori opzioni oggi? We Wealth con l'aiuto di Paolo Benazzi, responsabile conti correnti e deposito di ConfrontaConti.it e Segugio.it, ha elaborato una simulazione confrontando il rendimento dei migliori conti deposito liberi e vincolati a 12, 24 e 36 mesi a marzo 2024, considerando due somme da investire: 20mila euro e 50mila euro.

Come si evince dalla tabella sottostante, a offrire le migliori condizioni per vincoli a 12 mesi sono Cherry Bank, ioiBanca e MeglioBanca. Depositando un importo pari a 20mila euro, è possibile ottenere infatti un guadagno netto (al netto di tutti gli oneri, tassazione e imposte di bollo) di 589 euro, con un tasso lordo del 4,25%; con un importo depositato di 50mila euro, il guadagno netto salirebbe a 1.472,50 euro, sulla stessa durata. Segue Mediocredito che, offrendo un tasso lordo del 4,20%, consente di ottenere un guadagno netto di 590,61 euro depositando 20mila euro e di 1.454 euro depositando 50mila euro. Chiudono il podio Solution Bank e Twist che, con un tasso lordo rispettivamente del 4,10% a 12 mesi, garantiscono un guadagno netto di 566,80 euro con un importo depositato di 20mila euro o di 1.417 euro con un importo depositato di 50mila euro.

CONTI DEPOSITO VINCOLATI – 12 MESI					
Banca e conto	Tasso lordo	Guadagno netto (1)		Vincolo	Periodicità liquidazione interessi
		DEPOSITO 20.000€	DEPOSITO 50.000€		
Cherry Bank – Cherry Vincolato	4,25%	589,00 €	1.472,50 €	Non svincolabile	Trimestrale
ioiBanca – Conto Deposito ioi più	4,25%	589,00 €	1.472,50 €	Non svincolabile	A scadenza del vincolo
MeglioBanca - Conto Deposito con cedola unica a scadenza	4,25%	589,00 €	1.472,50 €	Svincolabile	A scadenza del vincolo
Mediocredito – Conto Rifugio	4,20%	590,61 €	1.454,00 €	Non svincolabile	A scadenza del vincolo
Solution Bank - Conto Yes	4,10%	566,80 €	1.417,00 €	Non svincolabile	A scadenza del vincolo
Twist – Time Deposit	4,10%	566,80 €	1.417,00 €	Svincolabile	Mensile
Banca Progetto – Conto Key non Svincolabile	4,00%	552,00 €	1.380,00 €	Non svincolabile	Trimestrale
Ibonline - Conto Deposito	3,55%	525,40 €	1.313,50 €	Non svincolabile	A scadenza del vincolo

Fonte: Elaborazione We Wealth - Gruppo Mutui Online, Segugio.it, ConfrontaConti.it e SOStariffe.it. Dati aggiornati al 18 marzo 2024. Guadagno netto su 12 mesi. Note in coda all'articolo.

A vincere la “gara” dei rendimenti sui conti nello scenario di investimento a 24 mesi è ViVibanca con “ViViConto Extra”, che offre un tasso lordo del 4,75%. Depositando 20mila euro è possibile ottenere un guadagno netto a due anni di 1.326 euro. Cherry Bank propone invece un tasso lordo del 4,50%. In questo caso, depositando 20mila euro si ottiene un guadagno netto di 1.252 euro, che diventano 3.130 euro depositando 50mila euro. Nella top3 dei costi deposito vincolati a 24 mesi anche Banca Progetto, che offre un tasso lordo del 4,35%.

CONTI DEPOSITO VINCOLATI – 24 MESI					
Banca e conto	Tasso lordo	Guadagno netto (1)		Vincolo	Periodicità liquidazione interessi
		DEPOSITO 20.000€	DEPOSITO 50.000€		
ViVibanca – ViViConto Extra	4,75%	1.326,00 €	3.315,00 €	Non svincolabile	A scadenza del vincolo
Cherry Bank – Cherry Vincolato	4,50%	1.252,00 €	3.130,00 €	Non svincolabile	Trimestrale
Banca Progetto – Conto Key non Svincolabile	4,35%	1.207,60 €	3.019,00 €	Non svincolabile	Trimestrale
Twist – Time Deposit	4,30%	1.192,80 €	2.982,00 €	Svincolabile	Mensile
illimity – Conto Premium	4,30%	1.035,60 €	2.827,40 €	Non svincolabile	N.D.
ioinBanca – Conto Deposito ioinpiù - Svincolabile	4,25%	1.178,00 €	2.945,00 €	Svincolabile	A scadenza del vincolo

Fonte: Elaborazione We Wealth - Gruppo Mutui Online, Segugio.it, ConfrontaConti.it e SOStariffe.it. Dati aggiornati al 18 marzo 2024. Guadagno netto su 12 mesi. Note in coda all'articolo.

CONTI DEPOSITO VINCOLATI A 36 MESI: COME SCEGLIERE

Nello scenario di investimento a tre anni, l’opzione di conto deposito che garantisce rendimenti complessivi più elevati viene offerta da Cherry Bank, che propone un tasso lordo del 4,50%. Depositando 20mila euro, restituisce infatti un guadagno netto di 1.878 euro, che diventano 4.695 euro con un importo depositato di 50mila euro. Anche per i nuovi clienti di illimity, il gruppo bancario fondato da Corrado Passera, si parla del 4,50% sul “Conto Premium” non svincolabile, che prevede però un canone mensile di 7 euro al mese a fronte dei 3 euro del “Conto Classic”. Banca Progetto offre invece il 4,45%.

CONTI DEPOSITO VINCOLATI – 36 MESI					
Banca e conto	Tasso lordo	Guadagno netto (1)		Vincolo	Periodicità liquidazione interessi
		DEPOSITO 20.000€	DEPOSITO 50.000€		
Cherry Bank – Cherry Vincolato	4,50%	1.878,00 €	4.695,00 €	Non svincolabile	Trimestrale
illimity – Conto Premium	4,50%	1.761,60 €	4.640,40 €	Non svincolabile	N.D.
Banca Progetto – Conto Key non Svincolabile	4,45%	1.855,50 €	4.639,50 €	Non svincolabile	Trimestrale
Twist – Time Deposit	4,30%	1.789,20 €	4.473,00 €	Svincolabile	Trimestrale
ioinBanca – Conto Deposito ioinpiù Svincolabile	4,25%	1.767,00 €	4.417,50 €	Svincolabile	A scadenza del vincolo
Solution Bank - Conto Yes	4,10%	1.700,40 €	4.251,00 €	Non svincolabile	A scadenza del vincolo

Fonte: Elaborazione We Wealth - Gruppo Mutui Online, Segugio.it, ConfrontaConti.it e SOStariffe.it. Dati aggiornati al 18 marzo 2024. Guadagno netto su 12 mesi. Note in coda all'articolo.

I 5 MIGLIORI CONTI DEPOSITO LIBERI E CONTI CORRENTI REMUNERATI

Passando ai conti deposito liberi la migliore opzione al 18 marzo 2024 è quella di Ing, che propone un tasso lordo del 5% per i primi 12 mesi, poi dell’1%. Con un importo depositato di 20mila euro permette dunque di ottenere un guadagno netto di 700 euro, che sale a 1.750 euro qualora l’importo depositato fosse di 50mila euro. Cherry Bank offre invece un tasso lordo del 3,50%; depositando 20mila euro, genera un guadagno netto su 12 mesi di 478 euro. Nel caso di Banca Progetto si parla infine di un tasso lordo del 4,25% fino al 30 giugno 2024, poi del 3,75% fino al 31 dicembre 2024 e infine un tasso ordinario dell’1%.

CONTI DEPOSITO LIBERI E CONTI CORRENTI REMUNERATI				
Banca e conto	Tasso lordo	Guadagno netto (1)		Periodicità liquidazione interessi
		DEPOSITO 20.000€	DEPOSITO 50.000€	
ING - Conto Corrente Arancio più Conto Arancio	5,00% per i primi 12 mesi, dopo 1,00%	700,00 €	1.750,00 €	Annuale al 31/12
Cherry Bank – Cherry Recall	3,50%	478,00 €	1.195,00 €	Trimestrale
Banca Progetto - Conto Progetto	4,25% fino al 30/06/24, dopo 3,75% fino al 31/12/24. Tasso ordinario 1%	448,91 €	1.122,27 €	Trimestrale
Banca Aidexa - Conto Deposito X Risparmio Libero	4,00% fino a 31/12/24, dopo 0,50%	441,30 €	1.106,81 €	Trimestrale
Findomestic Banca – Conto deposito Findomestic	3,00%	404,00 €	1.010,00 €	Semestrale
ING – Conto Arancio - senza vincoli	3,00% per i primi 12 mesi, dopo 1,00%	404,00 €	1.010,00 €	Annuale al 31/12

Fonte: Elaborazione We Wealth - Gruppo Mutui Online, Segugio.it, ConfrontaConti.it e SOStariffe.it. Dati aggiornati al 18 marzo 2024. Guadagno netto su 12 mesi. Note in coda all'articolo.

SMART BANK FINISCE IN AMMINISTRAZIONE STRAORDINARIA

Restano fuori dalle tabelle i conti deposito di Smart Bank, banca di investimento digitale del gruppo Cirdan finita recentemente nel mirino di Banca d'Italia. La banca centrale, con un provvedimento del 21 dicembre, ha disposto infatti lo scioglimento dei consigli di amministrazione di Smart Bank e Cirdan Group e la sottoposizione delle stesse alla procedura di amministrazione straordinaria ai sensi dell'articolo 70 del Testo Unico Bancario. Come dichiarato in un comunicato ufficiale, Cirdan Group e Smart Bank "proseguono la propria attività"; al momento, secondo quanto risulta a *We Wealth*, i conti deposito di Smart Bank non sono presenti sui principali comparatori online ma solo sul sito della banca. Ricordiamo in ogni caso che i conti deposito sono al 100% garantiti dal Fondo interbancario a tutela dei depositi (consorzio di diritto privato costituito nel 1987 su base volontaria e divenuto successivamente obbligatorio dal 2011, ndr) che interviene in caso di liquidazione coatta di una banca.

Ma come navigare tra le migliori offerte? "Il sistema di vigilanza e il sistema di garanzia dei depositanti permette di colmare l'asimmetria informativa che il risparmiatore si ritrova ad affrontare", specifica Rocco Probo, analista di Consultique Scf. "Detto ciò l'analisi di alcuni indicatori di solidità patrimoniale (Cet1 e Tcr), di redditività (Roe e cost/income ratio) e di qualità del credito possono aiutare a comprendere meglio la situazione dell'istituto". Ad ogni modo, avverte, può essere sempre utile un confronto dei rendimenti offerti con i benchmark di mercato. "Se troppo più alti, si sottintende un rischio maggiore dell'investimento", dichiara Probo.

CONTI DEPOSITO: ECCO LE BANCHE PIÙ SOLIDE

Consultique Scf ha inoltre sviluppato un modello interno di valutazione delle banche che offrono conti deposito come servizio dedicato. Tale modello valuta gli aspetti di solidità (quindi alcuni indici patrimoniali, tra cui il CET), aspetti di redditività, qualità del credito (inteso come tassi di sofferenza sui prestiti concessi e tassi di copertura dei crediti deteriorati) e, sulle banche più grandi, anche il rischio percepito dal mercato. Gli emittenti bancari che, secondo le ultime rilevazioni a giugno 2023, ottengono la migliore valutazione sintetica complessiva sono illimity Bank, Chebanca! (Gruppo Mediobanca), Banca Valsabbina, Banca Farmafactoring e Banca Profilo. A ottenere una valutazione sintetica ritenuta "sufficiente" sono Banca Sistema, Vivi Banca, Cherry Bank, Banca Progetto, Ibl Banca, Banca Finint e Banca CF+. Otto delle banche analizzate nell'articolo – Solution Bank, Twist, ioiBanca, Banca AideXa, Findomestic Banca, Ing, Bcc Financing e Smart Bank – non sono monitorate da Consultique Scf.

Intermediario	Solidità	Credito	Redditività	Rischio	Valutazione sintetica
illimity Bank	Buono	Ottimo	Ottimo	Sufficiente	Ottimo
Banca Sistema	Sufficiente	Sufficiente	Buono	Sufficiente	Sufficiente
Banca IFIS	Ottimo	Buono	Buono	Sufficiente	Buono
Chebanca! (Gruppo Mediobanca)	Buono	Ottimo	Ottimo	Sufficiente	Ottimo
Vivi Banca	Buono	Ottimo	Buono	-	Sufficiente
Cherry Bank	Buono	Sufficiente	Buono	-	Sufficiente
Banca Progetto	Ottimo	Sufficiente	Ottimo	-	Sufficiente
Banca Valsabbina	Buono	Ottimo	Ottimo	Sufficiente	Ottimo
IBL Banca	Sufficiente	Ottimo	Sufficiente	-	Sufficiente
Mediocredito Investitionsbank	Ottimo	Ottimo	Sufficiente	Sufficiente	Buono
Banca Finint	Ottimo	Buono	Buono	-	Sufficiente
Banca CF+	Buono	Ottimo	Insufficiente	-	Sufficiente
Banca Privata Leasing	Buono	Buono	Buono	-	Buono
Banca Farmafactoring	Ottimo	Ottimo	Ottimo	Sufficiente	Ottimo
Banca Profilo	Ottimo	Ottimo	Buono	Sufficiente	Ottimo

Fonte: Consultique Scf

CONTI DEPOSITO: COME SCEGLIERE TRA LE VARIE OPZIONI

Al di là della specifica situazione dell'istituto, ci sono infine quattro fattori da valutare per destreggiarsi tra le migliori opzioni. "La durata è sicuramente uno degli aspetti principali", dichiara Benazzi. "Poi, bisogna considerare se si tratta di un conto deposito vincolato o libero e, in caso di conto vincolato, la possibilità di liquidare il capitale in anticipo in caso di emergenza o necessità, rinunciando tipicamente agli interessi". Seguono le tempistiche per l'incasso degli interessi maturati e infine il rendimento complessivo. In quest'ultimo caso, precisa Benazzi, bisogna guardare non solo al tasso lordo ma anche alla tassa di bollo (2 per mille annuo del capitale) "che in alcuni casi è offerta dalla banca in forma promozionale e aumenta il guadagno netto complessivo a parità di rendimento lordo".

Online



20 marzo 2024

Dailyonline.it

<https://www.dailyonline.it/it/2023/lidl-italia-ha-assegnato-caffeina-dopo-pitch-tutte-sue-attivita-comunicazione-integrata-omnicanaled-fino-al-2027>

Lidl Italia ha assegnato a Caffaina dopo un pitch tutte le sue attività di comunicazione integrata e omnicanaled fino al 2027

L'agenzia di cui è CEO & Founder Tiziano Tassi ha vinto la consultazione indetta dall'Insegna di cui è Direttore Acquisti Promozionali e Marketing Andrea Francesco Varisco

Caffeina, la Creative Marketing Consultancy di cui è CEO & Founder Tiziano Tassi, annuncia l'avvio della partnership con Lidl Italia, marchio leader nel settore della grande distribuzione con oltre 730 supermercati in tutto il Paese. L'Insegna ha affidato fino al 2027 all'agenzia l'incarico per la gestione di tutte le sue attività di comunicazione omnicanaled: TV, Social, Digital, Activation, OOH (Out-Of-Home) e Radio. Partner creativo dell'Insegna negli ultimi anni è stata Serviceplan. Dopo un'accurata consultazione, supportata dal ruolo di advisor nel processo di The Producer International, Lidl Italia ha selezionato Caffaina per la sua capacità di offrire un approccio strategico-creativo unico e contemporaneo, fondato su una fase preliminare di ricerca strategica. Questo metodo ha permesso di tracciare una nuova direzione creativa al fine di avere una comunicazione sempre più integrata.

Sinergie

La collaborazione si pone l'obiettivo di far compiere un'evoluzione alla comunicazione del brand che sia coerente con i suoi valori e al contempo al passo con i nuovi paradigmi della comunicazione. Attraverso questa sinergia, Caffaina e Lidl Italia si impegnano a sviluppare campagne innovative che rispecchiano l'impegno del brand nella soddisfazione dei bisogni dei clienti, offrendo prodotti di alta qualità a prezzi competitivi, con attenzione alla sostenibilità e ad un'offerta sempre ricca di novità food e non food. Questa collaborazione segna l'inizio di un capitolo di lavoro entusiasmante per Caffaina che, nell'arco dei tre anni di collaborazione, avrà la possibilità di trasformare il panorama della comunicazione retail grazie ad un brand amato e conosciuto come Lidl. Il planning è gestito sempre da OMD, anch'essa confermata recentemente dopo una gara per un budget che si può stimare di oltre 40 milioni di euro.

I commenti

"Durante tutto il processo di consultazione abbiamo sempre avuto ottime impressioni sul lavoro presentato da Caffaina: per questo, la loro vittoria ha rappresentato una naturale conseguenza dell'impegno e della creatività mostrati in fase di gara. Siamo certi che sia il partner adatto con cui gestire al meglio le molteplici forme di dialogo e fidelizzazione del cliente finale", commenta Andrea Francesco Varisco, Direttore Acquisti Promozionali e Marketing di Lidl Italia. "Siamo onorati che Lidl Italia abbia riconosciuto in Caffaina il partner ideale per accompagnare il brand in questo nuovo salto evolutivo di comunicazione. La nostra visione e il nostro impegno nel creare campagne che parlino al cuore dei consumatori nella loro realtà quotidiana si allineano perfettamente con gli obiettivi di Lidl. Metteremo in campo tutta la nostra esperienza e creatività per definire nuovi standard di eccellenza nella comunicazione omnicanaled insieme a Lidl" aggiunge Tassi.

L'agenzia

Caffeina è una Creative Marketing Consultancy che abilita i brand e le organizzazioni ad avere un impatto tangibile nella realtà, grazie alla creazione di esperienze d'impatto che iniettano nuova energia tra persone e brand. Vanta nel suo team oltre 230 professionisti, che lavorano a campagne di comunicazione integrata e progetti di innovazione digitale in team multidisciplinari. Nel suo gruppo, Caffeina vanta sei verticali messi a sistema e presidiati in modo diretto o tramite agenzie specializzate: Creativity, Content, Media e Strategy, mentre la controllata Dynamo offre servizi di eccellenza in AI & Digital Product e Digital Experience. Con questo approccio, Caffeina si pone come partner trasversale di brand e aziende, dando alla parola partner un significato composto da tre valori: fiducia reciproca, focus sugli stakeholder del progetto, e il fine di generare un impatto positivo di business per l'azienda. Tra i brand e le organizzazioni che le hanno dato fiducia figurano leader come Paramount+, Mediaset, Ferrero, Peroni, Pittarosso, AS Roma, Juventus FC, TikTok, Kellogg's, Triumph, Samsung, Unilever, Merck, AIRC, BNL BNP Paribas, Enel, E-Distribuzione, Elica, Ariston, IGT, UnipolSai, Trenitalia, De Longhi, Lactalis, Parmalat, RADO, Luxottica, Banca Aidexa, AON, Ferrarelle, ActionAid, Chiesi Farmaceutici, Novartis, Herbalife, Amway e Sunstar.

Credits

Tiziano Tassi, *CEO & Founder*

Gaetano De Marco, *VP Consultancy & Creativity*

Valentina Salice, *Chief Business Officer*

Federico Sacconi, *Executive Creative Director*

Alice Cagnani, *Consultancy Director*

Laura Girola, *Creative Supervisor*

Francesca Marra, *Creative Supervisor*

Jole Falcone, *Senior Art Director*

Martina Widmann, *Senior Copywriter*

Giada Bernile, *Copywriter*

Silvia Lanzillotta, *Copywriter*

Daniele Tatti, *Content Designer*



Banca AideXa nel 2024 mira a 30 mln di ricavi

08.03. Banca AideXa, la fintech bank fondata da Roberto Nicastro e Federico Sforza, dopo aver più che raddoppiato i volumi di finanziamenti erogati alle imprese ora vara la fase due, quella dello scaleup del modello, che sarà guidata dal nuovo ad Marzio Pividori. E punta a 30 milioni di ricavi e a 700 milioni di stock di crediti.

[Leggi tutto](#)

✓ IL MEGLIO DELLA SETTIMANA PER INVESTIRE LA TUA LIQUIDITÀ		
INVESTIRE 20.000 EURO PER 3 MESI IN CONTI DEPOSITO LIBERI E CONTI CORRENTI		
Conto Arancio di Ing Direct	5% lordo (3,7% netto)	Conto deposito libero. L'offerta è riservata ai nuovi clienti che aprono sia Conto Corrente Arancio, sia Conto Arancio entro l'11/05/2024 e che accrediteranno lo stipendio sul conto corrente entro il 31/08/2024 o vi verseranno almeno 1.000 euro al mese. Chi rispetta queste condizioni potrà avere il 5% sulla liquidità depositata per 12 mesi fino a un massimo di 100.000 euro. Per informazioni: https://www.ing.it/conto-arancio/conto-deposito-online.html , oppure 800/822.056.
Conto corrente BBVA di BBVA	4% lordo (2,96% netto)	Conto corrente. Tasso promozionale fino al 31/01/2025. Poi la liquidità verrà remunerata allo 0%. Non prevede costi per l'apertura. Il bollo è a carico tuo. Per info: https://www.bbva.it/persone.html oppure 800/172639.
INVESTIRE 10.000 EURO IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI PER 3 MESI		
Deposito vincolato 3 mesi di Tinaba	4% lordo (2,96% netto)	Conto deposito vincolato. Riservato ai clienti Premium. Il bollo è a carico della banca. Importo minimo 1.000 euro. È ammesso lo svincolo totale o parziale. Per informazioni: https://bancaprofilo.tinaba.it/ .
X Risparmio 3 mesi di Banca Aidexa	4% lordo (2,96% netto)	Conto deposito vincolato. Paghil bollo. Minimo 1.000 euro. Per informazioni: https://www.aidexa.it/depositi/ .
INVESTIRE 10.000 EURO IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI PER 12 MESI (1)		
SIConto Deposito 12 mesi di Banca Sistema	4% lordo (2,96% netto)	Conto deposito vincolato. Non paghil bollo. Minimo 500 euro. Non è possibile lo svincolo anticipato. A fine vincolo devi dare disdetta, pena il rinnovo automatico. Per maggiori info: https://bancasistema.it/conto-deposito .
Extractlick 12 mesi di Extra Banca	4% lordo (2,96% netto)	Conto deposito vincolato. Non paghil bollo. Minimo 5.000 euro. È possibile lo svincolo anticipato. Per informazioni: https://www.extrabanca.com/privati-2/risparmio/extractlick/ oppure 02/277.27.610.

Dati alla mattina del 25/03/2024. (1) Se hai aperto un conto corrente Illimity Premium entro il 19/02/2024 puoi vincolare il tuo denaro a 12 mesi, senza facoltà di svincolo anticipato, al 4,4% lordo annuo. Per info: www.illimitybank.com/it/conto-deposito. Le condizioni variano di frequente. Consulta il sito per restare aggiornato (www.altroconsumo.it/investi/risparmiare/conti-deposito).