

Investire la liquidità: non si arrestano i tagli dei tassi

Non si placa l'ondata di tagli dei tassi e sono ormai poche le banche che, nelle ultime tre settimane, non sono intervenute, in senso svantaggioso per te, sui rendimenti offerti sui conti vincolati. La scorsa settimana, tra le altre, ha tagliato *Banca Sistema*, in media dello 0,2% sui depositi vincolati; più consistente la riduzione per alcune scadenze di *Banca Popolare del Cassinate*, fino allo 0,8%. Oltre ai tagli, alcuni istituti di credito hanno introdotto scadenze più lunghe, per esempio *Banca Farmafactoring* ha aggiunto le scadenze di 48 e 60 mesi. Per ora continuiamo a consigliarti

di non superare i 36 mesi, e a non tralasciare l'apertura di un conto deposito libero o di un conto corrente remunerato. Tra i conti non vincolati trovi anche **ControCorrente** di *Ibl Banca*: offre il 3,5% lordo annuo, che lo rende interessante specialmente se, a riguardo dei primi due prodotti in classifica qui sotto, vuoi avere le somme disponibili subito e non vuoi legarti le mani con troppe condizioni. Su ControCorrente abbiamo anche negoziato per te condizioni più vantaggiose, vedi www.altroconsumo.it/investi/vantaggi-per-gli-abbonati/condizioni-esclusive.

✓ 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 <i>Banca Progetto</i>	4% lordo (2,96% netto)	Conto deposito libero. L'offerta è destinata ai nuovi clienti che aprono Conto Progetto entro il 31/12. Avranno il 4% lordo fino al 31/12/2024 e almeno il 3% lordo fino al 31/12/2025. In seguito, verrà corrisposto il tasso base, oggi l'1% lordo annuo. Il bollo di legge è a carico tuo. Si può aprire online. Le somme saranno disponibili dopo 32 giorni dalla richiesta. Per informazioni: 800/97.06.63, oppure www.bancaprogetto.it/privati/raccolta/conto-progetto .
Conto Arancio di <i>Ing Direct</i>	4% lordo (2,96% netto)	Conto deposito libero. L'offerta è destinata a tutti coloro che sottoscriveranno Conto Arancio entro il prossimo 16 novembre, accrediteranno stipendio o pensione, oppure una cifra pari ad almeno 1.000 euro al mese. Tasso promozionale per 12 mesi, calcolati dalla data contabile del primo versamento del primo Conto Arancio. L'importo massimo su cui verrà offerto il rendimento promozionale è 50.000 euro. Il bollo di legge è a carico tuo. Si può sottoscrivere online. Per informazioni: 02/999.67.921 oppure www.ing.it/conto-arancio/conto-deposito-online.html .
ControCorrente di <i>IBL Banca</i>	3,5% lordo (2,59% netto)	Conto corrente. Tasso promozionale offerto per 12 mesi ai nuovi correntisti che apriranno ControCorrente entro il 10/01/2025, fino a un massimo di 100.000 euro. Su cifre più alte è riconosciuto un rendimento pari al 2% lordo annuo. Per te che sei nostro lettore il canone è gratuito fino al prossimo 31/03/2026 e puoi avere accesso al servizio MiFido a tassi agevolati. Per informazioni: 800/91.90.90 oppure www.altroconsumo.it/investi/vantaggi-per-gli-abbonati/condizioni-esclusive .
INVESTIRE 10.000 EURO PER 3 MESI IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI		
Deposito vincolato 3 mesi di <i>Tinaba</i>	3,5% lordo (2,59% netto)	Conto deposito vincolato. Promozione <i>Tinaba Premium</i> . L'offerta è riservata a chi ha scaricato la app Tinaba e ha un wallet. Il prodotto è offerto in collaborazione con Banca Profilo. Importo minimo 1.000 euro. Il bollo di legge è a carico della banca. Si può aprire online. Per informazioni: https://bancaprofilo.tinaba.it/conto-deposito .
INVESTIRE 10.000 EURO PER 4 MESI IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI		
Extraclick online 4 mesi di <i>Extra Banca</i>	3,6% lordo (2,66% netto)	Conto deposito vincolato. Importo minimo 5.000 euro. Il bollo di legge è a carico della banca. Si apre online. Per informazioni: 02/27.727.610 oppure www.extrabanca.com/privati-2/risparmio/extraclick/ .
INVESTIRE 10.000 EURO PER 6 MESI IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI		
Deposito Flash 6 mesi vincolato -interessi posticipati di <i>Banca Privata Leasing</i>	4% lordo (2,96% netto)	Conto deposito vincolato. Importo minimo 1.000 euro. Il bollo è a carico tuo. Per sottoscriverlo devi essere cliente della banca. Non è possibile lo svincolo anticipato. Per informazioni: 0522/355.711 (WhatsApp) oppure www.bankprivataleasing.it/privati/conti-deposito .
INVESTIRE 10.000 EURO PER 12 MESI IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI		
Conto Twist 12 mesi di <i>Banca Valsabbina</i>	4,05% lordo (2,997% netto)	Conto deposito vincolato. Importo minimo 10.000 euro. Il bollo di legge è a carico tuo. Si può aprire online. Si può estinguere anticipatamente, con una penalizzazione sugli interessi. Per informazioni: 800/032.023 oppure https://contotwist.it/prodotti/deposito-vincolato/ .
INVESTIRE 10.000 EURO PER 18 MESI IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI		
Mcc One di <i>Mediocredito Centrale</i>	4,1% lordo (3,03% netto)	Conto deposito vincolato. Importo minimo 5.000 euro. Il bollo di legge è a carico tuo. Si può aprire solo online. Il conto deposito può essere intestato a una sola persona. È ammesso lo svincolo anticipato, con richiesta fatta con 32 giorni di anticipo e con una penalizzazione negli interessi. Per informazioni: 800/591.800 oppure https://www.mcc.it/risparmio/conto-deposito-mcc-one/ .
INVESTIRE 10.000 EURO PER 24 MESI IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI		
ViviConto Extra 24 mesi di <i>ViviBanca</i>	4,25% lordo (3,15% netto)	Conto deposito vincolato. Importo minimo 1.000 euro. Il bollo di legge è a carico tuo. Non è possibile lo svincolo anticipato. Puoi sottoscriverlo online. Per informazioni: 800/183.438, oppure https://vivibanca.it/conto-deposito-vivicon .
INVESTIRE 10.000 EURO PER 36 MESI IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI		
X risparmio vincolo a 36 mesi di <i>Banca Aidexa</i>	4,3% lordo (3,18% netto)	Conto deposito vincolato. Importo minimo 1.000 euro. Il bollo di legge è a carico tuo. Puoi sottoscriverlo online. È previsto il rinnovo automatico se non dai disdetta, compilando l'apposita procedura sul sito, nei 32 giorni precedenti la scadenza del vincolo, fino al giorno antecedente la scadenza stessa. Tasso riconosciuto in caso di rinnovo automatico: 2% lordo annuo. Per informazioni: 02/87.293.700, o https://www.aidexa.it/ .

Dati alla mattina del 30/09/2024. Le condizioni dei prodotti possono cambiare in qualsiasi momento. Per restare aggiornato, consulta il nostro sito.

Online

emiliapost

 Raccontiamo il futuro dell'Emilia

03 ottobre 2024

Emiliapost.it

<https://www.emiliapost.it/rete-cna-a-bologna-il-business-day-che-rilancia-la-meccanica/>

Rete Cna, a Bologna il business day che rilancia la meccanica

Il Cna Network è tenuto presso BolognaFiere, riunendo 250 imprese del settore meccanico e dei servizi correlati. L'evento, organizzato da Cna EmiliaRomagna, ha offerto un'opportunità unica per imprenditori e imprenditrici di stabilire contatti diretti attraverso incontri faccia a faccia. Ogni partecipante ha avuto l'opportunità di prendere parte a una dozzina di appuntamenti della durata di 20 minuti ciascuno, in un contesto che ha visto la presenza di 240 tavoli dedicati al networking. L'iniziativa è stata supportata da quattro sponsor principali: Eber, Sanarti, Act-Artigiancredito e Banca Aidexa. Inoltre, 24 imprese hanno optato per l'opzione "corner", che prevede uno stand fisico per una promozione più diretta. L'evento ha anche incluso un'area 'Innovazione' dove enti e organizzazioni hanno contribuito a qualificare ulteriormente l'iniziativa. Il presidente di Cna EmiliaRomagna, Paolo Cavini, ha sottolineato l'importanza del networking per le imprese iscritte al CNA Network, che nell'ultimo mese hanno effettuato oltre 10.000 interazioni sulla piattaforma dedicata. La presidente della Regione Emilia-Romagna, Irene Priolo, ha evidenziato il ruolo centrale della regione nel comparto della metalmeccanica, con province come Modena, Reggio Emilia e Parma ai vertici nazionali. Nonostante le sfide economiche attuali, Priolo ha espresso fiducia nella solidità delle esportazioni regionali. L'evento rappresenta un ritorno alla normalità dopo le restrizioni imposte dalla pandemia, puntando a rafforzare la rete commerciale delle imprese partecipanti. Il motto "Un solo giorno, un anno di lavoro" riassume efficacemente l'obiettivo dell'iniziativa: massimizzare le opportunità di business in un breve arco temporale.

Cna Network, la rete per imprese

«Creare connessioni di business»

Ieri a Bologna il maxi evento di Cna Emilia-Romagna. Oltre 2.500 colloqui in modalità speed dating

di **Martina Muzio**
BOLOGNA

‘In un giorno, un anno di contatti’. Questo è il motto di CNA Network, il business day organizzato da CNA Emilia-Romagna che, nella giornata di ieri, si è riunito a BolognaFiere per facilitare le relazioni e stimolare occasioni di business tra imprenditrici e imprenditori che operano nel settore della produzione meccanica e dei servizi ad essa correlati. L’evento si è svolto secondo le modalità dello *speed dating*: ogni azienda partecipa a incontri mirati e preselezionati di venti minuti per un massimo di dieci appuntamenti. Una formula rodada ed efficace che permette a ogni impresa di presentare i propri prodotti e servizi direttamente ai principali player del settore, ma anche esplorare nuove collaborazioni con subfornitori e altre imprese della filiera, arrivando a un totale di circa duemilacinquecento colloqui.

Quest’anno il CNA Network ha coinvolto una vasta gamma di settori della produzione meccanica, dal packaging all’automotive, dalle macchine utensili a quelle per l’agricoltura e il movimento terra, fino ad arrivare alle nuove frontiere della robotica, dell’intelligenza artificiale, dell’idrogeno e dell’aerospazio. Inoltre, l’evento è stato reso possibile grazie al supporto di quattro sponsor: Eber, Sanarti, Act-Artigiancredito e Banca Aidexa.

Gli incontri di *matching* tra imprese sono iniziati immediatamente dopo l’inaugurazione ufficiale a cui hanno preso parte il presidente di CNA Emilia-Romagna Paolo Cavini, la presidente facente funzioni della Regione Emi-



Il taglio del nastro alla giornata di colloqui cui ha preso parte Irene Priolo per la Regione

IL PRESIDENTE REGIONALE CAVINI

«L’obiettivo è offrire agli iscritti opportunità d’affari e collaborazioni, ma anche di crescita e conoscenza reciproca tra soggetti attivi nella meccanica»

lia-Romagna, Irene Priolo e il presidente nazionale di CNA Dario Costantini. «Ci siamo impegnati per riportare ai nostri associati il più importante evento di relazione ideato da CNA dopo l’interruzione forzata dall’emergenza sanitaria. Questo taglio del nastro vuole segnare un nuovo inizio», ha detto Cavini. Ma quale sarà la nuova sfida? «L’obiettivo è generare connessioni di valore, creando occasioni non solo di affari e collaborazioni, ma anche di crescita e conoscenza reciproca» ha

sottolineato il presidente regionale che ha mostrato come, solo nell’ultimo mese, le imprese iscritte abbiano effettuato oltre 10.000 interazioni sulla piattaforma, tra richieste di appuntamenti e preferenze espresse.

Anche la presidente della Regione Priolo ha sottolineato l’importanza del sistema produttivo regionale, evidenziando il ruolo cruciale della CNA nel supporto alle imprese locali. Per contestualizzare la portata di questo sistema Priolo ha voluto fornire alcuni dati significativi, citando il comparto della metalmeccanica che vede l’Emilia-Romagna protagonista a livello nazionale: «Le province di Modena, Reggio Emilia e Parma sono ai vertici nazionali. In Emilia-Romagna abbiamo 19.000 imprese in questo settore, un comparto robusto e significativo, che sta combattendo contro le congiunture attuali».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Grande successo per il **Cna Network** Dove le imprese si incontrano e fanno rete

Tredici appuntamenti, 20 minuti di tempo, 240 tavoli e 250 aziende
Questo il format vincente che si è tenuto alle Fiere di Bologna

L'imprenditoria emiliano-romagnola, e non solo, si è incontrata alle Fiere di Bologna per "Cna Network", il business day ideato da Cna per facilitare le relazioni e stimolare occasioni di business tra imprenditori e imprenditori che operano nel settore della produzione meccanica e dei servizi ad essa correlati. Tredici appuntamenti, 20 minuti di tempo, 240 tavoli e 250 imprese partecipanti. Regole del gioco semplici: a ogni turno si cambia e si creano nuove relazioni. Il motto di Cna Network? "Un solo giorno, un anno di lavoro". Sono 49 le aziende "player", i cosiddetti capifiliera di arterie economiche nevralgiche per la regione.

L'evento è stato reso possibile anche grazie al supporto di quattro sponsor: Eber, Sanarti, Act-Artigiancredito e Banca Aidexa. Inoltre, 24 imprese hanno scelto di valorizzare il proprio posizionamento all'interno di Cna Network con l'opzione "corner" (uno speciale profilo di partecipazione che al matching prevede una presenza con uno stand fisico per la promozione diretta in cui intessere ulteriori relazioni con i presenti). Hanno partecipato anche otto enti e organizzazioni dell'area "Innovation", che hanno contribuito a qualificare ulteriormente

l'iniziativa.

Gli incontri di matching tra imprese sono iniziati immediatamente dopo l'inaugurazione ufficiale a cui hanno preso parte il presidente di Cna Emilia-Romagna Paolo Cavini, la presidente della Regione Irene Priolo e il presidente nazionale di Cna Dario Costantini.

«Ci siamo impegnati per riportare ai nostri associati il più importante evento di relazione ideato da Cna dopo l'interruzione forzata dall'e-

mergenza sanitaria. Questo taglio del nastro vuole segnare un nuovo inizio», così Cavini. «L'Emilia-Romagna, come tutto il nostro Paese, è fatta di piccole e medie imprese che certamente hanno faticato nel resistere, e non cedere, a pandemie, crisi energetiche, alluvioni, guerre e

disordini geopolitici. Per questo ho subito apprezzato l'idea di riportare nel nostro capoluogo un evento importante come Cna Network, noi dobbiamo essere vicini alle imprese con la nostra utile rappresentanza e anche con iniziative di elevata qualità utili ad offrire opportunità concrete di relazione e di crescita alle imprenditrici e agli imprenditori che vi partecipano».

La decisione di rilanciare Cna Network è stata condivisa dalla Presidenza di Cna Emilia-Romagna per rispondere al bisogno di creare connessioni tra le imprese. L'obiettivo è generare connessioni di valore, creando occasioni non solo di affari e collaborazioni, ma anche di crescita e conoscenza reciproca. «I numeri ci stanno dando ragione - sottolinea Cavini - solo nell'ultimo mese, le imprese iscritte hanno effettuato oltre 10.000 interazioni sulla piattaforma, tra richieste di appuntamento e preferenze espresse. Oggi abbiamo garantito ad ogni partecipante almeno dieci appuntamenti e le imprenditrici e gli imprenditori avranno anche la possibilità di concordare ulteriori incontri. Abbiamo dato il massimo impegno nel rilanciare Cna Network e confidiamo che questa scelta si riveli vin-

cente e di successo per le nostre imprese».

Rivolgendosi direttamente ai colleghi dell'Emilia-Romagna, Costantini ha espresso il suo apprezzamento per

l'organizzazione dell'evento: «Da associato alla Cna, sono molto fiero di ciò che siete riusciti a mettere in piedi anche quest'anno. La Cna Emilia-Romagna, con il supporto dei propri territori, è una garanzia per il nostro sistema». Ha poi aggiunto che l'obiettivo dell'associazione resta quello di «fare il nostro mestiere, ovvero essere utili alle imprese che ci hanno scelto per la loro rappresentanza».

In un passaggio cruciale

Il presidente regionale
«Noi dobbiamo essere vicini alle imprese anche con iniziative di elevata qualità»

del suo intervento, Costantini ha fatto riferimento alla crisi energetica in corso, definendola «probabilmente senza precedenti». Ha sottolineato il successo ottenuto nell'ambito del Pnrr, grazie a un progetto portato avanti dalla presidenza: «Posso dire che siamo riusciti a far cambiare il Pnrr, ottenendo il via libera per un progetto da 6,3 miliardi destinato al sostegno delle imprese».

Priolo ha sottolineato l'importanza del sistema produttivo regionale, evidenziando il ruolo cruciale della Cna nel supporto alle imprese locali. «Da tanti anni, la Cna è una delle componenti principali del nostro tessuto produttivo».

Il motto di Cna Network

Un solo giorno, un anno di lavoro

Il taglio del nastro con la presidente della Regione Irene Priolo

© RIPRODUZIONE RISERVATA



CLOSE 3 MEDIA

BANCA AIDEXA

www.closetomedia.com
info@closetomedia.com

Rassegna stampa
01 – 31 ottobre 2024
bit.ly/stampa_BancaAideXa

Online

il Resto del Carlino

04 ottobre 2024

ilrestodelcarlino.it

<https://www.ilrestodelcarlino.it/bologna/cronaca/cna-network-la-rete-per-imprese-creare-connessioni-di-business-06323afc>

Cna Network, la rete per imprese: "Creare connessioni di business"

Ieri a Bologna il maxi evento di Cna Emilia-Romagna. Oltre 2.500 colloqui in modalità speed dating

‘In un giorno, un anno di contatti’. Questo è il motto di CNA Network, il business day organizzato da CNA Emilia-Romagna che, nella giornata di ieri, si è riunito a BolognaFiere per facilitare le relazioni e stimolare occasioni di business tra imprenditrici e imprenditori che operano nel settore della produzione meccanica e dei servizi ad essa correlati. L’evento si è svolto secondo le modalità dello speed dating: ogni azienda partecipa a incontri mirati e preselezionati di venti minuti per un massimo di dieci appuntamenti. Una formula rodada ed efficace che permette a ogni impresa di presentare i propri prodotti e servizi direttamente ai principali player del settore, ma anche esplorare nuove collaborazioni con subfornitori e altre imprese della filiera, arrivando a un totale di circa duemilacinquecento colloqui.

Quest’anno il CNA Network ha coinvolto una vasta gamma di settori della produzione meccanica, dal packaging all’automotive, dalle macchine utensili a quelle per l’agricoltura e il movimento terra, fino ad arrivare alle nuove frontiere della robotica, dell’intelligenza artificiale, dell’idrogeno e dell’aerospace. Inoltre, l’evento è stato reso possibile grazie al supporto di quattro sponsor: Eber, Sanarti, Act-Artigiancredito e Banca Aidexa.

Gli incontri di matching tra imprese sono iniziati immediatamente dopo l’inaugurazione ufficiale a cui hanno preso parte il presidente di CNA Emilia-Romagna Paolo Cavini, la presidente facente funzioni della Regione Emilia-Romagna, Irene Priolo e il presidente nazionale di CNA Dario Costantini. "Ci siamo impegnati per riportare ai nostri associati il più importante evento di relazione ideato da CNA dopo l’interruzione forzata dall’emergenza sanitaria. Questo taglio del nastro vuole segnare un nuovo inizio", ha detto Cavini. Ma quale sarà la nuova sfida? "L’obiettivo è generare connessioni di valore, creando occasioni non solo di affari e collaborazioni, ma anche di crescita e conoscenza reciproca" ha sottolineato il presidente regionale che ha mostrato come, solo nell’ultimo mese, le imprese iscritte abbiano effettuato oltre 10.000 interazioni sulla piattaforma, tra richieste di appuntamenti e preferenze espresse.

Online



04 ottobre 2024

Adessonews.eu

<https://agevolazioni.adessonews.eu/2024/10/04/cna-network-la-rete-per-imprese-creare-connessioni-di-business-finsubito-prestito-immediato/>

Cna Network, la rete per imprese: “Creare connessioni di business” #finsubito prestito immediato

‘In un giorno, un anno di contatti’. Questo è il motto di CNA Network, il business day organizzato da CNA Emilia-Romagna che, nella giornata di ieri, si è riunito a BolognaFiere per facilitare le relazioni e stimolare occasioni di business tra imprenditrici e imprenditori che operano nel settore della produzione meccanica e dei servizi ad essa correlati. L’evento si è svolto secondo le modalità dello speed dating: ogni azienda partecipa a incontri mirati e preselezionati di venti minuti per un massimo di dieci appuntamenti. Una formula rodada ed efficace che permette a ogni impresa di presentare i propri prodotti e servizi direttamente ai principali player del settore, ma anche esplorare nuove collaborazioni con subfornitori e altre imprese della filiera, arrivando a un totale di circa duemilacinquecento colloqui.

Quest’anno il CNA Network ha coinvolto una vasta gamma di settori della produzione meccanica, dal packaging all’automotive, dalle macchine utensili a quelle per l’agricoltura e il movimento terra, fino ad arrivare alle nuove frontiere della robotica, dell’intelligenza artificiale, dell’idrogeno e dell’aerospace. Inoltre, l’evento è stato reso possibile grazie al supporto di quattro sponsor: Eber, Sanarti, Act-Artigiancredito e Banca Aidexa.

Gli incontri di matching tra imprese sono iniziati immediatamente dopo l’inaugurazione ufficiale a cui hanno preso parte il presidente di CNA Emilia-Romagna Paolo Cavini, la presidente facente funzioni della Regione Emilia-Romagna, Irene Priolo e il presidente nazionale di CNA Dario Costantini. “Ci siamo impegnati per riportare ai nostri associati il più importante evento di relazione ideato da CNA dopo l’interruzione forzata dall’emergenza sanitaria. Questo taglio del nastro vuole segnare un nuovo inizio”, ha detto Cavini. Ma quale sarà la nuova sfida? “L’obiettivo è generare connessioni di valore, creando occasioni non solo di affari e collaborazioni, ma anche di crescita e conoscenza reciproca” ha sottolineato il presidente regionale che ha mostrato come, solo nell’ultimo mese, le imprese iscritte abbiano effettuato oltre 10.000 interazioni sulla piattaforma, tra richieste di appuntamenti e preferenze espresse.

Anche la presidente della Regione Priolo ha sottolineato l’importanza del sistema produttivo regionale, evidenziando il ruolo cruciale della CNA nel supporto alle imprese locali. Per contestualizzare la portata di questo sistema Priolo ha voluto fornire alcuni dati significativi, citando il comparto della metalmeccanica che vede l’Emilia-Romagna protagonista a livello nazionale: “Le province di Modena, Reggio Emilia e Parma sono ai vertici nazionali. In Emilia-Romagna abbiamo 19.000 imprese in questo settore, un comparto robusto e significativo, che sta combattendo contro le congiunture attuali”.

Ventidue le imprese di Forlì-Cesena al CNA Network, evento B2B della meccanica

Ventidue imprese della provincia di Forlì-Cesena hanno preso parte al “CNA Network”, il business day ideato da CNA per facilitare e stimolare le relazioni tra imprenditrici e imprenditori che operano nel settore della produzione meccanica e dei servizi ad essa correlati.

Tredici appuntamenti, 20 minuti di tempo, 240 tavoli e 250 imprese partecipanti. Regole del gioco semplici: a ogni turno si cambia e si creano nuove relazioni. Il motto di CNA Network? “Un solo giorno, un anno di lavoro”. Sono 49 le aziende “player”, i cosiddetti capifiliera di arterie economiche nevralgiche per la regione; tra queste, 5 imprese della nostra provincia: Ser.Mac (Cesena), Italproget (Meldola), Officine Malaguti e Cangini Benne (Sarsina), Babbini (Civitella).

All’evento, che si è tenuto giovedì 3 ottobre, alla Fiera di Bologna, oltre ai player hanno partecipato per il nostro territorio: ICOS, Tecnomec, T-Consulting, Eidos22 e Nuova Sider (Forlì), Arbo; Buratti Meccanica, Alexide e Nuova Comega (Cesena); Ma.In Engeneering e Synergy (Bagno di Romagna); Nuovareda (Longiano); Nanni Ottavio (Savignano sul Rubicone); TM (San Mauro Pascoli); Officine Perini e Bellini Tiziana (Modigliana); Eutechtic System (Dovadola).

“Ci siamo impegnati per riportare ai nostri associati il più importante evento di relazione ideato da CNA dopo l’interruzione forzata dall’emergenza sanitaria. Questa occasione vuole segnare un nuovo inizio – afferma il presidente di CNA Emilia-Romagna, Paolo Cavini – L’Emilia-Romagna, come tutto il nostro Paese, è fatta di piccole e medie imprese che certamente hanno faticato nel resistere e non cedere a pandemie, crisi energetiche, alluvioni, guerre e disordini geopolitici. Per questo abbiamo apprezzato l’idea di riportare nel nostro capoluogo un evento importante come CNA Network. Dobbiamo essere vicini alle imprese con la nostra utile rappresentanza e anche con iniziative di elevata qualità utili ad offrire opportunità concrete di relazione e di crescita alle imprenditrici e agli imprenditori che vi partecipano”.

La decisione di rilanciare CNA Network è stata condivisa dalla Presidenza di CNA Emilia-Romagna per rispondere al bisogno di creare connessioni tra le imprese. L’obiettivo è generare connessioni di valore, creando occasioni non solo di affari e collaborazioni, ma anche di crescita e conoscenza reciproca.

“I numeri ci stanno dando ragione – **sottolinea Franco Napolitano, direttore generale di CNA Forlì-Cesena** – solo nell’ultimo mese, le imprese iscritte hanno effettuato oltre 10.000 interazioni sulla piattaforma, tra richieste di appuntamento e preferenze espresse. Oggi abbiamo garantito ad ogni partecipante almeno 10 appuntamenti e le imprenditrici e gli imprenditori avranno anche la possibilità di concordare ulteriori incontri. Abbiamo dato il massimo impegno nel rilanciare CNA Network e confidiamo che questa scelta si riveli vincente e di successo per le nostre imprese”.

Sono intervenuti al taglio, tra gli altri, anche Dario Costantini, presidente CNA Nazionale e Irene Priolo, presidente della Regione Emilia-Romagna. L’evento è stato reso possibile anche grazie al supporto di quattro sponsor: Eber, Sanarti, Act-Artigiancredito e Banca Aidexa.

05 ottobre 2024

Cesenanotizie.net

<https://www.cesenanotizie.net/economia/2024/10/05/ventidue-le-imprese-di-forli-cesena-al-cna-network-evento-b2b-della-meccanica/>

Ventidue le imprese di Forlì-Cesena al CNA Network, evento B2B della meccanica

Ventidue imprese della provincia di Forlì-Cesena hanno preso parte al “CNA Network”, il business day ideato da CNA per facilitare e stimolare le relazioni tra imprenditrici e imprenditori che operano nel settore della produzione meccanica e dei servizi ad essa correlati.

Tredici appuntamenti, 20 minuti di tempo, 240 tavoli e 250 imprese partecipanti. Regole del gioco semplici: a ogni turno si cambia e si creano nuove relazioni. Il motto di CNA Network? “Un solo giorno, un anno di lavoro”. Sono 49 le aziende “player”, i cosiddetti capifiliera di arterie economiche nevralgiche per la regione; tra queste, 5 imprese della nostra provincia: Ser.Mac (Cesena), Italproget (Meldola), Officine Malaguti e Cangini Benne (Sarsina), Babbini (Civitella).

All’evento, che si è tenuto giovedì 3 ottobre, alla Fiera di Bologna, oltre ai player hanno partecipato per il nostro territorio: ICOS, Tecnomec, T-Consulting, Eidos22 e Nuova Sider (Forlì), Arbo; Buratti Meccanica, Alexide e Nuova Comega (Cesena); Ma.In Engeneering e Synergy (Bagno di Romagna); Nuovareda (Longiano); Nanni Ottavio (Savignano sul Rubicone); TM (San Mauro Pascoli); Officine Perini e Bellini Tiziana (Modigliana); Eutechtic System (Dovadola).

“Ci siamo impegnati per riportare ai nostri associati il più importante evento di relazione ideato da CNA dopo l’interruzione forzata dall’emergenza sanitaria. Questa occasione vuole segnare un nuovo inizio – afferma il presidente di CNA Emilia-Romagna, Paolo Cavini – L’Emilia-Romagna, come tutto il nostro Paese, è fatta di piccole e medie imprese che certamente hanno faticato nel resistere e non cedere a pandemie, crisi energetiche, alluvioni, guerre e disordini geopolitici. Per questo abbiamo apprezzato l’idea di riportare nel nostro capoluogo un evento importante come CNA Network. Dobbiamo essere vicini alle imprese con la nostra utile rappresentanza e anche con iniziative di elevata qualità utili ad offrire opportunità concrete di relazione e di crescita alle imprenditrici e agli imprenditori che vi partecipano”.

La decisione di rilanciare CNA Network è stata condivisa dalla Presidenza di CNA Emilia-Romagna per rispondere al bisogno di creare connessioni tra le imprese. L’obiettivo è generare connessioni di valore, creando occasioni non solo di affari e collaborazioni, ma anche di crescita e conoscenza reciproca.

“I numeri ci stanno dando ragione – **sottolinea Franco Napolitano, direttore generale di CNA Forlì-Cesena** – solo nell’ultimo mese, le imprese iscritte hanno effettuato oltre 10.000 interazioni sulla piattaforma, tra richieste di appuntamento e preferenze espresse. Oggi abbiamo garantito ad ogni partecipante almeno 10 appuntamenti e le imprenditrici e gli imprenditori avranno anche la possibilità di concordare ulteriori incontri. Abbiamo dato il massimo impegno nel rilanciare CNA Network e confidiamo che questa scelta si riveli vincente e di successo per le nostre imprese”.

Sono intervenuti al taglio, tra gli altri, anche Dario Costantini, presidente CNA Nazionale e Irene Priolo, presidente della Regione Emilia-Romagna. L’evento è stato reso possibile anche grazie al supporto di quattro sponsor: Eber, Sanarti, Act-Artigiancredito e Banca Aidexa.

Online

Forlìnotizie.

05 ottobre 2024

Forlìnotizie.net

<https://www.forlìnotizie.net/2024/10/venti-due-le-imprese-di-forlì-cesena-al-cna-network-evento-b2b-della-meccanica/61956/>

Ventidue le imprese di Forlì-Cesena al CNA Network, evento B2B della meccanica

Ventidue imprese della provincia di Forlì-Cesena hanno preso parte al “CNA Network”, il business day ideato da CNA per facilitare e stimolare le relazioni tra imprenditrici e imprenditori che operano nel settore della produzione meccanica e dei servizi ad essa correlati.

Tredici appuntamenti, 20 minuti di tempo, 240 tavoli e 250 imprese partecipanti. Regole del gioco semplici: a ogni turno si cambia e si creano nuove relazioni. Il motto di CNA Network? “Un solo giorno, un anno di lavoro”. Sono 49 le aziende “player”, i cosiddetti capifiliera di arterie economiche nevralgiche per la regione; tra queste, 5 imprese della nostra provincia: Ser.Mac (Cesena), Italproget (Meldola), Officine Malaguti e Cangini Benne (Sarsina), Babbini (Civitella).

All’evento, che si è tenuto giovedì 3 ottobre, alla Fiera di Bologna, oltre ai player hanno partecipato per il nostro territorio: ICOS, Tecnomec, T-Consulting, Eidos22 e Nuova Sider (Forlì), Arbo; Buratti Meccanica, Alexide e Nuova Omega (Cesena); Ma.In Engineering e Synergy (Bagno di Romagna); Nuovareda (Longiano); Nanni Ottavio (Savignano sul Rubicone); TM (San Mauro Pascoli); Officine Perini e Bellini Tiziana (Modigliana); Eutechtic System (Dovadola).

“Ci siamo impegnati per riportare ai nostri associati il più importante evento di relazione ideato da CNA dopo l’interruzione forzata dall’emergenza sanitaria. Questa occasione vuole segnare un nuovo inizio – afferma il presidente di CNA Emilia-Romagna, Paolo Cavini – L’Emilia-Romagna, come tutto il nostro Paese, è fatta di piccole e medie imprese che certamente hanno faticato nel resistere e non cedere a pandemie, crisi energetiche, alluvioni, guerre e disordini geopolitici. Per questo abbiamo apprezzato l’idea di riportare nel nostro capoluogo un evento importante come CNA Network. Dobbiamo essere vicini alle imprese con la nostra utile rappresentanza e anche con iniziative di elevata qualità utili ad offrire opportunità concrete di relazione e di crescita alle imprenditrici e agli imprenditori che vi partecipano”.

La decisione di rilanciare CNA Network è stata condivisa dalla Presidenza di CNA Emilia-Romagna per rispondere al bisogno di creare connessioni tra le imprese. L’obiettivo è generare connessioni di valore, creando occasioni non solo di affari e collaborazioni, ma anche di crescita e conoscenza reciproca.

“I numeri ci stanno dando ragione – **sottolinea Franco Napolitano, direttore generale di CNA Forlì-Cesena** – solo nell’ultimo mese, le imprese iscritte hanno effettuato oltre 10.000 interazioni sulla piattaforma, tra richieste di appuntamento e preferenze espresse. Oggi abbiamo garantito ad ogni partecipante almeno 10 appuntamenti e le imprenditrici e gli imprenditori avranno anche la possibilità di concordare ulteriori incontri. Abbiamo dato il massimo impegno nel rilanciare CNA Network e confidiamo che questa scelta si riveli vincente e di successo per le nostre imprese”.

Sono intervenuti al taglio, tra gli altri, anche Dario Costantini, presidente CNA Nazionale e Irene Priolo, presidente della Regione Emilia-Romagna. L’evento è stato reso possibile anche grazie al supporto di quattro sponsor: Eber, Sanarti, Act-Artigiancredito e Banca Aidexa.

Online



06 ottobre 2024

Adessonews.eu

<https://agevolazioni.adessonews.eu/2024/10/06/ventidue-le-imprese-di-forli-cesena-al-cna-network-evento-b2b-della-meccanica-finsubito-prestito-immediato/>

Ventidue le imprese di Forlì-Cesena al CNA Network, evento B2B della meccanica #finsubito prestito immediato

Ventidue imprese della provincia di Forlì-Cesena hanno preso parte al “CNA Network”, il business day ideato da CNA per facilitare e stimolare le relazioni tra imprenditrici e imprenditori che operano nel settore della produzione meccanica e dei servizi ad essa correlati.

Tredici appuntamenti, 20 minuti di tempo, 240 tavoli e 250 imprese partecipanti. Regole del gioco semplici: a ogni turno si cambia e si creano nuove relazioni. Il motto di CNA Network? “Un solo giorno, un anno di lavoro”. Sono 49 le aziende “player”, i cosiddetti capifiliera di arterie economiche nevralgiche per la regione; tra queste, 5 imprese della nostra provincia: Ser.Mac (Cesena), Italproget (Meldola), Officine Malaguti e Cangini Benne (Sarsina), Babbini (Civitella).

All’evento, che si è tenuto giovedì 3 ottobre, alla Fiera di Bologna, oltre ai player hanno partecipato per il nostro territorio: ICOS, Tecnomec, T-Consulting, Eidos22 e Nuova Sider (Forlì), Arbo; Buratti Meccanica, Alexide e Nuova Comega (Cesena); Ma.In Engeneering e Synergy (Bagno di Romagna); Nuovareda (Longiano); Nanni Ottavio (Savignano sul Rubicone); TM (San Mauro Pascoli); Officine Perini e Bellini Tiziana (Modigliana); Eutechtic System (Dovadola).

“Ci siamo impegnati per riportare ai nostri associati il più importante evento di relazione ideato da CNA dopo l’interruzione forzata dall’emergenza sanitaria. Questa occasione vuole segnare un nuovo inizio – afferma il presidente di CNA Emilia-Romagna, Paolo Cavini – L’Emilia-Romagna, come tutto il nostro Paese, è fatta di piccole e medie imprese che certamente hanno faticato nel resistere e non cedere a pandemie, crisi energetiche, alluvioni, guerre e disordini geopolitici. Per questo abbiamo apprezzato l’idea di riportare nel nostro capoluogo un evento importante come CNA Network. Dobbiamo essere vicini alle imprese con la nostra utile rappresentanza e anche con iniziative di elevata qualità utili ad offrire opportunità concrete di relazione e di crescita alle imprenditrici e agli imprenditori che vi partecipano”.

La decisione di rilanciare CNA Network è stata condivisa dalla Presidenza di CNA Emilia-Romagna per rispondere al bisogno di creare connessioni tra le imprese. L’obiettivo è generare connessioni di valore, creando occasioni non solo di affari e collaborazioni, ma anche di crescita e conoscenza reciproca.

“I numeri ci stanno dando ragione – sottolinea Franco Napolitano, direttore generale di CNA Forlì-Cesena – solo nell’ultimo mese, le imprese iscritte hanno effettuato oltre 10.000 interazioni sulla piattaforma, tra richieste di appuntamento e preferenze espresse. Oggi abbiamo garantito ad ogni partecipante almeno 10 appuntamenti e le imprenditrici e gli imprenditori avranno anche la possibilità di concordare ulteriori incontri. Abbiamo dato il massimo impegno nel rilanciare CNA Network e confidiamo che questa scelta si riveli vincente e di successo per le nostre imprese”.

Sono intervenuti al taglio, tra gli altri, anche Dario Costantini, presidente CNA Nazionale e Irene Priolo, presidente della Regione Emilia-Romagna. L’evento è stato reso possibile anche grazie al supporto di quattro sponsor: Eber, Sanarti, Act-Artigiancredito e Banca Aidexa.

DEPOSITI ONLINE

Dove parcheggiare bene, prima dei prossimi tagli

di **PATRIZIA PULIAFITO**

Nel mondo dei depositi online, i salvadanai virtuali degli italiani, è iniziata una nuova stagione. I tassi scendono e la gestione della liquidità da un lato si complica. Ma il processo di discesa del costo del denaro sarà lungo (vedi articolo a fianco) e quindi «bloccare» adesso una parte di risparmi a tassi netti che ballano tra il 2 e il 2,9% si rivelerà una mossa vincente se, tra un po' di mesi, sia il costo della vita che quello del denaro saranno più bassi. In Eurozona, a settembre, l'inflazione è scesa all'1,8% dal 2,2% di agosto, ovvero già sotto l'obiettivo del 2% della Banca centrale europea. La corsa a prevedere che cosa succederà è in-

clenti che entro il 31 ottobre apriranno SeflyConto, Conto Mediolanum o Conto Professional e accrediteranno lo stipendio, otterranno il 5% lordo annuo sulle somme vincolate per sei mesi. Soldi che possono essere svincolati in qualsiasi momento senza penali e senza perdere gli interessi maturati.

A chi, entro il 16 novembre, apre il Conto Arancio senza vincoli, con soldi sempre disponibili, e vi accredita lo stipendio entro il 31 gennaio 2025, Ing riconosce il 4% per 12 mesi su somme fino a 50 mila euro.

Si tratta in ambedue i casi di tassi ormai spariti dalla scena, anche nelle scadenze lunghe dei conti di deposito e che, prevedibilmente, non torneranno più. Ed ecco, allora, i numeri che illustrano invece i valori medi attuali di rendimento offerti a chi vincola denaro in banca. Valori da non snobbare, pensando al fatto che tra un anno potrebbero essere decisamente più bassi di oggi.

I numeri

Sui conti di deposito, a partire dalla scadenza dei 12 mesi, è ancora possibile portare a casa un rendimento netto di poco sotto al 3%. In linea con il Bot semestrale e annuale dell'ultima asta di settembre.

Per mettersi al riparo dalle future «ghigliottine», potendo, converrebbe impegnarsi sulla curva lunga dei tassi. Nei conti di deposito, optando per le scadenze più lunghe, magari scegliendo le linee svincolabili che offrono rendimenti leggermente inferiori, ma consentono disinvestimenti anticipati in caso di necessità. Dando uno sguardo alla tabella,

mettendo a confronto i rendimenti con quelli di inizio anno, osserviamo che il cambio di rotta della politica monetaria ha già avuto i suoi effetti. La riduzione ha riguardato quasi tutte le scadenze, ma è stata di entità inferiore ai due tagli di 50 punti base complessivi effettuati dalla presidente della Bce Christine Lagarde.

Mediamente i tagli sui salvadanai virtuali sono stati dello 0,20-0,30. Certo sono praticamente spariti i rendimenti netti superiori al 3%, ma si possono ancora strappare interessi del 2,70/2,95% sui vincoli più lunghi.

I conti di deposito, molto amati dalle famiglie italiane, sono strumenti semplici e non sono correlati al mer-

Da inizio anno a oggi le remunerazioni sono state tagliate di 20-30 punti base, meno dei 50 «sforbiati» dalla Bce in totale

cato. I rendimenti, però, risentono della politica monetaria della Bce. Non hanno costi né di apertura, né di gestione, né di chiusura. Non sfuggono però al Fisco: pagano l'aliquota del 26% sugli interessi (come le azioni e i fondi) oltre alla «patrimonialina» dello 0,20% sulla giacenza. Un costo, quest'ultimo, che alcuni istituti, come Banca Sistema, si accollano ancora, a vantaggio del rendimento complessivo.

Inoltre, ricordiamo che gli importi fino a centomila euro, come sui conti correnti, sono tutelati dal Fondo monetario interbancario.

La mappa

Le condizioni aggiornate delle principali offerte sul mercato

I depositi a tempo ad ottobre 2024						
	12 mesi netto	24 mesi netto	36 mesi netto	48 mesi netto	60 mesi netto	Ce1*
Mediobanca Premier	2,22%	-	-	-	-	16,10%
Conto Deposito Banca CF+						14,80%
da 10.000 euro non svincolabile	2,77%	2,59%	2,22%	2,22%	2,22%	
da 10.000 euro svincolabile	2,59%	2,22%	1,85%	1,85%	1,85%	
Conto Deposito Credit Agricole						
svincolabile	2,22%**					
Rendimax (Banca Ifis)						15,21%
da 1.000 euro vincolato interessi anticipati	2,40%	2,40%	2,37%	2,37%	2,37%	
da 1.000 euro vincolato interessi posticipati	2,51%	2,55%	2,55%	2,59%	2,66%	
SiConto (Banca Sistema)						12,00%
da 500 euro non svincolabile	2,63%	2,70%	2,77%	2,85%	2,92%	
ViviConto (ViviBanca)						15,15%
non svincolabile***	2,59%	2,77%	2,51%	2,40%	2,22%	
svincolabile	0,92%	1,29%	1,48%	1,66%	1,85%	
X Risparmio (Banca Aidexa)						21,00%
da 1.000 euro non svincolabile	2,70%	2,22%	3,18%	-	-	

Depositi a tempo collegati al conto corrente

	12 mesi netto	24 mesi netto	36 mesi netto	48 mesi netto	60 mesi netto	Ce1*
Banca Progetto						19,00%
Conto Key non svincolabile	2,77%	2,85%	2,88%	2,92%	2,96%	
Conto Key svincolabile	2,22%	2,59%	2,70%	2,77%	2,85%	
Time Deposit Ibl						15,20%
non svincolabile interessi a scadenza	2,59%	2,37%	2,22%	x		
ContoPremium (Illimity Bank)						14,75%
svincolabile	2,07%	2,07%	2,14%	2,14%	2,14%	
non svincolabile	2,81%	2,81%	2,88%	2,88%	2,88%	

*Indicatore della solidità della banca; **scadenza 9 mesi; ***in vigore dal 9 ottobre 2024

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Le promozioni di Mediolanum e Ing che offrono a chi apre un conto corrente rendimenti a 6-12 mesi tra il 4 e il 5%

ziata. Per esempio secondo gli analisti della banca d'affari Nomura, la Bce avvierà un percorso di riduzione dello 0,25% in tutte le future riunioni, a partire dalla prossima del 17 ottobre, fino a giugno 2025. Un ultimo taglio potrebbe arrivare a settembre 2025.

Ma allora quali sono le opportunità che si possono cogliere in questi mesi autunnali? Nella tabella la mappa delle offerte sul mercato per chi ama, appunto, i depositi online. A tale proposito, segnaliamo due banche che stanno proponendo tassi promozionali sui loro conti correnti che sono anche strumenti di gestione della liquidità: Mediolanum e Ing. I nuovi

Automatisierte Kreditentscheidungen im KMU-Geschäft **Lernen aus den Erfahrungen anderer Märkte**

Im Kreditgeschäft mit kleinen und mittleren Unternehmen ist Effizienz gefragt. Automatisierte Kreditentscheidungen können hierzu einen wesentlichen Beitrag leisten, wie das Beispiel einer italienischen Bank zeigt.

In Nachbars Garten sind die Äpfel größer und das Gras grüner? Sie kennen diese bildlichen Vergleiche. Aber im übertragenen Sinne lohnt ein Blick über europäische Grenzen hinweg, um zu lernen, wie Banken in anderen Märkten vergleichbare Herausforderungen bewältigen. Hier im konkreten Fall blicken wir nach Italien, und zwar in den Garten der Banca Aidexa.

Strategische Prioritäten der Banca Aidexa

Im Mittelpunkt der Betrachtung steht das [Kreditgeschäft der Bank mit kleinen und mittleren Unternehmen](#). Ein wesentliches Element der Strategie der Banca Aidexa ist es, zwei Dinge unter einen Hut zu bekommen. Einerseits für kleine und mittlere Unternehmen ein sehr attraktives Kreditinstitut zu sein und andererseits die eigenen Interessen hinsichtlich Profitabilität, Wachstum und einem effektiven Risikomanagement konsequent zu verfolgen.

Aus Sicht der Profitabilität ist es zwingend notwendig, selbst mit kleinen und kleinsten Kredittickets Geld zu verdienen. Daher hat sich die Banca Aidexa entschieden, eingehende Kreditanträge bis 100.000 EUR automatisiert zu bearbeiten. Das bedeutet für Firmenkunden eine sofortige Kreditentscheidung. Dieser Punkt ist ein wesentliches Unterscheidungsmerkmal der Banca Aidexa gegenüber ihren Mitbewerbern, die in der Regel längere Zeit für den Bearbeitungs- und Entscheidungsprozess benötigen.

Zusätzliche Risiken durch automatisierte Kreditentscheidungen?

Geht die Banca Aidexa mit diesem Vorgehen zusätzliche Risiken ein? Nein, ganz im Gegenteil! Zunächst sei gesagt, dass Banken in Italien den gleichen Regularien unterliegen wie Banken in Deutschland. Das bedeutet, es muss die Identität des Antragsstellers zweifelsfrei festgestellt werden. Selbstverständlich ist es auch notwendig, dass der Antragssteller seinen letzten geprüften Jahresabschluss inkl. weiterer Unterlagen zu seiner finanziellen Situation der Bank zur Verfügung stellen muss. Verschiedene angeschlossene Credit Bureaus liefern weitere entscheidungsrelevante Informationen u.v.m. Kurzum, es sind die gleichen Prozeduren wie im deutschen Markt.

Leider ist es auch Realität, dass viele der gelieferten Informationen, sei es vom Antragssteller oder von den Auskunftsteilen, unvollständig, veraltet oder nicht detailliert genug sind, um ein akkurates Risikoprofil zu erstellen.

Algorithmus schließt Informationslücke

Der Lösungsansatz der [Banca Aidexa](#) ist es nun, diese „Informationslücke“ mittels eines speziell entwickelten Algorithmus zu schließen. Der Antragssteller gewährt der Bank entweder Einblick in seine Konten, auch Konten anderer Banken (via PSD2) oder liefert die entsprechenden Kontoauszüge. Mittels einer sogenannten „Entitäten Extraktion“ ist der Algorithmus in der Lage, aus den Kontoinformationen klare bonitäts- und entscheidungsrelevante Zusammenhänge herzustellen und so aufzubereiten, dass

diese von den Entscheidungssystemen in der Bank direkt weiterverarbeitet werden können. Noch konkreter: Der Algorithmus analysiert beispielsweise Bewegungen in den Kreditlinien, Regelmäßigkeit von Zahlungen, Umsätze mit Kunden und Lieferanten und liefert somit ein klares und aktuelles Bild über die wirtschaftliche Situation des Antragstellers in verschiedenen Kategorien.

Ergebnisse aus Sicht der Banca Aidexa

[Walter Rizzi](#), Deputy General Manager der Banca Aidexa, stellt fest: „Die Ergebnisse des neuen Systems überraschen. Wir sind nun in der Lage, Kredite an Unternehmer automatisiert zu bearbeiten. Überraschenderweise können wir auch mehr Firmenkredite positiv entscheiden, weil die Datenbasis nun deutlich besser geworden ist. Das sind Aspekte, die unsere Kunden ausdrücklich honorieren und uns deswegen die Treue halten.

Die neue Methode wird nicht nur bei kleineren Kredittickets angewandt, sondern grundsätzlich auch bei Kreditanträgen mit höheren Summen. Selbst komplexe Strukturen von Kontobewegungen und eine hohe Zahl von Konten verschiedener Banken werden akkurat analysiert und liefern genau die notwendigen, topaktuellen bonitätsrelevanten Informationen.

Ferner ist hervorzustellen, dass die Aufwendungen für die Implementierung dieses SaaS-Services von Prestatech nicht höher sind als beispielsweise die Anbindung einer weiteren Datenquelle eines Credit Bureaus“.

Fazit und Lessons Learned:

- Die Banca Aidexa ist nun in der Lage, klassische KMU-Kredite automatisiert zu bearbeiten und zu entscheiden, ohne Abstriche beim Risikomanagement machen zu müssen.
- Insbesondere im Geschäft mit geringen Kreditsummen kann nun deutlich effizienter und profitabler gearbeitet werden.
- Dank der verbesserten Datenqualität werden mehr Kreditanträge positiv entschieden.
- Die Kreditanalysten der Banca Aidexa haben zusätzliche Freiräume gewonnen und können sich nun mehr auf die komplexeren Kreditanträge ihrer Kunden konzentrieren.

Kurze Implementierungszeit und niedrige laufende Kosten.

IL CONVEGNO

Al Colombera Gol di Castrezzato, l'iniziativa di Borgosesia

**IL CREDITO È COME UN ABITO
VA CUCITO SU MISURA**

Daniele Piacentini

Il «digitale dolce» - quello capace di unire innovazione tecnologica e alta specializzazione delle risorse umane - per aiutare la fame di credito delle pmi, quelle sotto i 50 addetti o i 10 milioni di fatturato. Se n'è parlato con i big italiani delle realtà creditizie fintech, raccolti a La Colombera Golf Club di Castrezzato per l'incontro organizzato da Borgosesia spa su «Nuove frontiere del credito e creazione di valore. Uno sguardo sul futuro. Prospettive di sviluppo per banche e investitori». A fare gli onori di casa Maurizio Faroni, presidente di Borgosesia, società quotata degli investimenti alternativi, che ha evidenziato «la nostra crescita importante delle masse investite, in particolare verso investitori terzi. Oggi siamo sopra i 50 milioni di euro. Il nostro piano industriale traccia al riguardo una direttrice ancor più ambiziosa», che nel Bresciano passa anche da interventi immobiliari di notevole portata. Qui Borgosesia, guidata dall'ad bresciano Davide Schiffer, ha progetti ambiziosi in essere sia in città - entro l'anno partirà il cantiere di un immobile settecentesco in piazza Tebaldo Brusato, mentre è già in corso il recupero del "Piccolo Vittoriale" di via Cantore - sia sul Garda, con Belvedere Gardone e Pieve di Tremosine. Al sistema Italia (e ancor di più al sistema Brescia) e alle sue Pmi serve però un accesso complessivo più diretto al mondo del credito, perché «la verità è che non si cresce abbastanza. Non è un dato statistico - ha esordito l'ex ministro Corrado Passera, oggi ad di Banca Illimity - perché ha implicazioni profonde dentro l'intera società. Il credito, per crescere, è una leva fondamentale. Nelle Pmi c'è oggi una forte domanda ma poche risposte. La richiesta non è più solo finanziaria, ma di accompagnamento puntuale in tutte transazioni del nostro tempo: tecnologiche, sostenibili e strategiche».



I relatori. Alla Colombera l'incontro di Borgosesia

Le difficoltà attuali per le Pmi «sono comunque di carattere europeo - ha aggiunto Roberto Nicastro, presidente di Banca Aidexa - ma in Italia ha una rilevanza fondamentale, visto che le Pmi contano 14 dei 25 milioni di occupati. La tecnologia in questo è fondamentale: gli algoritmi permettono un modello di finanziamento a costo accettabile e - cosa importante per i piccoli imprenditori - tempi di risposta ridotti della metà. Per questo oggi chi si occupa in maniera specializzata e innovativa di credito va in controtendenza rispetto a una congiuntura che mostra un chiaro calo. Il dato annuale complessivo, calcolato ad agosto, è di -4%. Il comparto fintech, però, registra un +30%». Una tendenza che si spiega anche con la «capacità di concentrare - ha sostenuto in chiusura Massimo Gianolli, ad di Generalfinance - la specializzazione, un elemento chiave per dare risposte sempre più su misura anche attraverso personale focalizzato su ogni singolo caso. Ogni intervento di credito è ormai diventato un abito su misura. In questo campo l'Italia è all'avanguardia a livello continentale».

Liquidità: il conto deposito diventa a tasso variabile

Anche la scorsa settimana alcune banche hanno ritoccato i rendimenti o rimodulato l'offerta dei propri conti deposito. Tra queste, *Banca Valsabbina*, *Illimity* e *Tinaba*, che, oltre ai rendimenti, ha tagliato anche il sovra-rendimento offerto a chi accredita lo stipendio. Un'altra modifica degna di nota è quella introdotta da *Findomestic*, che produrrà effetti solo tra qualche mese, dal 1° aprile 2025. Il *Conto deposito libero Findomestic* continuerà a offrirti il 3% lordo annuo (2,22% netto) fino al 31 marzo 2025. In seguito, la liquidità verrà remunerata a tasso variabile, basato sull'andamento dell'*Euribor 6 mesi*. L'indice di riferimento verrà calcolato come media aritmetica delle rilevazioni

giornaliere dell'*Euribor 6 mesi* di novembre per il primo semestre dell'anno, e di maggio per il periodo da luglio a dicembre.

Esisteranno anche una percentuale minima e una massima per la remunerazione, rispettivamente 0% e 6%. Il bollo di legge resterà a carico tuo. Il tasso variabile sarà il futuro dei conti deposito? Per ora non possiamo affermarlo con certezza, ma ce ne sono già sul mercato. Tra questi *Conto corrente Web* di *Banca Ifigest* che offre un rendimento parametrato all'*Euribor 3 mesi* e stabilito ogni mese, vedi le condizioni negoziate per te qui: www.altroconsumo.it/investi/vantaggi-per-gli-abbonati/condizioni-esclusive.

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% lordo (2,96% netto)	Conto deposito libero. L'offerta è destinata ai nuovi clienti che aprono Conto Progetto entro il 31/12. Avranno il 4% lordo fino al 31/12/2024 e almeno il 3% lordo fino al 31/12/2025. In seguito, verrà corrisposto il tasso base, oggi l'1% lordo annuo. Il bollo di legge è a carico tuo. Si può aprire online. Le somme saranno disponibili dopo 32 giorni. Per informazioni: 800/97.06.63, o www.bancaprogetto.it/privati/raccolta/conto-progetto .
Conto Arancio di Ing Direct	4% lordo (2,96% netto)	Conto deposito libero. L'offerta è destinata a tutti coloro che sottoscriveranno Conto Arancio entro il prossimo 16 novembre, accrediteranno stipendio o pensione, o almeno 1.000 euro al mese. Tasso promozionale per 12 mesi, calcolati dalla data contabile del primo versamento del primo Conto Arancio. L'importo massimo su cui verrà offerto il rendimento promozionale è 50.000 euro. Il bollo di legge è a carico tuo. Si può sottoscrivere online. Per informazioni: 02/999.67.921 o www.ing.it/conto-arancio/conto-deposito-online.html .
ContoCorrente di IBL Banca	3,5% lordo (2,59% netto)	Conto corrente. Tasso promozionale offerto per 12 mesi ai nuovi correntisti che apriranno ContoCorrente entro il 10/01/2025, fino a un massimo di 100.000 euro. Su cifre più alte è riconosciuto un rendimento pari al 2% lordo annuo. Per te che sei nostro lettore il canone è gratuito fino al prossimo 31/03/2026 e puoi avere accesso al servizio MiFido a tassi agevolati. Per informazioni: 800/91.90.90 oppure www.altroconsumo.it/investi/vantaggi-per-gli-abbonati/condizioni-esclusive .
INVESTIRE 10.000 EURO PER 3 MESI IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI		
Deposito vincolato 3 mesi di Tinaba	3,5% lordo (2,59% netto)	Conto deposito vincolato. Promozione <i>Tinaba Premium</i> . L'offerta è riservata a chi ha scaricato la app Tinaba e ha un wallet. Il prodotto è offerto in collaborazione con Banca Profilo. Importo minimo 1.000 euro. Il bollo di legge è a carico della banca. Si può aprire online. Per informazioni: https://bancaprofilo.tinaba.it/conto-deposito .
INVESTIRE 10.000 EURO PER 4 MESI IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI		
Extraclick online 4 mesi di Extra Banca	3,5% lordo (2,59% netto)	Conto deposito vincolato. Importo minimo 5.000 euro. Il bollo di legge è a carico della banca. Si apre online. Per informazioni: 02/27.727.610 oppure www.extrabanca.com/privati-2/risparmio/extraclick/ .
INVESTIRE 10.000 EURO PER 6 MESI IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI		
Extraclick online 6 mesi di Extra Banca	3,8% lordo (2,81% netto)	Conto deposito vincolato. Importo minimo 5.000 euro. Il bollo di legge è a carico della banca. Si apre online. Per informazioni: 02/27.727.610 oppure www.extrabanca.com/privati-2/risparmio/extraclick/ .
INVESTIRE 10.000 EURO PER 12 MESI IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI		
Mcc One 12 mesi di Mediocredito Centrale	4% lordo (3,03% netto)	Conto deposito vincolato. Minimo 5.000 euro. Il bollo di legge è a carico tuo. Si può aprire solo online. Il conto deposito può essere intestato a una sola persona. È ammesso lo svincolo anticipato, con 32 giorni di anticipo e penalizzazione negli interessi. Per info: 800/591.800 o www.mcc.it/risparmio/conto-deposito-mcc-one/ .
INVESTIRE 10.000 EURO PER 18 MESI IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI		
Mcc One 18 mesi di Mediocredito Centrale	4,1% lordo (2,96% netto)	Conto deposito vincolato. Minimo 5.000 euro. Il bollo di legge è a carico tuo. Si può aprire solo online. Il conto deposito può essere intestato a una sola persona. È ammesso lo svincolo anticipato, con 32 giorni di anticipo e penalizzazione negli interessi. Per info: 800/591.800 o www.mcc.it/risparmio/conto-deposito-mcc-one/ .
INVESTIRE 10.000 EURO PER 24 MESI IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI		
Mcc One 24 mesi di Mediocredito Centrale	4,15% lordo (3,07% netto)	Conto deposito vincolato. Minimo 5.000 euro. Il bollo di legge è a carico tuo. Si può aprire solo online. Il conto deposito può essere intestato a una sola persona. È ammesso lo svincolo anticipato, con 32 giorni di anticipo e penalizzazione negli interessi. Per info: 800/591.800 o www.mcc.it/risparmio/conto-deposito-mcc-one/ .
INVESTIRE 10.000 EURO PER 36 MESI IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI		
X risparmio vincolo a 36 mesi di Banca Aidexa	4,3% lordo (3,18% netto)	Conto deposito vincolato. Importo minimo 1.000 euro. Il bollo di legge è a carico tuo. Puoi sottoscriverlo online. È previsto il rinnovo automatico se non dai disdetta, compilando l'apposita procedura sul sito, nei 32 giorni precedenti la scadenza del vincolo, fino al giorno antecedente la scadenza stessa. Tasso riconosciuto in caso di rinnovo automatico: 2% lordo annuo. Per informazioni: 02/87.293.700, o https://www.aidexa.it/ .

Dati alla mattina del 7/10/2024. Le condizioni dei prodotti possono cambiare in qualsiasi momento. Per restare aggiornato, consulta il nostro sito.

Il convegno

Borgosesia concentra
l'attenzione su credito
e creazione di valore

• A Castrezzato l'incontro con protagonisti Faroni, Passera, Nicastro e Gianolli: sguardo rivolto al futuro e alle esigenze

CASTREZZATO «Nuove frontiere del credito e creazione di valore. Uno sguardo sul futuro»: è il tema che Borgosesia spa - società quotata all'Euronext Milan e attiva nel campo degli investimenti in asset alternativi - ha messo al centro del convegno organizzato a La Colombera Golf Club di Castrezzato in partnership con Alma Iura.

L'incontro ha approfondito le prospettive di sviluppo per le banche e gli investitori, attraverso la voce di rilevanti player italiani del settore. In apertura il presidente di Borgosesia, Maurizio Faroni, ha sottolineato che la spa «vuole offrire al mondo delle imprese ed agli operatori finanziari un'opportunità di guardare all'evoluzione dei mercati con protagoni-



Una fase dell'incontro

sti di rilievo della finanza italiana, che negli ultimi anni hanno dato vita a nuovi attori del credito per rispondere ai bisogni. Un'occasione anche per condividere strategie originali di gestione degli asset alternativi e degli Npls, con l'obiettivo di rigenerare valore a beneficio dell'economia e degli investitori».

A seguire la tavola rotonda con Corrado Passera (fondatore e amministratore delegato di illimity), Roberto Nicastro (presidente di Banca Aidea) e Massimo Gianolli (amministratore delegato di Generalfinance).

Online

StartupItalia 

11 ottobre 2024

Startupitalia.eu

<https://startupitalia.eu/startup/milano-e-ancora-la-capitale-delle-startup/>

Milano è ancora la capitale d'Italia delle startup e degli investimenti?

Prendendo in considerazione i round d'investimento, i Pre-seed e Seed rappresentano il 57% del totale, mentre i Serie B+ totalizzano il 74% dell'ammontare investito

Con 263 milioni di euro investiti in 42 round, Milano continua a rappresentare l'hub più importante per l'ecosistema italiano dell'innovazione. A rivelarlo è il report prodotto da Growth Capital e Italian Tech Alliance "Overview dell'ecosistema milanese dell'innovazione", che fotografa l'ecosistema del venture capital di Milano in rapida crescita, guidato principalmente da startup Fintech, delle Life Sciences e della Sostenibilità. Negli ultimi anni, la città ha attratto società di venture capital sia italiane che internazionali.

Come si muove l'ecosistema milanese?

Pur essendo per numeri e dimensioni ancora indietro rispetto a Londra o Berlino, l'ecosistema milanese dell'innovazione si conferma in testa in Italia, e ha visto la nascita della maggior parte delle startup di successo che hanno completato mega round negli ultimi 5 anni e di tutti gli unicorni italiani con un mix di competenze industriali e finanziarie della città lo rendono un attore in ascesa nel panorama europeo del venture capital.

Quanto si è investito in startup milanesi nel 2024?

Nel dettaglio, gli investimenti sono passati dai 349 milioni del 2019 in 91 round d'investimento ai 545 del 2023 in 113 round a 263 i milioni raccolti in 42 round d'investimento nel primo semestre del 2024.

Nel secondo trimestre di quest'anno, invece, le startup milanesi hanno raccolto 33 milioni di euro in 21 round, con il numero di round in linea con il trimestre precedente, mentre l'importo è notevolmente inferiore alla media degli ultimi cinque anni.

Se guardiamo alla tipologia dei round d'investimento, in linea con l'ecosistema italiano nel suo complesso, i Pre-seed e Seed rappresentano il 57% del totale, mentre i Serie B+ totalizzano il 74% dell'ammontare investito. Dei 42 round chiusi nel primo semestre 2024, 13 sono Seed (15 milioni raccolti), 11 Pre-Seed (3 milioni), 7 Serie A (22 milioni), 2 Serie B (43 milioni), 2 Serie C+, 152 milioni a cui vanno aggiunti 7 Bridge round che hanno raccolto in totale 38 milioni.

Chi ha incassato di più?

Nel primo semestre 2024 i cinque migliori round sono stati quelli chiusi da Bending Spoons (144 milioni), Everli (21 milioni), Contents (16,4 milioni), Banca Aidexa (16 milioni) e Casavo (13,7 milioni). Se nel 2019, le startup con sede a Milano catalizzavano il 44% dei round e il 74% degli importi investiti in Italia, percentuali che sono scese rispettivamente al 24 e 39% nel primo semestre 2024, nel corso degli anni, il resto del Paese ha progressivamente recuperato terreno, testimoniando un consolidamento dell'ecosistema a livello nazionale.

Come stiamo messi rispetto all'UE?

Raffrontando le performance dell'ecosistema milanese con alcuni omologhi europei, la situazione risulta essere in linea con quella di Madrid (369 milioni raccolti in 45 round) ma decisamente lontana dai 2,9

miliardi raccolto dalle startup parigine in 220 round e dai 6,7 miliardi delle startup londinesi in 1.164 deal. «Quello milanese si conferma l'ecosistema più solido in Italia, Milano è la città dove nascono le startup di successo e dove sono nati tutti gli unicorni Italiani. Milano è, in sintesi, la capitale dell'innovazione in Italia – commenta Giuseppe Donvito, Presidente di Italian Tech Alliance e Partner di P101 – Dal confronto tra l'ecosistema milanese e quelli di altre capitali europee emerge che nel capoluogo lombardo l'ecosistema è in fase di crescita e consolidamento ma sconta un forte ritardo rispetto al resto d'Europa. Per questo motivo, come associazione stiamo lavorando insieme alle istituzioni con l'obiettivo di definire nuove norme che consentano tanto all'ecosistema milanese quanto a quello italiano di essere competitivi in Europa».

Online



11 ottobre 2024

Assodigitale.it

<https://assodigitale.it/milano-guida-innovazione-la-capitale-italiana-delle-startup-e-degli-investimenti/>

Milano guida l'innovazione: la capitale italiana delle startup e degli investimenti

Ecosistema milanese delle startup

Milano si conferma il fulcro principale dell'ecosistema italiano per le startup, nonostante si trovi ancora a una certa distanza rispetto alle metropoli europee come Londra e Berlino. Secondo il report di Growth Capital e Italian Tech Alliance, l'ecosistema di venture capital milanese è in crescita, con un numero significativo di startup emergenti che hanno già raggiunto un successo notevole.

Questa affermazione è supportata dai numeri degli investimenti, dove Milano ha attratto importanti capitali, in particolare nei settori del Fintech, delle Life Sciences e della Sostenibilità. Le startup di Milano hanno infatti dimostrato di aver colto le opportunità di mercato e di sapersi adattare rapidamente ai cambiamenti, contribuendo a creare un ambiente dinamico e innovativo. Il report mette in evidenza come, negli ultimi anni, un crescente numero di società di venture capital, sia italiane che internazionali, abbia deciso di investire nella città, rafforzando ulteriormente il tessuto imprenditoriale locale.

Nonostante il trend positivo, la città è confrontata con una competizione serrata. La vitalità del panorama startup milanese è testimoniata dalla creazione di numerose nuove iniziative imprenditoriali che, anche se in numero minore rispetto ad altre capitali europee, stanno mostrando segni di vitalità e innovazione. La presenza di professionisti con competenze industriali e finanziarie, un unicum nel panorama italiano, rappresenta un ulteriore catalizzatore per la crescita di nuove idee e progetti.

Il report evidenzia anche che, durante gli ultimi cinque anni, Milano è stata la culla della maggior parte delle startup italiane che hanno completato round di investimento significativi, portando alla creazione di tutti gli unicorni italiani. Questa combinazione di talenti, risorse e opportunità ha reso Milano un attore sempre più rilevante nel contesto europeo del venture capital.

Milano si erge come un ecosistema di startup in crescita e consolidamento, pronto a sfidare e competere con altre grandi città europee, pur affrontando la necessità di misure che possano potenziare ulteriormente la propria posizione e competitività a livello continentale.

Investimenti recenti nelle startup

Il panorama degli investimenti nelle startup milanesi ha visto significativi sviluppi nel corso degli ultimi anni. Nel periodo che va dal 2019 al 2024, l'ammontare degli investimenti ha subito un'evoluzione interessante, passando da 349 milioni di euro in 91 round nel 2019 a 545 milioni in 113 round nel 2023. Questo trend crescente ha subito una leggera flessione, portando nel primo semestre del 2024 a 263 milioni di euro raccolti in 42 round. Questo implica un'attenzione costante e un interesse diffuso verso le opportunità offerte dalle startup locali, anche in contesti economici più complessi.

Nel secondo trimestre del 2024, il numero di round d'investimento si è stabilizzato con 21 operazioni che hanno raccolto un totale di 33 milioni di euro. Sebbene il numero di round rimanga in linea con le medie degli anni precedenti, l'ammontare complessivo è decisamente inferiore alla media degli ultimi cinque anni, suggerendo una possibile stagnazione in un periodo di grande dinamismo per l'ecosistema. Questo riferimento ai round di investimento è cruciale per comprendere il flusso di capitale che sostiene le

startup, così come le tendenze operative che influenzano il settore.

Analizzando la tipologia di round d'investimento, si nota una predominanza dei Pre-seed e Seed, che coprono oltre il 57% del totale. Inoltre, i round Serie B+ rappresentano il 74% dell'intero ammontare investito, segnalando un interesse crescente verso startup in stadi più avanzati di sviluppo. Nel primo semestre 2024, ben 13 round sono stati di tipo Seed, per un totale di 15 milioni di euro, seguiti da 11 round Pre-seed raccolti per 3 milioni e 7 round Serie A che hanno accumulato 22 milioni. Queste cifre mostrano un ecosistema che continua a supportare l'innovazione sin dalle fasi iniziali, ma anche un incremento significativo degli investimenti in startup già consolidate.

Un dato interessante riguarda i round di maggior successo, dove spiccano nomi come Bending Spoons, che ha raccolto 144 milioni di euro, seguita da Everli con 21 milioni, Contents con 16,4 milioni, Banca Aidexa con 16 milioni e Casavo con 13,7 milioni. Questi risultati non solo evidenziano la competitività delle startup milanesi, ma anche la capacità di attrarre investimenti sostanziali che possono stimolare ulteriormente la crescita e l'espansione di queste aziende. La concentrazione di capitali in questi premium round è una chiara indicazione della fiducia che gli investitori ripongono nell'ecosistema milanese, rendendolo un campo fertile per l'innovazione.

Principali attori e round di successo

Nel panorama delle startup milanesi, i round di investimento recenti hanno messo in luce alcuni attori chiave che si sono contraddistinti per la loro capacità di attrarre capitali significativi. In particolare, Bending Spoons ha dominato il primo semestre del 2024, raccogliendo ben 144 milioni di euro, una cifra che testimonia non solo il potenziale dell'azienda, ma anche l'attrattiva di Milano come centro per l'innovazione tecnologica. Questo round di investimento non è stato un episodio isolato, ma piuttosto rappresenta una tendenza più ampia che ha visto le startup milanesi ottenere finanziamenti sempre più sostanziosi.

Oltre a Bending Spoons, altre startup hanno raggiunto soglie di investimento rilevanti, come Everli con 21 milioni di euro, Contents con 16,4 milioni, Banca Aidexa con 16 milioni, e Casavo con 13,7 milioni. Questi round non solo mostrano la vitalità dell'ecosistema, ma evidenziano anche la diversificazione delle aree di investimento. Settori come il Fintech, il commercio elettronico e le tecnologie sostenibili continuano a generare attenzione e investimenti da parte di venture capital locali e internazionali.

Una valutazione più approfondita dei round di investimento rivela che le startup milanesi stanno attirando l'interesse degli investitori anche in fase precoce. Nel primo semestre del 2024, sono stati conclusi 13 round Seed, raccogliendo un totale di 15 milioni di euro, insieme a 11 round Pre-seed che hanno portato a casa 3 milioni. Questo rappresenta un chiaro segnale che gli investitori sono disposti a scommettere su idee innovative, sin dalle loro origini. Inoltre, i round Serie A, che hanno totalizzato 22 milioni in 7 operazioni, indicano un interesse crescente per le startup che hanno già dimostrato potenzialità di crescita.

Online



11 ottobre 2024

Money.it

<https://www.money.it/startup-milano-capitale-dell-innovazione-in-italia#>

Startup, Milano capitale dell'innovazione in Italia

Con 263 milioni raccolti in 42 round, Milano rappresenta il principale hub tecnologico per l'ecosistema italiano dell'innovazione.

Nel primo semestre del 2024, le startup milanesi hanno raccolto 263 milioni in 42 round. Questo è quanto emerge dal report prodotto da Growth Capital e Italian Tech Alliance "Overview dell'ecosistema milanese dell'innovazione", presentato oggi a Milano nell'ambito della Milano Digital Week, nel corso di un evento organizzato da Le Village by CA.

Durante l'evento sono intervenuti Giuseppe Donvito (Italian Tech Alliance / P101), Giacomo Bider (Growth Capital), Lucrezia Lucotti (360 Capital), Fiammetta Mataloni (Nextalia Ventures), Andrea Riva (Crédit Agricole) e Massimiliano Squillace (Contents).

Nel report è stato analizzato l'andamento del Venture Capital milanese, il tipo di startup che stanno emergendo e il contesto competitivo rispetto ad altre capitali europee.

Crescita degli investimenti e tipologie di round

L'ecosistema del Venture Capital di Milano è in rapida crescita, guidato principalmente da startup Fintech, Life Sciences e Sustainability. La città ha attratto società di Venture Capital sia italiane che internazionali, anche grazie a un maggiore sostegno da parte delle Istituzioni, come le iniziative di Lombardia Venture, il fondo di fondi finanziato verso la fine del 2022 dal programma regionale FESR 2021-2027 della Regione Lombardia, con fondi europei, costituito presso Finlombarda per sostenere l'accesso al capitale di rischio attraverso interventi di venture capital a favore di startup e scaleup deep tech.

Milano ha registrato un significativo aumento degli investimenti nel settore startup, passando dai 349 milioni di euro nel 2019 ai 545 milioni nel 2023. Nel primo semestre del 2024, il volume di 263 milioni in 42 round d'investimento riflette una certa stabilità, anche se il numero di round è diminuito rispetto ai precedenti anni. In particolare, nel secondo trimestre del 2024, sono stati raccolti 33 milioni di euro in 21 round, mantenendo il numero di round simile al trimestre precedente, ma evidenziando un calo dell'importo rispetto alla media degli ultimi cinque anni.

Un aspetto interessante è la distribuzione delle tipologie di round: i round Pre-seed e Seed rappresentano il 57% del totale, mentre i round Serie B+ assorbono il 74% degli importi investiti. Dei 42 round del primo semestre, 13 sono Seed, 11 Pre-Seed e 7 Serie A, con una raccolta significativa di 152 milioni proveniente dai round Serie C+ e Bridge.

Startup emergenti e unicorni italiani

Tra i round più rilevanti, spiccano quelli di startup come Bending Spoons, che ha raccolto 144 milioni di euro, seguita da Everli, Contents, Banca Aidexa e Casavo. Queste aziende rappresentano il dinamismo dell'ecosistema milanese, che, sebbene si trovi in una fase di consolidamento, continua a produrre startup di successo e unicorni, diventando un attore chiave nel panorama europeo del Venture Capital.

Tuttavia, è importante notare che la quota di round e importi investiti dalle startup milanesi è diminuita nel tempo. Nel 2019, Milano rappresentava il 44% dei round e il 74% degli importi investiti in Italia; queste percentuali sono scese rispettivamente al 24% e 39% nel primo semestre 2024, indicando un recupero del resto del Paese.

Confronto con altri ecosistemi europei

Quando si confronta l'ecosistema milanese con altre capitali europee, emergono alcune differenze significative. Milano ha raccolto 263 milioni in 42 round, un risultato in linea con Madrid, che ha ottenuto 369 milioni in 45 round. Tuttavia, è notevolmente distante da Parigi e Londra, che hanno raccolto rispettivamente 2,9 miliardi e 6,7 miliardi di euro in 220 e 1.164 round. Questa situazione riflette la situazione a livello nazionale, se raffrontiamo l'ecosistema italiano con quello francese e britannico.

Giuseppe Donvito, Presidente di Italian Tech Alliance, ha sottolineato che "Quello milanese si conferma come l'ecosistema più solido in Italia, Milano è la città dove nascono le startup di successo e dove sono nati tutti gli unicorni Italiani. Milano è, in sintesi, la capitale dell'innovazione in Italia. Il dato che vorrei sottolineare è però quello che scaturisce dal confronto tra quello milanese e gli ecosistemi di altre capitali europee, perché fotografa in piccolo che quel accade a livello nazionale, dove abbiamo un ecosistema in fase di crescita e consolidamento, ma che sconta un forte ritardo rispetto agli altri Paesi europei. Per questo come associazione stiamo lavorando insieme alle istituzioni con l'obiettivo di definire nuove norme che consentano tanto all'ecosistema milanese quanto a quello italiano di essere competitivi in Europa".

Fabio Mondini de Focatiis, Founding Partner di Growth Capital, ha evidenziato come il Venture Capital sia ciclico: "nel 2021 abbiamo assistito a una crescita molto rapida, seguita da un rallentamento nel 2023. Oggi ci troviamo in una fase di «nuova normalità», caratterizzata da un aumento delle operazioni e condizioni più equilibrate per i founder. In Italia, Milano resta il principale hub tecnologico, ospitando la maggior parte dei fondi VC e delle startup che hanno raccolto i round più significativi. Tuttavia, il resto del Paese sta guadagnando terreno, sia per numero di round che per ammontare investito."

Stampa

Plus 24
24 ORE

12 ottobre 2024
Il Sole 24Ore PLUS



BISOGNA CONSIDERARE
ANCHE LE PENALI
PER L'ESTINZIONE
ANTICIPATA O I TASSI
PER PERIODI LIMITATI

CLOSE MEDIA

BANCA AIDEXA

www.closemedia.com
info@closemedia.com

Rassegna stampa
01 – 31 ottobre 2024
bit.ly/stampa_BancaAideXa

Liquidità. Sui conti deposito tassi in calo ma competitivi

I rendimenti netti delle migliori offerte sono superiori a quelli dei titoli di Stato di pari scadenza, nonostante la maggiore imposizione fiscale. Attenzione, però, a vincoli e promozioni

Marzia Redaelli

I conti deposito hanno retto al taglio dei tassi più dei titoli di Stato. Gli interessi, infatti, sono più alti, soprattutto sulle scadenze corte.

Il mercato delle obbligazioni è efficiente e si è adattato alle nuove condizioni in modo veloce. Le banche, invece, sono disposte a pagare i clienti un po' di più dello Stato, pur di continuare a raccogliere la loro liquidità. Tanto che, spesso, non è detto che a una durata più lunga corrisponda una remunerazione più alta, come vorrebbe la teoria finanziaria.

Come si vede nell'infografica a fianco, alcune proposte a breve termine rendono più di altre con scadenza più lontana. Inoltre, alcuni conti di deposito svincolabili rendono di più di quelli che non permettono di riprendersi i soldi prima della scadenza.

Ci sono anche conti correnti che offrono tassi molto competitivi, spesso in abbonamento con un deposito. Però si tratta di prodotti che vanno al di là del semplice parcheggio del denaro e includono diversi servizi come l'accredito dello stipendio, per esempio. Tra gli esempi, ci sono il Selfy Mediolanum, un conto sul quale, a fronte del versamento del salario, paga il 5% sulle somme vincolate a sei mesi; o il conto di IBL Banca, che offre in promozione ai nuovi clienti il 3,5% per i primi dodici mesi.

I ribassi

Rispetto a due mesi fa, i conti di deposito svincolabili a sei mesi hanno mantenuto inalterati i tassi di interesse, mentre per le scadenze oltre i sei mesi si sono ridotti e tengono

già conto delle prospettive future, che sono di calo. I conti deposito vincolati invece, sono già scesi su tutte le durate.

Sull'interesse netto percepito dal cliente incidono anche i costi e le imposte. Fa differenza se la banca si accolla l'imposta di bollo dello 0,2% sulla somma depositata o se la remunerazione avviene ogni mese, ogni tre mesi o alla scadenza del vincolo (anche se la capitalizzazione per scadenze relativamente brevi e a questi livelli dei tassi può non incidere granché).

Il confronto

A dispetto della maggiore tassazione, i conti deposito vincono la gara con i titoli di Stato su tutte le durate, ad eccezione dei prodotti a 60 mesi, cioè cinque anni, che - a dir la verità - non si possono neppure più considerare degli strumenti per parcheggiare liquidità.

Per esempio, il conto deposito vincolato ExtraClick Online di Extranca paga il 2,81% netto a sei mesi, a fronte del 2,63% del BoT di pari durata che si può acquistare in Borsa. Per le durate annuali, che sono tra le preferite dai risparmiatori, il conto che offre di più è Conto

Arancio di Ing. Paga il 4% lordo e il 2,76% netto, contro il 2,54% del BoT a un anno. Anche per i vincoli maggiori ci sono più conti deposito che offrono più dei titoli di Stato: il BTp a due anni rende il 2,4% netto, a fronte di oltre il 2,5% pagato da molte banche per impegni a diciotto mesi, e il BTp a 3 anni il 2,3% netto, sotto le offerte migliori dei conti deposito di pari durata.

I tassi offerti, però, non devono

essere valutati solo per il livello, perché hanno molta importanza le condizioni accessorie al conto deposito, che possono fare la differenza.

Le condizioni

Il conto deposito va esaminato nel suo complesso, visto che è un pacchetto articolato su diverse condizioni. In primis, bisogna verificare che l'offerta allettante non sia soltanto una promozione limitata nel tempo. Spesso, a chi apre un conto deposito viene proposto un rendimento interessante per i primi mesi. Bisogna, poi, capire qual è la frequenza di pagamento degli interessi, se periodica (mensile, trimestrale o semestrale) o solo alla scadenza del vincolo. Il dettaglio può essere dirimente per chi sceglie il conto deposito per avere delle cedole. Fondamentale, infine, è sapere se la possibilità di riavere il capitale prima della scadenza, tutto o in parte, sia subordinata alla perdita degli interessi. La perdita del beneficio in caso di estinzione anticipata o l'applicazione di penali, infatti, sono quasi la norma.

Cautela

Anche per i conti deposito, come per gli altri strumenti di gestione del denaro, occorre scegliere un prodotto compatibile con le proprie esigenze e, in particolare, con la propria propensione al rischio. Il rischio emittente è limitato dal fatto che le somme depositate sono garantite fino a 100.000 euro dal Fondo interbancario di tutela dei depositi e, pure, dalla vigilanza di Banca d'Italia sulla solidità delle banche. In ogni caso, è meglio diffidare di conti che offrono tassi molto superiori a quelli medi in offerta e valu-

tare bene a quali condizioni si è disposti a vincolare i risparmi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

PRO E CONTRO

Il rischio durata

Il conto deposito è la soluzione ideale per chi debba pendere tempo senza lasciare il denaro infruttifero. In questo momento di tensioni internazionali, la volatilità sui mercati è in aumento e se l'obiettivo è quello di evitare scossoni nell'attesa che la nebbia sui listini si diradi, il conto deposito a sei mesi appare la scelta più indicata. Tuttavia, anche il parcheggio semestrale della liquidità presenta un costo opportunità. In un contesto di tassi di interesse in diminuzione, infatti, il risparmiatore potrebbe ritrovarsi tra sei mesi con opportunità di investimento di tipo prudente meno convenienti di quelle attuali. Al contrario, trovarsi bloccati su un conto deposito troppo a lungo, potrebbe significare perdere occasioni che si dovessero generare via via, a causa dei vincoli di durata o delle penali per l'uscita anticipata

FOCUS. I conti di deposito

Selezione tra le più remunerative offerte presenti sul mercato al 7 ottobre 2024

SCADENZA in mesi	NOME BANCA	NOME CONTO	TASSO % - Annuo netto		TASSO % Annuo lordo
			0	1,5	
VINCOLATI					
6	BANCA SISTEMA	SI contol Deposito	2,52		3,40
6	IBL BANCA	Time deposit	2,46		3,60
6	IBL BANCA	Time deposit	2,46		3,60
6	BANCA PROGETTO	Conto Key	2,39		3,50
6	CHERRY BANK	Cherry Vincolato	2,39		3,50
6	MEDIOCREDITO INV.BANK	Conto rifugio 600 metri	2,32		3,40
12	BANCA CF+	Deposito Vincolato	2,76		4,00
12	CHERRY BANK	Cherry Vincolato	2,65		3,85
12	BANCA SISTEMA	SI contol Deposito	2,63		3,55
12	ILLIMITY BANK	Conto Deposito Illimity ¹	2,61		3,80
12	MEDIOCREDITO INV.BANK	Conto rifugio 1.200 metri	2,61		3,80
12	BANCA PROGETTO	Conto Key	2,58		3,75
18	BANCA SISTEMA	SI contol Deposito	2,66		3,60
18	CHERRY BANK	Cherry Vincolato	2,61		3,60
18	ILLIMITY BANK	Conto Deposito Illimity ¹	2,61		3,80
18	BANCA CF+	Deposito Vincolato	2,58		3,75
18	BANCA PROGETTO	Conto Key	2,58		3,75
18	MEDIOCREDITO INV.BANK	Conto rifugio 1.800 metri	2,54		3,70
36	ILLIMITY BANK	Conto Deposito Illimity ¹	3,02		4,35
36	BANCA SISTEMA	SI contol Deposito	2,78		3,75
36	BANCA PROGETTO	Conto Key	2,69		3,90
36	CHERRY BANK	Cherry Vincolato	2,54		3,70
36	MEDIOCREDITO INV.BANK	Conto rifugio 2.400 metri	2,46		3,60
36	BANCA CF+	Deposito Vincolato	2,39		3,50
SVINCOLABILI					
6	EXTRABANCA	C. vinc. ExtraClick Online ²	2,81		3,80
6	IDEA DIGITAL BANK	ID Deposito ³	2,78		3,75
6	CA AUTO BANK	Tempo ⁴	2,61		3,80
6	EXTRABANCA	C. vinc. ExtraPiù ²	2,61		3,80
6	BANCA PROF.LO	Dep. Vincolato ^{5,2,6}	2,37		3,20
6	BANCA DEL FUCINO	Time Deposit ⁷	2,32		3,40
12	ING BANK	Conto Arancio ⁸	2,76		4,00
12	BANCA VALSABBINA	Conto Twist ²	2,58		3,75
12	CA AUTO BANK	Tempo ⁴	2,54		3,70
12	BANCA AIDEXA	X Risparmio ²	2,50		3,65
12	MEGLIOBANCA (POP FRUSINATE)	Conto Dep. cedola unica ⁹	2,50		3,65
12	IDEA DIGITAL BANK	ID Deposito ³	2,41		3,25
18	BANCA VALSABBINA	Conto Twist ²	2,58		3,75
18	MEGLIOBANCA (POP FRUSINATE)	Conto Dep. cedola unica ⁹	2,46		3,60
18	BANCA PROGETTO	Conto Key ¹¹	2,21		3,25
18	BANCA AIDEXA	X Risparmio ²	2,02		3,00
18	BANCA CF+	Deposito Svincolabile ²	2,02		3,00
18	IDEA DIGITAL BANK	ID Deposito ³	2,00		2,70
36	BANCA AIDEXA	X Risparmio ²	2,98		4,30
36	BANCA VALSABBINA	Conto Twist ²	2,61		3,80
36	BANCA PROGETTO	Conto Key ¹²	2,50		3,65
36	MEGLIOBANCA (POP FRUSINATE)	Conto Dep. cedola unica ⁹	2,39		3,50
36	ILLIMITY BANK	Conto Dep. Illimity ^{1,2,6}	2,28		3,35
36	CA AUTO BANK	Tempo ⁴	2,21		3,25

Note: (1) Tassi Promozionali pacchetto Premium e specifici requisiti. (2) Tasso azzerato in caso di vincolo anticipato. (3) In caso di estinzione anticipata 2% annuo lordo. (4) In caso di estinzione anticipata 0,5% annuo lordo. (5) Tassi promozionali Tinaba Premium. (6) Gli interessi vengono ricalcolati sulle somme residue (svincolo parziale). (7) In caso di estinzione anticipata 0,1% annuo lordo. (8) Tasso promozionale riconosciuto sulle somme depositate fino a 100mila€. Oltre, tasso base: 1%. Svincolo anticipato delle somme senza spese e penali.

PAGAMENTO INTERESSI		BOLLO A CARICO		IMPORTO INVESTIBILE	
A SCADENZA	POSTICIPATO	CLIENTE	BANCA	MINIMO In €	MASSIMO In €
	A scadenza			500	-
	A scadenza			5.000	1.000.000
	Trimestrale			5.000	1.000.000
	Trimestrale			5.000	5.000.000
	Trimestrale			3.000	3.000.000
	A scadenza			1.000	2.000.000
	Trimestrale o annuale			10.000	-
	Trimestrale			3.000	3.000.000
	A scadenza			500	-
	A scadenza			1.000	20.000.000
	A scadenza			1.000	2.000.000
	Trimestrale			5.000	5.000.000
	A scadenza			500	-
	Trimestrale			3.000	3.000.000
	A scadenza			1.000	20.000.000
	Trimestrale o a scadenza			10.000	-
	Trimestrale			5.000	5.000.000
	A scadenza			1.000	2.000.000
	A scadenza			1.000	20.000.000
	A scadenza			500	-
	Trimestrale			5.000	5.000.000
	Trimestrale			3.000	3.000.000
	A scadenza			1.000	2.000.000
	Trimestrale o annuale			10.000	-
	A scadenza			5.000	200.000
	A scadenza			1.000	-
	Posticipato			1.000	-
	A scadenza			5.000	200.000
	A scadenza			1.000	5.000.000
	A scadenza			5.000	500.000
	A scadenza			-	1.500.000
	Mensile			10.000	500.000
	Trimestrale			1.000	-
	A scadenza			1.000	100.000
	A scadenza			5.000	250.000
	A scadenza			1.000	-
	Mensile			10.000	500.000
	A scadenza			5.000	250.000
	A scadenza			5.000	5.000.000
	A scadenza			1.000	100.000
	A scadenza			10.000	-
	A scadenza			1.000	-
	A scadenza			1.000	100.000
	Trimestrale			10.000	500.000
	A scadenza			5.000	5.000.000
	A scadenza			5.000	250.000
	A scadenza			1.000	20.000.000
	Trimestrale			1.000	-

(9) In caso di estinzione anticipata 0,05% annuo lordo. (10) In caso di estinzione anticipata 1,825% annuo lordo. (11) Tasso lordo in caso di svincolo: 1,5%. Penale: 1,75%. (12) Tasso lordo in caso di svincolo: 1,5%. Penale: 2,15%.
Fonte: ConsulTique

Online

La mescoLanza

13 ottobre 2024

Lamescolanza.com

<https://www.lamescolanza.com/2024/10/13/venture-capital-a-milano-ecosistema-in-crescita-con-startup-fintech-e-life-sciences/>

Venture Capital a Milano: ecosistema in crescita con startup fintech e life sciences

Con 263 milioni di euro investiti in 42 round, Milano continua a rappresentare l'hub più importante per l'ecosistema italiano dell'innovazione.

L'ecosistema del Venture Capital di Milano è in rapida crescita, guidato principalmente da startup Fintech, Life Sciences e Sustainability. La città ha attratto società di Venture Capital sia italiane che internazionali, anche grazie a un maggiore sostegno da parte delle Istituzioni, come le iniziative di Lombardia Venture, il fondo di fondi finanziato verso la fine del 2022 dal programma regionale FESR 2021-2027 della Regione Lombardia, con fondi europei, costituito presso Finlombarda per sostenere l'accesso al capitale di rischio attraverso interventi di venture capital a favore di startup e scaleup deep tech.

Rispecchiando quanto accade a livello nazionale, pur essendo per numeri e dimensioni ancora indietro rispetto a Londra o Berlino, l'ecosistema milanese dell'innovazione si conferma in testa in Italia, e ha visto la nascita della maggior parte delle startup di successo che hanno completato un mega round negli ultimi 5 anni e di tutti gli unicorni italiani e i mix di competenze industriali e finanziarie della città lo rendono un attore in ascesa nel panorama europeo del Venture Capital

Questo è quanto emerge dal report prodotto da Growth Capital e Italian Tech Alliance "Overview dell'ecosistema milanese dell'innovazione", presentato oggi a Milano nell'ambito della Milano Digital Week, nel corso di un evento organizzato da Le Village by CA durante il quale sono intervenuti Giuseppe Donvito (Italian Tech Alliance / P101), Giacomo Bider (Growth Capital), Lucrezia Lucotti (360 Capital), Fiammetta Mataloni (Nextalia Ventures), Andrea Riva (Crédit Agricole) e Massimiliano Squillace (Contents).

Nel dettaglio, gli investimenti sono passati dai 349 milioni del 2019 in 91 round d'investimento ai 545 del 2023 in 113 round, mentre nel primo semestre del 2024 sono stati 263 i milioni raccolti in 42 round d'investimento.

Nel secondo trimestre del 2024, le startup milanesi hanno raccolto 33 milioni di euro in 21 round, con il numero di round in linea con il trimestre precedente, mentre l'importo è notevolmente inferiore alla media degli ultimi cinque anni.

Se guardiamo alla tipologia dei round d'investimento, in linea con l'ecosistema italiano nel suo complesso, i Pre-seed e Seed rappresentano il 57% del totale, mentre i Serie B+ totalizzano il 74% dell'ammontare investito. Dei 42 round chiusi nel primo semestre 2024, 13 sono Seed (15 milioni raccolti), 11 Pre-Seed (3 milioni), 7 Serie A (22 milioni), 2 Serie B (43 milioni), 2 Serie C+, 152 milioni a cui vanno aggiunti 7 Bridge round che hanno raccolto in totale 38 milioni.

Nel primo semestre 2024 i cinque migliori round sono stati quelli chiusi da Bending Spoons (144 milioni), Everli (21 milioni), Contents (16,4 milioni), Banca Aidexa (16 milioni) e Casavo (13,7 milioni).

Nel 2019, le startup con sede a Milano catalizzavano il 44% dei round e il 74% degli importi investiti in

CLOSE MEDIA

BANCA AIDEXA

www.closemedia.com
info@closemedia.com

Rassegna stampa

01 – 31 ottobre 2024

bit.ly/stampa_BancaAideXa

Italia, percentuali che sono scese rispettivamente al 24 e 39% nel primo semestre 2024. Nel corso degli anni, il resto del Paese ha progressivamente recuperato terreno, testimoniando un generale consolidamento dell'ecosistema a livello nazionale.

Raffrontando le performance dell'ecosistema milanese con alcuni omologhi europei, vediamo una situazione in linea con quella di Madrid (369 milioni raccolti in 45 round) ma decisamente lontana dai 2,9 miliardi raccolto dalle startup parigine in 220 round e dai 6,7 miliardi delle startup londinesi in 1.164 deal. Una situazione che ricalca la situazione a livello nazionale, se raffrontiamo l'ecosistema italiano con quello francese e britannico.

“Quello milanese si conferma come l'ecosistema più solido in Italia, Milano è la città dove nascono le startup di successo e dove sono nati tutti gli unicorni Italiani. Milano è, in sintesi, la capitale dell'innovazione in Italia, commenta Giuseppe Donvito, Presidente di Italian Tech Alliance e Partner di P101. Il dato che vorrei sottolineare è però quello che scaturisce dal confronto tra quello milanese e gli ecosistemi di altre capitali europee, perché fotografa in piccolo che quel accade a livello nazionale, dove abbiamo un ecosistema in fase di crescita e consolidamento, ma che sconta un forte ritardo rispetto agli altri Paesi europei. Per questo come associazione stiamo lavorando insieme alle istituzioni con l'obiettivo di definire nuove norme che consentano tanto all'ecosistema milanese quanto a quello italiano di essere competitivi in Europa”.

“Il venture capital è ciclico: nel 2021 abbiamo assistito a una crescita molto rapida, seguita da un rallentamento nel 2023. Oggi ci troviamo in una fase di “nuova normalità”, caratterizzata da un aumento delle operazioni e condizioni più equilibrate per i founder. In Italia, Milano resta il principale hub tecnologico, ospitando la maggior parte dei fondi VC e delle startup che hanno raccolto i round più significativi. Tuttavia, il resto del Paese sta guadagnando terreno, sia per numero di round che per ammontare investito” commenta Fabio Mondini de Focatiis, Founding Partner di Growth Capital.



La dura vita del Fintech tra crisi e vendite

La rivoluzione si è fermata a metà. Soprattutto nel nostro Paese dopo qualche fallimento, il settore cerca l'aiuto delle grandi banche per raccogliere risorse e ripartire. Le big faticano a trovare utili
E Revolut lamenta: «Il digitale è ingessato da troppe leggi»
Carlotta Scozzari e Raffaele Ricciardi ● pag. 2-5



LAURA GRASSI
Direttrice Osservatorio Fintech e Insurtech Politecnico



SIMONE RANUCCHI
Presidente e fondatore dell'Italian Insurtech Association

-81%

LA RACCOLTA

Nel 2023 il settore Fintech e Insurtech ha raccolto 174 milioni, in calo dell'81% rispetto all'anno prima



ACMA
makes fast-
IM
with EcoStr
Be an Impact

Life is t

Luci e ombre del Fintech

L'alleanza con le banche per ripartire

Il settore cerca l'aiuto dei grandi gruppi perché fatica a raccogliere risorse. Alcune realtà entrano in crisi, altre vengono acquisite. E le big per ora non trovano l'utile

Carlotta Scozzari

Fino a pochi anni fa, le società del Fintech promettevano di scardinare i modelli finanziari tradizionali al motto della "disruption", un cambiamento forte e dagli esiti sconvolgenti. Ad accompagnare tale rivoluzione il vento favorevole della digitalizzazione, accelerata dalla

pandemia, e dei tassi di interesse nulli. Poi l'aria è cambiata e il Fintech, che abbraccia tutte le nuove tecnologie applicate alla finanza, ha dovuto rivedere la propria missione. Le società del settore, spesso startup con pochi anni di vita, hanno preferito deporre l'ascia di guerra in cerca di un'alleanza con le banche

tradizionali, che nel frattempo si sono arricchite grazie soprattutto agli elevati tassi di interesse.

Il Fintech, invece, non solo non è riuscito a cavalcare l'onda del differenziale tra tassi attivi e passivi ma si è anche ritrovato a dovere pagare di più i capitali necessari per crescere. Così, Smart Bank, che offriva ai

clienti depositi remunerati fino all'8%, nel 2023 è stata posta in amministrazione straordinaria dalla Banca d'Italia, infrangendo i sogni del suo presidente, Carlo Alberto Carnevale Maffè, che la voleva trasformare «nell'Apple Watch degli investimenti». Nel 2022 l'autorità di via Nazionale aveva invece bloccato le atti-

ività italiane della banca digitale tedesca N26, dopo avere riscontrato carenze legate all'antiriciclaggio. Una sensazione diffusa nel Fintech è che in Italia la regolamentazione sia troppo stringente e poco aperta all'innovazione e che vada in qualche modo alleggerita. Nel 2023, la società di prestiti digitali alle imprese Credimi, guidata da Ignazio Rocco, è finita in liquidazione volontaria autorizzata da Bankitalia, con il successivo passaggio di un ramo d'azienda a Banca CP*, l'ex Credito Fondiario.

Sono numerosi i casi di operatori tradizionali che hanno rilevato Fintech, da Banca Valsabbina, con la piattaforma di finanziamenti tra pri-

vati Prestiamoci, a Generalfinance, con la società di anticipo fatture online Workinvoice. Di recente Banco Desio ha stretto un'alleanza con la startup Cashberry e ha lanciato il servizio di anticipo degli incassi Pos in modalità digitale per le piccole imprese. Mentre le banche digitali hanno preso forma dentro ai grandi gruppi: Isybank in Intesa Sanpaolo, Buddy in Unicredit, Widiba in Mps e Webank in Banco Bpm. Dal Gruppo Sella ha avuto origine Hype, oggi partecipata anche da Illimity di Corrado Passera, a sua volta operante come Fintech in vari segmenti. E i banchieri Roberto Nicastro e Federico Sforza hanno creato Aidexa.

«Dopo oltre un decennio di esperimenti, successi e fallimenti - commenta Matteo Tarroni, fondatore di Workinvoice - oggi le tecnologie digitali applicate alla finanza sono sempre meno un fenomeno sperimentale e sempre più una funzione integrata nelle banche tradizionali. O perché gli stessi istituti sviluppano modelli avanzati, o perché li acquisiscono sul mercato».

Per Laura Grassi, direttrice dell'Osservatorio Fintech & Insurtech del Politecnico di Milano, «le startup cercano la collaborazione con le banche anche perché il sistema offre loro limitate possibilità di raccogliere risorse. Spesso, però, dall'altra parte non incontrano sufficiente apertura all'innovazione, quando invece il settore del credito potrebbe beneficiare enormemente di nuove idee». Le Fintech, altamente specializzate e dalla struttura snella, sareb-

bero proiettate in un gruppo dalle spalle più larghe che può metterle in contatto con molti più utenti. Mentre le banche comprenderebbero un servizio innovativo già pronto.

Discorso analogo per le startup assicurative. «L'Insurtech - osserva Simone Ranucci Brandimarte, presidente e fondatore di Italian Insurtech Association e di Yolo - incontra grandi difficoltà nel trovare capitali, in particolare dal settore tecnologico, comprese le startup più grandi, e dai fondi di venture capital. Per fine 2024 ci aspettiamo investimenti complessivi per 1 miliardo in Italia, l'80% dalle grandi compagnie assicurative ma meno del 4% dall'ecosistema tecnologico, contro il 25% della Francia. Stiamo assistendo a processi Insurtech centralizzati dalle grandi compagnie, che hanno il merito di portare avanti la digitalizzazione di un settore strategico».

L'Osservatorio Fintech & Insurtech, nel 2023, ha censito 622 realtà italiane, stabili rispetto al 2022 nonostante la nascita di 24 startup, per l'effetto di acquisizioni e fallimenti. Tali società hanno raccolto 174 milioni tra capitale e debito, l'81% in me-

no del 2022, in linea con la tendenza globale, e solo il 7% ha ottenuto finanziamenti da oltre 100mila euro. Cifre per l'Osservatorio «non sufficienti a rendere le nostre startup attrattive fuori dai confini nazionali».

Nella nuova era dei tassi medio-alti, la tendenza è finanziare progetti in grado di generare utili nel giro di pochi anni, con una selezione degli operatori più redditizi. Al contrario, in passato gli investitori erano concentrati più sui piani di lungo termine e meno sulla realizzazione di profitti nel breve. Due anni fa, quando già il mercato stava cambiando, la Fintech dei pagamenti digitali Satispay è riuscita come si dice nel gergo degli startupper a "chiudere un round" e quindi a ottenere risorse per 320 milioni, superando la valutazione di 1 miliardo. È così diventata un unicorno finanziario, l'unico del Fintech con Scalapay, che nel febbraio del 2022 ha raccolto 497 milioni di dollari. Quest'ultima, che con il *Buy now, pay later* dà la possibilità di fare acquisti e pagare a rate, ha archiviato il bilancio del 2023 con perdite per 11,7 milioni da quelle di 24,5 milioni del 2022. Mentre Satispay, a fronte di ricavi consolidati delle vendite e delle prestazioni per 22,9 milioni (14,9 l'anno prima), ha chiuso il 2023 con un risultato operativo negativo per 55,5 milioni e una perdita di 46,4 milioni, dal "rosso" di 60,3 milioni del 2022. Oggi, anche grazie all'ampliamento dei servizi offerti ai

4,8 milioni di utenti, il fondatore, Alberto Dalmaso, parla di un fatturato annualizzato, ottenuto cioè moltiplicando quello dell'ultimo mese



L'OPINIONE

Per Grassi (Politecnico) gli istituti tradizionali potrebbero trarre un enorme vantaggio dal ricevere nuove idee dal mondo esterno delle startup innovative

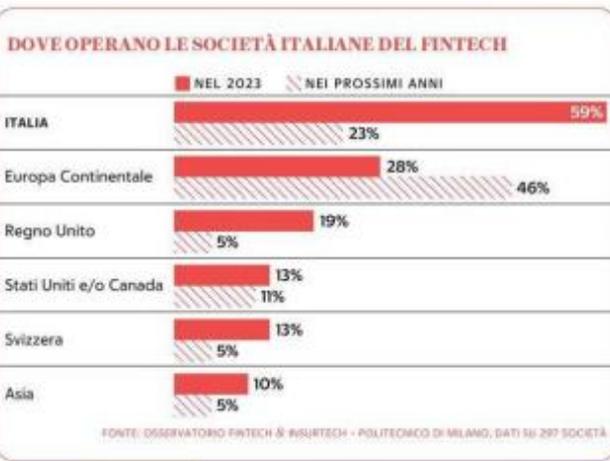
per 12, nell'ordine dei 70 milioni.

Come emerso al recente Milan Fintech Summit, dalla colonna sonora con richiamo ai Nirvana *Smells Like Fintech spirit*, nel 2023 le società del settore hanno visto crescere i ricavi del 60% annuo. Il 35% di loro dichiara di avere raggiunto la parità (breakeven) sugli utili. In base a un'indagine, il 92,6% degli operatori ha pianificato la ricerca di finanziamenti nei prossimi 12 mesi e l'81,5% sta già sondando venture capital. Il settore quindi punta a superare le difficoltà all'insegna del motto, mutuato da Frank Sinatra o da Ligabue, per cui il meglio deve ancora venire.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



A. BERG/GETTY



4%

L'ECOSISTEMA

La quota di investimenti nell'Insurtech nel 2024 da parte dell'ecosistema tecnologico

92,6

L'INDAGINE

Gli operatori del settore (%) che intendono cercare finanziamenti nell'arco dei prossimi 12 mesi



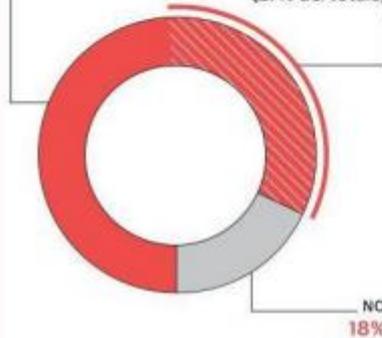
I NUMERI

SEMPRE PIÙ COLLABORAZIONI PER IL SETTORE

Chi ha una partnership

SI
82%

Nel 33% delle realtà che hanno partnership, almeno un partner è entrato anche nel capitale (27% del totale)



Le motivazioni dietro alle partnership

Aumentare la base clienti

60%

Migliorare la distribuzione di un servizio

53%

Accelerare l'ingresso in un nuovo mercato

46%

Accedere a un network

45%

Ottenere più credibilità

44%

Fonte: Osservatorio Fintech & Insurtech - Politecnico di Milano, dati su 297 società

L'INDAGINE DI BCG E QED

UN MERCATO DA 1.500 MILIARDI DI DOLLARI

I ricavi globali delle Fintech negli ultimi due anni sono cresciuti del 14% annuo, nonostante la riduzione dei finanziamenti, diminuiti del 71% dal 2021 al 2023. Secondo l'analisi *Global Fintech 2024: Prudence, Profits, and Growth* di Bcg e Qed Investors, nonostante le attuali sfide dal lato dei finanziamenti, le Fintech raggiungeranno i 1.500 miliardi di dollari di ricavi entro il 2030, con una crescita pari a circa cinque volte nel periodo dal 2023 al 2030. Il potenziale di crescita, inoltre, rimane vasto considerando che ci sono in tutto il mondo 1,5 miliardi di adulti non bancarizzati e 2,8 miliardi di persone sotto-bancarizzate.

REPRODUZIONE RISERVATA

1,5 MLD

Nel mondo ci sono 1,5 miliardi di adulti non bancarizzati

Luci e ombre del Fintech L'alleanza con le banche per ripartire

Fino a pochi anni fa, le società del Fintech promettevano di scardinare i modelli finanziari tradizionali al motto della "disruption", un cambiamento forte e dagli esiti sconvolgenti. Ad accompagnare tale rivoluzione il vento favorevole della digitalizzazione, accelerata dalla pandemia, e dei tassi di interesse nulli. Poi l'aria è cambiata e il Fintech, che abbraccia tutte le nuove tecnologie applicate alla finanza, ha dovuto rivedere la propria missione. Le società del settore, spesso startup con pochi anni di vita, hanno preferito deporre l'ascia di guerra in cerca di un'alleanza con le banche tradizionali, che nel frattempo si sono arricchite grazie soprattutto agli elevati tassi di interesse.

Il Fintech, invece, non solo non è riuscito a cavalcare l'onda del differenziale tra tassi attivi e passivi ma si è anche ritrovato a dovere pagare di più i capitali necessari per crescere. Così, Smart Bank, che offriva ai clienti depositi remunerati fino all'8%, nel 2023 è stata posta in amministrazione straordinaria dalla Banca d'Italia, infrangendo i sogni del suo presidente, Carlo Alberto Carnevale Maffè, che la voleva trasformare «nell'Apple Watch degli investimenti». Nel 2022 l'autorità di via Nazionale aveva invece bloccato le attività italiane della banca digitale tedesca N26, dopo avere riscontrato carenze legate all'antiriciclaggio. Una sensazione diffusa nel Fintech è che in Italia la regolamentazione sia troppo stringente e poco aperta all'innovazione e che vada in qualche modo alleggerita. Nel 2023, la società di prestiti digitali alle imprese Credimi, guidata da Ignazio Rocco, è finita in liquidazione volontaria autorizzata da Bankitalia, con il successivo passaggio di un ramo d'azienda a Banca CF+, l'ex Credito Fondiario.

Sono numerosi i casi di operatori tradizionali che hanno rilevato Fintech, da Banca Valsabbina, con la piattaforma di finanziamenti tra privati Prestiamoci, a Generalfinance, con la società di anticipo fatture online Workinvoice. Di recente Banco Desio ha stretto un'alleanza con la startup Cashberry e ha lanciato il servizio di anticipo degli incassi Pos in modalità digitale per le piccole imprese. Mentre le banche digitali hanno preso forma dentro ai grandi gruppi: Isybank in Intesa Sanpaolo, Buddy in Unicredit, Widiba in Mps e Webank in Banco Bpm. Dal Gruppo Sella ha avuto origine Hype, oggi partecipata anche da Illimity di Corrado Passera, a sua volta operante come Fintech in vari segmenti. E i banchieri Roberto Nicastro e Federico Sforza hanno creato Aidexa. «Dopo oltre un decennio di esperimenti, successi e fallimenti – commenta Matteo Tarroni, fondatore di Workinvoice – oggi le tecnologie digitali applicate alla finanza sono sempre meno un fenomeno sperimentale e sempre più una funzione integrata nelle banche tradizionali. O perché gli stessi istituti sviluppano modelli avanzati, o perché li acquisiscono sul mercato».

Per Laura Grassi, direttrice dell'Osservatorio Fintech & Insurtech del Politecnico di Milano, «le startup cercano la collaborazione con le banche anche perché il sistema offre loro limitate possibilità di raccogliere risorse. Spesso, però, dall'altra parte non incontrano sufficiente apertura all'innovazione, quando invece il settore del credito potrebbe beneficiare enormemente di nuove idee». Le Fintech, altamente specializzate e dalla struttura snella, sarebbero proiettate in un gruppo dalle spalle più larghe che può metterle in contatto con molti più utenti. Mentre le banche comprirebbero un servizio innovativo già pronto.

Discorso analogo per le startup assicurative. «L'Insurtech – osserva Simone Ranucci Brandimarte, presidente e fondatore di Italian Insurtech Association e di Yolo – incontra grandi difficoltà nel trovare capitali, in particolare dal settore tecnologico, comprese le startup più grandi, e dai fondi di venture capital. Per fine 2024 ci aspettiamo investimenti complessivi per 1 miliardo in Italia, l'80% dalle grandi compagnie assicurative ma meno del 4% dall'ecosistema tecnologico, contro il 25% della Francia. Stiamo assistendo a processi Insurtech centralizzati dalle grandi compagnie, che hanno il merito di portare avanti la digitalizzazione di un settore strategico».

L'Osservatorio Fintech & Insurtech, nel 2023, ha censito 622 realtà italiane, stabili rispetto al 2022 nonostante la nascita di 24 startup, per l'effetto di acquisizioni e fallimenti. Tali società hanno raccolto 174 milioni tra capitale e debito, l'81% in meno del 2022, in linea con la tendenza globale, e solo il 7% ha ottenuto finanziamenti da oltre 100mila euro. Cifre per l'Osservatorio «non sufficienti a rendere le nostre startup attrattive fuori dai confini nazionali».

Nella nuova era dei tassi medio-alti, la tendenza è finanziare progetti in grado di generare utili nel giro di pochi anni, con una selezione degli operatori più redditizi. Al contrario, in passato gli investitori erano concentrati più sui piani di lungo termine e meno sulla realizzazione di profitti nel breve. Due anni fa, quando già il mercato stava cambiando, la Fintech dei pagamenti digitali Satispay è riuscita come si dice nel gergo degli startupper a “chiudere un round” e quindi a ottenere risorse per 320 milioni, superando la valutazione di 1 miliardo. È così diventata un unicorno finanziario, l'unico del Fintech con Scalapay, che nel febbraio del 2022 ha raccolto 497 milioni di dollari. Quest'ultima, che con il Buy now, pay later dà la possibilità di fare acquisti e pagare a rate, ha archiviato il bilancio del 2023 con perdite per 11,7 milioni da quelle di 24,5 milioni del 2022. Mentre Satispay, a fronte di ricavi consolidati delle vendite e delle prestazioni per 22,9 milioni (14,9 l'anno prima), ha chiuso il 2023 con un risultato operativo negativo per 55,5 milioni e una perdita di 46,4 milioni, dal “rosso” di 60,3 milioni del 2022. Oggi, anche grazie all'ampliamento dei servizi offerti ai 4,8 milioni di utenti, il fondatore, Alberto Dalmaso, parla di un fatturato annualizzato, ottenuto cioè moltiplicando quello dell'ultimo mese per 12, nell'ordine dei 70 milioni.

Come emerso al recente Milan Fintech Summit, dalla colonna sonora con richiamo ai Nirvana Smells like Fintech spirit, nel 2023 le società del settore hanno visto crescere i ricavi del 60% annuo. Il 35% di loro dichiara di avere raggiunto la parità (breakeven) sugli utili. In base a un'indagine, il 92,6% degli operatori ha pianificato la ricerca di finanziamenti nei prossimi 12 mesi e l'81,5% sta già sondando venture capital. Il settore quindi punta a superare le difficoltà all'insegna del motto, mutuato da Frank Sinatra o da Ligabue, per cui il meglio deve ancora venire.

Online



14 ottobre 2024

iusletter.com

<https://iusletter.com/oggi-sulla-stampa/luci-e-ombre-del-fintech-lalleanza-con-le-banche-per-ripartire/>

Luci e ombre del Fintech L'alleanza con le banche per ripartire

Fino a pochi anni fa, le società del Fintech promettevano di scardinare i modelli finanziari tradizionali al motto della “disruption”, un cambiamento forte e dagli esiti sconvolgenti. Ad accompagnare tale rivoluzione il vento favorevole della digitalizzazione, accelerata dalla pandemia, e dei tassi di interesse nulli. Poi l'aria è cambiata e il Fintech, che abbraccia tutte le nuove tecnologie applicate alla finanza, ha dovuto rivedere la propria missione. Le società del settore, spesso startup con pochi anni di vita, hanno preferito deporre l'ascia di guerra in cerca di un'alleanza con le banche tradizionali, che nel frattempo si sono arricchite grazie soprattutto agli elevati tassi di interesse.

Il Fintech, invece, non solo non è riuscito a cavalcare l'onda del differenziale tra tassi attivi e passivi ma si è anche ritrovato a dovere pagare di più i capitali necessari per crescere. Così, Smart Bank, che offriva ai clienti depositi remunerati fino all' 8%, nel 2023 è stata posta in amministrazione straordinaria dalla Banca d'Italia, infrangendo i sogni del suo presidente, Carlo Alberto Carnevale Maffè, che la voleva trasformare «nell'Apple Watch degli investimenti». Nel 2022 l'autorità di via Nazionale aveva invece bloccato le attività italiane della banca digitale tedesca N26, dopo avere riscontrato carenze legate all'antiriciclaggio. Una sensazione diffusa nel Fintech è che in Italia la regolamentazione sia troppo stringente e poco aperta all'innovazione e che vada in qualche modo alleggerita. Nel 2023, la società di prestiti digitali alle imprese Credimi, guidata da Ignazio Rocco, è finita in liquidazione volontaria autorizzata da Bankitalia, con il successivo passaggio di un ramo d'azienda a Banca CF+, l'ex Credito Fondiario.

Sono numerosi i casi di operatori tradizionali che hanno rilevato Fintech, da Banca Valsabbina, con la piattaforma di finanziamenti tra privati Prestiamoci, a Generalfinance, con la società di anticipo fatture online Workinvoice. Di recente Banco Desio ha stretto un'alleanza con la startup Cashberry e ha lanciato il servizio di anticipo degli incassi Pos in modalità digitale per le piccole imprese. Mentre le banche digitali hanno preso forma dentro ai grandi gruppi: Isybank in Intesa Sanpaolo, Buddy in Unicredit, Widiba in Mps e Webank in Banco Bpm. Dal Gruppo Sella ha avuto origine Hype, oggi partecipata anche da Illimity di Corrado Passera, a sua volta operante come Fintech in vari segmenti. E i banchieri Roberto Nicastro e Federico Sforza hanno creato Aidexa. «Dopo oltre un decennio di esperimenti, successi e fallimenti – commenta Matteo Tarroni, fondatore di Workinvoice – oggi le tecnologie digitali applicate alla finanza sono sempre meno un fenomeno sperimentale e sempre più una funzione integrata nelle banche tradizionali. O perché gli stessi istituti sviluppano modelli avanzati, o perché li acquisiscono sul mercato».

Per Laura Grassi, direttrice dell'Osservatorio Fintech & Insurtech del Politecnico di Milano, «le startup cercano la collaborazione con le banche anche perché il sistema offre loro limitate possibilità di raccogliere risorse. Spesso, però, dall'altra parte non incontrano sufficiente apertura all'innovazione, quando invece il settore del credito potrebbe beneficiare enormemente di nuove idee». Le Fintech, altamente specializzate e dalla struttura snella, sarebbero proiettate in un gruppo dalle spalle più larghe che può metterle in contatto con molti più utenti. Mentre le banche comprebbero un servizio innovativo già pronto.

Discorso analogo per le startup assicurative. «L'Insurtech – osserva Simone Ranucci Brandimarte, presidente e fondatore di Italian Insurtech Association e di Yolo – incontra grandi difficoltà nel trovare capitali, in particolare dal settore tecnologico, comprese le startup più grandi, e dai fondi di venture capital. Per fine 2024 ci aspettiamo investimenti complessivi per 1 miliardo in Italia, l'80% dalle grandi compagnie assicurative ma meno del 4% dall'ecosistema tecnologico, contro il 25% della Francia. Stiamo assistendo a processi Insurtech centralizzati dalle grandi compagnie, che hanno il merito di portare avanti la digitalizzazione di un settore strategico».

L'Osservatorio Fintech & Insurtech, nel 2023, ha censito 622 realtà italiane, stabili rispetto al 2022 nonostante la nascita di 24 startup, per l'effetto di acquisizioni e fallimenti. Tali società hanno raccolto 174 milioni tra capitale e debito, l'81% in meno del 2022, in linea con la tendenza globale, e solo il 7% ha ottenuto finanziamenti da oltre 100mila euro. Cifre per l'Osservatorio «non sufficienti a rendere le nostre startup attrattive fuori dai confini nazionali».

Nella nuova era dei tassi medio-alti, la tendenza è finanziare progetti in grado di generare utili nel giro di pochi anni, con una selezione degli operatori più redditizi. Al contrario, in passato gli investitori erano concentrati più sui piani di lungo termine e meno sulla realizzazione di profitti nel breve. Due anni fa, quando già il mercato stava cambiando, la Fintech dei pagamenti digitali Satispay è riuscita come si dice nel gergo degli startupper a “chiudere un round” e quindi a ottenere risorse per 320 milioni, superando la valutazione di 1 miliardo. È così diventata un unicorno finanziario, l'unico del Fintech con Scalapay, che nel febbraio del 2022 ha raccolto 497 milioni di dollari. Quest'ultima, che con il Buy now, pay later dà la possibilità di fare acquisti e pagare a rate, ha archiviato il bilancio del 2023 con perdite per 11,7 milioni da quelle di 24,5 milioni del 2022. Mentre Satispay, a fronte di ricavi consolidati delle vendite e delle prestazioni per 22,9 milioni (14,9 l'anno prima), ha chiuso il 2023 con un risultato operativo negativo per 55,5 milioni e una perdita di 46,4 milioni, dal “rosso” di 60,3 milioni del 2022. Oggi, anche grazie all'ampliamento dei servizi offerti ai 4,8 milioni di utenti, il fondatore, Alberto Dalmaso, parla di un fatturato annualizzato, ottenuto cioè moltiplicando quello dell'ultimo mese per 12, nell'ordine dei 70 milioni.

Come emerso al recente Milan Fintech Summit, dalla colonna sonora con richiamo ai Nirvana Smells like Fintech spirit, nel 2023 le società del settore hanno visto crescere i ricavi del 60% annuo. Il 35% di loro dichiara di avere raggiunto la parità (breakeven) sugli utili. In base a un'indagine, il 92,6% degli operatori ha pianificato la ricerca di finanziamenti nei prossimi 12 mesi e l'81,5% sta già sondando venture capital. Il settore quindi punta a superare le difficoltà all'insegna del motto, mutuato da Frank Sinatra o da Ligabue, per cui il meglio deve ancora venire.

IFF investe nelle nuove imprese che costruiranno l'Italia del futuro, con l'ambizione di diventare anche il riferimento per i fondi internazionali che puntano sul Paese | di Antonio Ferrario

100 imprenditori per i founder di domani

Si definisce il primo fondo di venture capital italiano nato da founder per i founder. Più semplicemente: 100 dei migliori imprenditori italiani di diverse generazioni, esperienze e competenze, affiancati da una ventina di family office e da alcuni professionisti, insieme per investire nelle nuove imprese che costruiranno l'Italia del futuro. È l'idea di Italian Founders Fund (IFF) per sviluppare e alimentare l'ecosistema digitale e dell'innovazione nel Paese.

Il fondo ha già raccolto 50 milioni di euro di capitali per investire in fase pre-seed e seed su startup innovative fondate da imprenditori italiani, in Italia o all'estero, o startup estere interessate alla crescita sul mercato italiano. Ma IFF punta anche a essere una porta di accesso privilegiata per i fondi internazionali che vogliono investire nel Paese. Al centro del progetto i founder investitori, che sono parte attiva del processo di segnalazione e selezione delle opportunità di investimento e che mettono a disposizione delle aziende che entreranno nel portafoglio le loro competenze e il loro network. Il gruppo dei founder ha creato realtà che complessivamente fatturano circa 5,2 miliardi di euro e comprende nomi dall'estrazione eterogenea come quelli di Fabio Cannavale (lastminute.com), Davide Dattoli (Talent Garden), Luca Ferrari (Bending Spoons), Simone Mancini (Scalpay), Roberto Nicastro (Banca Aidexa),

Riccardo Zacconi (King.com) e Paolo Basilico (Kairos Group).

L'iniziativa nasce all'interno di Koinos Capital Sgr, guidato dal ceo Marco Morgese. A capo del fondo è stato designato Lorenzo Franzì (al quale si è di recente affiancata Irene Mingozzi in qualità di principal), già partner di Global Founders Capital, il fondo di VC di Rocket Internet, uno dei più grandi gruppi digitali europei.

«All'estero la presenza di fondi di VC alimentati dai capitali privati e dall'esperienza di founders di successo non è una novità», racconta Franzì, che a Capital spiega anche

la principale differenza rispetto alla prassi italiana: «Di solito questo tipo di investimenti avvengono con la struttura di club deal e non di fondo, ma il fondo può agire in modo professionale e più veloce, con un investment committee, più snello e più strutturato, su progetti di 4-5 anni. Gli investitori entrano pro-quota in tutte le operazioni tramite un man-

dato di gestione, quando invece nei club deal ci deve essere una decisione ad hoc sul singolo investimento».

Italian Founders Fund si pone l'obiettivo di finalizzare 25 operazioni nell'arco della sua durata, con investimenti per singola società di valore compreso tra 500mila e 1,5 milioni di euro e possibilità di

Il profilo degli investitori

Tra gli oltre 100 founder coinvolti, figurano i fondatori di alcuni dei più importanti player nel mondo digitale e imprenditoriale italiano. Unicorni ma anche aziende oggi quotate o exit di successo, e imprenditori dai 24 ai 65 anni provenienti da tutto il territorio, tra i quali anche esponenti del mondo della finanza. Lo stesso Lorenzo Franzì, alla guida del fondo, prima di diventare partner di Global Founders Capital ha svolto un importante percorso professionale internazionale nell'investment banking seguito da un'esperienza come founder di una startup digitale.

ulteriori 2,5 milioni in round successivi. «Puntiamo a realizzare 7-8 operazioni all'anno per 4-5 anni e poi a effettuare un secondo investimento in quelli che vanno meglio», spiega Franzì. Per la scelta delle opportunità d'investimento «preferiamo iniziative che abbiano già generato anche piccoli ricavi, magari avviate da persone che hanno già avuto esperienze imprenditoriali». Intanto Italian Founders Fund ha già realizzato investimenti in realtà ad alto potenziale tra cui, JetHR, tech company per l'automazione dei processi HR e di pay-roll; Glaut, attiva nel settore dell'IA applicata a ricerche e dei sondaggi di mercato; e SkillVue (già AlgoAI), piattaforma di intelligenza artificiale per l'analisi e la valutazione di candidati e dipendenti. □

(©riproduzione riservata)



Lorenzo Franzì è alla guida di Italian Founders Fund (iff), primo fondo di venture capital italiano.



Roberto Nicastro, AideXa, presidente

Da inizio anno Banca AideXa ha aumentato del 31% i finanziamenti alle micro e piccole imprese fino a raggiungere il valore complessivo di 880 milioni euro dalla nascita nel 2020. Un risultato in controtendenza rispetto alla stretta creditizia che sta caratterizzando il mercato del credito alle pmi in questi primi mesi del 2024. La raccolta totale sui conti deposito e correnti ha raggiunto 550 milioni euro. Tra i risultati del semestre, anche i ricavi complessivi a giugno 2024 superano i 12,5 milioni euro, confermano l'andamento positivo di questa fase di scale-up e il raggiungimento dei 30 milioni di ricavi previsti nel 2024. Roberto Nicastro, che nel 2020 ha fondato

la digital bank, ha una lunga esperienza nel settore bancario. Entrato nel 1997 in Unicredit come responsabile della pianificazione, ha lavorato nel gruppo per 18 anni diventando direttore generale.

BANCHE A partire dall'anno scorso molte società hanno incrementato la redditività arrivando all'utile per la prima volta o alzando i profitti Grazie all'allargamento dei servizi e ai risparmi fatti sul marketing

Il fintech rende di più

di Luca Gualtieri

Negli ultimi due anni le fintech e le challenger bank italiane hanno fatto significativi passi avanti per migliorare la propria redditività, rendendosi più interessanti agli occhi degli investitori. Tra il 2023 e il primo semestre del 2024, molte società hanno ridotto le perdite, raggiunto il pareggio di bilancio o incrementato i profitti, imprimendo così una svolta alla propria storia aziendale. «Il settore delle neobank (termine che comprende larga parte della finanza digitale, ndr) sta dimostrando di aver raggiunto un livello più avanzato di maturità. Il lancio di nuove iniziative si è rallentato e sebbene molti casi non siano ancora profittevoli, diverse realtà di rilievo hanno raggiunto o sono prossime a raggiungere il pareggio nel 2024», spiega Pier Paolo Masenza, financial services strategy & value creation leader di PwC Italia. Hype per esempio ha raggiunto l'utile nel primo semestre di quest'anno, chiudendo con ricavi a 25,9 milioni, in crescita del 52,3% rispetto allo stesso periodo del 2023. La società partecipata dal Gruppo Sella e Illimity ha registrato un ebitda positivo, passando da -2,9 a 5,9 milioni. Questo risultato è stato possibile grazie a un significativo aumento dei volumi transati dai clienti, che hanno superato i 4,4 miliardi, e a una razionalizzazione dei costi, sia variabili che fissi, che ha portato a un miglioramento della marginalità.

Gli unicorni. Satispay ha visto calare le perdite, scese da 60,3 milioni nel 2022 a 46,36 milioni nel 2023. Nonostante non sia ancora a break-even, la fintech guidata da Alberto Dalmaso ha realizzato un significativo aumento dei ricavi netti, passando da 12,2 a 27,2 milioni e ha ridotto i costi, in particolare quelli per i servizi, che sono passati da 55,2 a 43,3 milioni, contribuendo così a una gestione più efficiente delle risorse.

Anche l'unicorno del buy now pay later Scalapay ha ridotto le perdite della sua controllata italiana, Scalapay Srl, vedendo passare il rosso da 24,47 a 11,7 milioni nel 2023. Questa diminuzione è avvenuta in un contesto di crescita dei ricavi, che sono aumentati da 11,45 a 15,64 milioni. L'acquisizione di nuovi merchant e la riduzione dei costi operativi, in particolare per i servizi, hanno avuto un ruolo importante nel miglioramento della marginalità.

Caso simile è quello di Mo-

neyfarm, che ha abbattuto le perdite del 18% nel 2023, mentre i ricavi sono aumentati del 45%, raggiungendo quota 23,5 milioni di sterline (i dati consolidati fal veicolo

Mfm Holding). Questa crescita è stata spinta dall'acquisizione di nuova clientela, che ha portato il bacino totale a oltre 133 mila unità, e da un aumento dell'importo medio investito per cliente, contribuendo a un miglioramento generale della redditività. Passando all'ambito delle challenger bank, Banca Aidea punta a raggiungere il break-even entro la fine dell'anno grazie alla crescita dei ricavi e alla razionalizzazione dei costi. In particolare nel primo semestre l'incremento dei volumi ha spinto al rialzo il fatturato, che ha superato i 12,5 milioni a fine giugno. Escludendo il contributo relativo alla partner-

ship con Engineering, Illimity ha chiuso la prima metà di quest'anno con un utile netto di 23 milioni, in crescita del 43% rispetto allo stesso periodo del 2023. Nonostante il calo del margine di interesse, per la banca di Corrado Passera le commissioni nette sono aumentate del 44%, contribuendo a un miglioramento della redditività attraverso una crescita della business origination di tutte le nostre divisioni. Banca Progetto, infine, ha registrato profitti per 71,9 milioni nel 2023, in crescita del 38,3% rispetto ai 52 milioni dell'anno precedente. In particolare la banca guidata da Paolo Fiorentino ha registra-

to un significativo aumento dei ricavi, grazie all'espansione nei servizi dedicati alle piccole e medie imprese. Nel dettaglio il totale attivo ha superato gli 8,5 miliardi, di cui oltre 7 miliardi dedicati alle pmi. «Le priorità delle neobank più mature stanno cambiando e l'entità dei problemi da risolvere cresce a un ritmo molto rapido. Se in passato il focus era su aspetti come l'esperienza utente e l'acquisizione di clienti, ora queste realtà devono affrontare sfide simili a quelle dei player più consolidati e hanno bisogno di generare profitti costanti per sostenere la dipendenza da ulteriori iniezioni

di capitale», spiega Francesco Cataldi, partner PwC strategy & financial services.

Nonostante le differenze nei modelli di business, fintech e

challenger bank italiane condividono oggi alcuni tratti comuni che hanno permesso di migliorare la redditività. Le strategie si basano su tre pilastri: una gestione più efficiente dei costi, l'espansione dell'offerta dei servizi e l'utilizzo sempre più avanzato di tecnologie digitali per aumentare l'efficienza operativa e migliorare l'esperienza del cliente.

Vero la redditività. Occorre peraltro ricordare che, per molte di queste aziende, il percorso verso la redditività non è stato facile. Società come Satispay, Moneyfarm e Scalapay hanno affrontato anni di perdite significative prima di avvicinarsi al pareggio. In questo contesto una delle strategie chiave è stata la razionalizzazione dei costi per migliorare la marginalità anche alla luce del fatto che, per molte di queste realtà, le spese per il marketing e lo sviluppo di nuovi prodotti sono state inizialmente molto elevate.

Tuttavia, una volta raggiunta una massa critica di utenti, è stato più facile bilanciare i costi, contenere le perdite e far crescere i ricavi. L'espansione dei servizi offerti è un altro tratto comune. Hype sta puntando su nuove piattaforme di comparazione e sull'integrazione dei servizi della pubblica amministrazione. Moneyfarm invece ha investito molto sul proprio modello di consulenza digitale, concentrandosi in particolare sull'ampliamento dei prodotti e dei servizi. Un terzo fattore decisivo è stato l'utilizzo delle tecnologie digitali, che ha permesso di migliorare l'efficienza operativa e l'esperienza del cliente.

Le neobank e le fintech hanno sfruttato l'intelligenza artificiale e i dati per ottimizzare i servizi, personalizzare le offerte e gestire meglio i costi. Per esempio, Hype ha messo in campo algoritmi basati sull'AI per prevedere le esigenze dei clienti e offrire soluzioni su misura. Moneyfarm ha sviluppato piattaforme digitali che rendono accessibile la consulenza finanziaria, mantenendo però il supporto umano. Anche Banca AideXa si è concentrata sul potenziamento delle tecnologie che hanno reso i suoi servizi completamente digitali, migliorando l'efficienza dei processi di credito. (riproduzione riservata)

Sostegno alle Pmi. Per il Fondo di garanzia la prossima riforma sarà un momento cruciale

Accantonamenti più che sufficienti per non stanziare altre risorse per il Fdg

Pagina a cura di
Daniela Russo

Il Fondo di garanzia per le Pmi, strumento cardine per il sostegno alle piccole e medie imprese italiane, si prepara a un'importante riforma nel 2025. Con l'obiettivo di rendere le risorse pubbliche più efficaci e mirate, le nuove proposte dovrebbero puntare a una selettività più rigorosa nell'accesso alle garanzie, privilegiando le microimprese e gli investimenti a medio-lungo termine. La sfida sarà quella di bilanciare il supporto pubblico con una maggiore partecipazione del sistema bancario, garantendo al contempo stabilità e crescita per il tessuto imprenditoriale nazionale.

Di questi temi si è discusso in settimana durante l'evento Nsa Day 2024, organizzato presso il Palazzo Mezzanotte di Borsa Italiana, in cui è stata presentata l'annuale report di PwC sulle performance di oltre 60mila operazioni intermedie dal Gruppo Nsa per più di 10 miliardi di euro. Inoltre, è stata presentata una ricerca sull'andamento delle Pmi italiane e sulla correlazione tra operazioni con preammortamento che ha evidenziato come il dato sia in linea con le operazioni prive di preammortamento (vedi articolo a lato).

Dall'analisi dell'andamento delle garanzie pubbliche sono emersi due argomenti rilevanti: il primo è

che gli accantonamenti fatti fino ad oggi sono più che sufficienti a sostenere le imprese già finanziate. Il secondo è che i default, sono, pur se in crescita rispetto al 2023, ma ampiamente sotto controllo. Sempre secondo questo studio congiunto Kpmg-Nsa esiste la reale possibilità che oggi gli accantonamenti siano troppo alti rispetto al default che fino ad oggi si sono palesati.

In particolare, secondo Domenico Torini, partner di Kpmg, «sono stimati circa 26 miliardi di euro di accantonamenti su uno stock garantito di circa 160 miliardi di euro a fronte di un default previsto che si aggira intorno ai 4,9 miliardi di euro. Questo garantirebbe un ampio margine prudenziale». Di conseguenza è stato auspicato un abbassamento della percentuale di accantonamento che consentirebbe al Governo di risparmiare qualche centinaio di milioni di euro.

«Dai dati risulta evidente come i default ad oggi non rappresentino una minaccia per il sistema delle garanzie - ha commentato Gaetano Stio, presidente di Nsa -. L'attuale situazione del tasso di default è stato definito dal ministro Giorgetti sotto controllo all'assemblea Abi dello scorso luglio. Ad Agosto 2024 si sono già persi 9 miliardi di euro di garanzie che sarebbero potuti finire alle imprese, semplicemente ribilanciando gli accantonamenti e correlandoli all'effettivo andamento del credito garantito. In un momento di congiuntura economica non favorevole rimodulare gli accantonamenti significa avere maggiori risorse per aumentare l'intensità della garanzia in favore delle imprese più piccole».

L'analisi ha poi evidenziato quali dovrebbero essere i criteri di selezione da applicare alla normativa per il fondo di garanzia del 2025.

«Il primo è l'utilizzo dei rating - ha proseguito Stio -. I modelli si sono di-

mostrati fino ad oggi, quanto meno fino a 12 mesi, particolarmente efficienti. Una applicazione più stringente dei modelli di rating per l'accesso alle garanzie pubbliche, renderebbe il provvedimento più solido rispetto a eventuali critiche da parte della Commissione Europea, che da sempre vuole evitare i finanziamenti a pioggia, ovvero senza una vera selezione all'ingresso. Il secondo punto, sempre evidenziato dal ministro Giorgetti all'assemblea dell'Abi, è che il Fondo di garanzia deve intervenire dove è necessario, ovvero, citando le sue parole: "le garanzie pubbliche dovranno quindi continuare a svolgere il loro ruolo di supporto, in tutti quegli ambiti caratterizzati anche da parziali fallimenti di mercato"».

La percentuale di garanzia dovrebbe, sempre secondo lo studio, essere proporzionale al rischio e alla dimensione.

«Il paradigma è semplice - commenta Stio -. Le banche classificano come a maggiore rischio le imprese più piccole. Ma queste sono quelle che hanno più necessità di essere supportate dallo Stato, anche perché in una buona parte dei casi dipendono dal credito bancario. Quindi sarebbe auspicabile una garanzia più alta per micro e piccole imprese e con rating più alti (più rischiosi), oltre che

garanzie principalmente orientate al finanziamento degli investimenti e per durate di medio lungo termine».

Infine, lo studio congiunto proponeva l'introduzione di una garanzia pubblica a pagamento a prezzo di mercato per le imprese di maggiori dimensioni.

Durante la presentazione è stata illustrata una risoluzione parlamentare proposta dal Senatore Massimo Garavaglia, presidente della Commissione finanze del Senato, che suggerisce alcune modifiche per il Fondo di Garanzia nel 2025: (1) garantire maggiore supporto alle microimprese e alle imprese del Mezzogiorno per contrastare il calo del credito; (2) aumentare la trasparenza sui dati relativi all'uso delle risorse pubbliche; (3) confrontare i costi delle garanzie dirette e controgaranzie per ottimizzare le riforme future; (4) valutare l'uso di strumenti alternativi, come la cartolarizzazione dei crediti impagati, per il recupero delle escussioni.

A confermare l'importanza del Fondo di Garanzia è intervenuto anche Roberto Nicastro, presidente di Banca Aidexa che ha dichiarato: «Dal 2003 il Fondo di Garanzia è la colonna portante del credito verso le Pmi, con costi ridotti per i conti pubblici. Va preservato e orientato dove c'è maggior asfissia creditizia: in primis verso le microimprese e in particolare il Sud».

Corrado Passera, fondatore e Ceo di Illimity Bank ha aggiunto che «il tema delle garanzie pubbliche è fondamentale. In questi anni Governi e Parlamenti hanno sempre confermato il ruolo chiave del Fondo di Garanzia per le Pmi, affinando ulteriormente l'utilizzo di questo strumento. Oggi diventa fondamentale dare la priorità ai finanziamenti per investimenti».

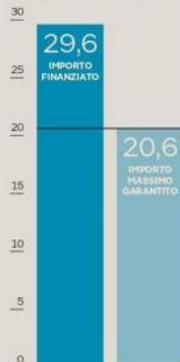
La discussione sulla riforma del Fondo di garanzia per le Pmi rimane più che mai aperta. Il futuro del sostegno alle Pmi dipenderà da scelte strategiche che sapranno bilanciare il ruolo del settore bancario con l'efficacia delle garanzie pubbliche.

La riforma prevista per il 2025 sarà quindi cruciale non solo per evitare distorsioni di mercato, ma anche per garantire che il sistema continui a sostenere le realtà più vulnerabili, rilanciando così l'intero tessuto imprenditoriale del Paese.

IN PROSPETTIVA. Le evidenze dei numeri

LA FOTOGRAFIA ATTUALE

Dati FDG importo erogato e garantito. Dati settembre 2024, in miliardi di euro



Fonte: Ufficio Studi Nsa su dati Fdg

STIMA DEFAULT 2024-2025

TotalE stock, accantonamenti, eventi di rischio e default

Valori in miliardi di euro



Fonte: Kpmg

LO SCENARIO

Il quadro che emerge

Lo scenario tracciato dallo studio Pwc su dati Nsa

60.853

Il campione rappresentativo

È il numero delle operazioni analizzate da Pwc presenti nel portafoglio del Gruppo Nsa, per un ammontare erogato di 9,6 miliardi di euro a favore di 38.879 imprese clienti. La vastità del campione, passato attraverso il periodo Covid19, e i 33 intermediari che hanno erogato i crediti, ne fanno un'analisi approfondita che può essere considerata a tutti gli effetti lo specchio dell'andamento delle Pmi.

+7%

Domande in aumento

È la crescita del numero di pratiche evase da Nsa nel 2024 rispetto all'anno precedente. Il 98,82% ha ricevuto «Delibera Positiva» da parte del gestore del Fondo di garanzia (Mediocredito Centrale). Nonostante siano rispettati i requisiti per accedere al Fondo, l'1,18% non ha ricevuto «Delibera Positiva» da parte di Mcc per motivazioni non riconducibili a Nsa.

1,6%

La percentuale

È l'indicatore dell'importo residuo dei finanziamenti al netto della garanzia del Fondo. Indicatore molto basso rispetto ai forti timori che si avevano di imprese in default post pandemia.

+0,55%

Incremento minimo

La percentuale di incremento dell'indicatore dell'importo residuo dei finanziamenti al netto della garanzia del fondo. Un dato molto positivo considerata la fase di ciclo economico in cui siamo entrati e le attese di grande difficoltà che si immaginavano per le Pmi.

99%

La quasi totalità

Sono oltre il 99% le garanzie del fondo pagate, il 100% dal 2011 ad oggi. A dimostrazione che processi di gestione delle garanzie efficienti consentono un efficace intervento del Fondo gestito dal Mediocredito Centrale per conto del Ministero delle Imprese e del Made in Italy (Mimit).

3 anni

I tempi di attivazione

Le aziende sono resilienti ed in media per le poche operazioni in default le garanzie vengono attivate tre anni dopo l'erogazione. I processi di selezione e valutazione di banche e Fondo garantiscono un sistema con costi contenuti per lo Stato rispetto all'ammontare dei finanziamenti erogati.

Online



22 ottobre 2024

Dealflower.it

<https://dealflower.it/confindustria-bergamo-banca-aidexa>

Banca AideXa cresce ancora. Siglato accordo con Confindustria Bergamo

Accordo raggiunto tra Confindustria Bergamo e Banca AideXa. Siglato presso la sede di Confindustria Bergamo, l'intesa intende rafforzare le opportunità di crescita delle imprese bergamasche attraverso soluzioni finanziarie e innovative, ed è il primo che l'associazione sottoscrive con una banca fintech, ovvero un istituto con approccio 100% digitale che semplifica l'accesso al credito attraverso procedure più snelle e tempi di risposta ridotti. Sono previste condizioni di favore dedicate alle aziende associate a Confindustria Bergamo, con particolare riferimento al segmento delle piccole e medie imprese.

"Con questo accordo –sottolinea Oscar Panseri, vicepresidente di Confindustria Bergamo con delega Credito e Finanza– ribadiamo l'impegno dell'associazione nel promuovere lo sviluppo economico del territorio bergamasco utilizzando una leva strategica per le nostre aziende, soprattutto per le piccole e medie imprese che caratterizzano il nostro tessuto produttivo".

"Con AideXa accesso al credito sempre più innovativo"

"La convenzione include una gamma di prodotti e servizi finanziari, dalla remunerazione della liquidità attiva a finanziamenti a breve e a medio/lungo termine, pensati per rispondere alle diverse necessità delle imprese. Attraverso questa collaborazione, le associate a Confindustria Bergamo potranno beneficiare di condizioni economiche agevolate. Inoltre, grazie alla tecnologia digitale e ai sistemi di intelligenza artificiale utilizzati da Banca AideXa, il processo di valutazione e istruttoria risulterà molto più rapido rispetto alle banche tradizionali. Con l'innovazione e la flessibilità delle soluzioni proposte, siamo convinti di poter agevolare ulteriormente la crescita e la competitività delle imprese bergamasche, rispondendo con maggiore efficacia alle loro esigenze e sfide quotidiane".

"Essere vicini alle PMI significa capirne i bisogni e le sfide quotidiane, per mettere a loro disposizione strumenti che semplificano l'accesso alle risorse necessarie per crescere." Commenta Marzio Pividori, Ceo e direttore generale di Banca AideXa – "Questo accordo con Confindustria Bergamo rappresenta un ulteriore passo per consolidare la nostra presenza nel territorio, offrendo un accesso al credito che sia non solo veloce e innovativo, ma anche pensato su misura per le realtà che costituiscono il cuore del tessuto produttivo locale. Vogliamo contribuire a creare opportunità di sviluppo concreto, accompagnando le Pmi in ogni fase del loro percorso".

Online



22 ottobre 2024

Financecommunity.it

<https://financecommunity.it/confindustria-bergamo-e-banca-aidexa-a-sostegno-delle-pmi-bergamasche/>

Confindustria Bergamo e Banca Aidexa a sostegno delle pmi bergamasche

Confindustria Bergamo e Banca AideXa hanno siglato un accordo per rafforzare le opportunità di crescita delle imprese bergamasche attraverso soluzioni finanziarie e innovative.

A intervenire oggi, presso la sede di Confindustria Bergamo, il presidente del Comitato Piccola Industria di Confindustria Bergamo e vice presidente di Confindustria Bergamo con delega Credito e Finanza Oscar Panseri (a destra nella foto) e l'amministratore delegato e direttore generale di Banca AideXa Marzio Pividori (a sinistra nella foto).

Si tratta del primo accordo che l'associazione sottoscrive con una banca fintech, ovvero un istituto con approccio 100% digitale che semplifica l'accesso al credito attraverso procedure più snelle e tempi di risposta ridotti. Sono previste condizioni di favore dedicate alle aziende associate a Confindustria Bergamo, con particolare riferimento al segmento delle piccole e medie imprese.

"Con questa intesa – sottolinea Oscar Panseri, vice presidente di Confindustria Bergamo con delega Credito e Finanza – "ribadiamo l'impegno dell'Associazione nel promuovere lo sviluppo economico del territorio bergamasco utilizzando una leva strategica per le nostre aziende, soprattutto per le piccole e medie imprese che caratterizzano il nostro tessuto produttivo".

"La convenzione include una gamma di prodotti e servizi finanziari, dalla remunerazione della liquidità attiva a finanziamenti a breve e a medio/lungo termine, pensati per rispondere alle diverse necessità delle imprese. Attraverso questa collaborazione, le associate a Confindustria Bergamo potranno beneficiare di condizioni economiche agevolate. Inoltre, grazie alla tecnologia digitale e ai sistemi di intelligenza artificiale utilizzati da Banca AideXa, il processo di valutazione e istruttoria risulterà molto più rapido rispetto alle banche tradizionali. Con l'innovazione e la flessibilità delle soluzioni proposte, siamo convinti di poter agevolare ulteriormente la crescita e la competitività delle imprese bergamasche, rispondendo con maggiore efficacia alle loro esigenze e sfide quotidiane".

"Essere vicini alle pmi significa capirne i bisogni e le sfide quotidiane, per mettere a loro disposizione strumenti che semplificano l'accesso alle risorse necessarie per crescere." Commenta Marzio Pividori, amministratore delegato e direttore generale di Banca AideXa – "Questo accordo con Confindustria Bergamo rappresenta un ulteriore passo per consolidare la nostra presenza nel territorio, offrendo un accesso al credito che sia non solo veloce e innovativo, ma anche pensato su misura per le realtà che costituiscono il cuore del tessuto produttivo locale. Vogliamo contribuire a creare opportunità di sviluppo concreto, accompagnando le PMI in ogni fase del loro percorso".

Online

BERGAMONNEWS

22 ottobre 2024

Bergamonews.it

<https://www.bergamonews.it/2024/10/22/acordo-tra-confindustria-bergamo-e-banca-aidexa-la-fintech-che-promette-il-fido-in-mezzora/744867/>

Accordo tra Confindustria Bergamo e Banca Aidexa, la fintech che promette “il fido in mezz’ora”

Accesso al credito veloce e innovativo per le Pmi, senza alcun bisogno di recarsi in uno sportello fisico ma potendo gestire tutto da remoto anche tramite un semplice smartphone

Bergamo. Lo definiscono un passo “fisiologico”, anche se in un territorio da sempre legato a un concetto di banca molto tradizionale, arrivare a stringere un accordo con una fintech che di sportelli e filiali fisiche non ne ha è sicuramente un chiaro segnale della direzione che sta prendendo il settore della finanza e del credito. I soggetti in campo sono Confindustria Bergamo e Banca AideXa, prima fintech bank italiana dedicata esclusivamente alle micro e piccole imprese, nata con l’obiettivo di semplificare l’esperienza di accesso al credito degli imprenditori italiani grazie ad un approccio 100% digitale.

Sfruttando le opportunità dell’open banking, Banca AideXa permette a chi fa impresa di ricevere una proposta di finanziamento in pochi minuti e di vedersi accreditato sul conto corrente l’importo anche in qualche giorno, senza la necessità di firmare e caricare alcun documento cartaceo. Nata nel 2020 durante la pandemia, ha completato con successo fino ad oggi la raccolta di 96 milioni di euro di capitale da parte dei principali investitori: Generali, Banca IFIS, Banca Sella, Isa, Padana Sviluppo, Micheli, Banca Popolare di Ragusa e fondatori. Nel 2021 ha ricevuto la licenza bancaria dalla BCE e ad oggi, in soli due anni, ha lanciato 6 prodotti pensati per semplificare la vita delle Pmi.

L’obiettivo dell’intesa è quello di sostenere proprio il lavoro delle piccole e medie imprese bergamasche, rafforzandone le opportunità di crescita tramite un accesso al credito semplificato, costituito da procedure più snelle e tempi di risposta minimizzati: “Suggelliamo un accordo fortemente strategico per i nostri associati – ha sottolineato Oscar Panseri, vicepresidente di Confindustria Bergamo con delega credito e finanza -. Si tratta del primo in assoluto tra la nostra associazione e una banca fintech e siamo orgogliosi di poter proporre questa nuova soluzione, che agevola alcuni aspetti fondamentali per gli imprenditori come la gestione della liquidità e la velocità nella gestione del credito. Anche gli imprenditori oggi si stanno evolvendo, sono sempre più tecnologici, per volontà e necessità: poi c’è tutta la schiera dei nuovi imprenditori, le nuove generazioni che avanzano con le startup che oggi coprono una quota importante dei neoiscritti”.

A declinare ancor più nel dettaglio i confini dell’offerta ci ha pensato Marzio Pividori, amministratore delegato di Banca AideXa: “Questo è il primo accordo che stringiamo su scala nazionale e abbiamo scelto Bergamo perché crediamo ci siano terreno fertile e persone preparate. Bergamo perché è una piazza economica importante, che rappresenta oltre il 10% del Pil lombardo ed è un polo manifatturiero al top in Europa, con una grandissima presenza di Pmi. E poi perché è stato uno dei centri del Nord Italia maggiormente interessato da una razionalizzazione degli sportelli, passati in 14 anni da 770 a 438. Crediamo che le Pmi siano sempre più pronte ad utilizzare gli strumenti tecnologici, abbandonando ormai ogni remora sulla digitalizzazione. Oltre ai finanziamenti, mettiamo sul tavolo per gli associati un’offerta di conto corrente remunerato superiore al 2%, con un’offerta totalmente digitale che garantisce un risparmio per tutti”.

CLOSE MEDIA

BANCA AIDEXA

www.closemedia.com
info@closemedia.com

Rassegna stampa
01 – 31 ottobre 2024
bit.ly/stampa_BancaAideXa

Le prospettive sono invitanti: nessun bisogno di spostamento per recarsi allo sportello, nessuna firma su carta. Basta un semplice device, come uno smartphone, per arrivare a completare una richiesta di finanziamento (fino a 3 milioni, con una media ad oggi di 2-300 mila euro) e avere, nel giro di mezz'ora, una risposta chiara e potenzialmente già un contratto da sottoscrivere.

“Un processo che abbiamo potuto sperimentare tramite una demo – ha aggiunto Panseri – e abbiamo toccato con mano la facilità di utilizzo. Passaggi semplici, qualche clic e un responso immediato. Siamo arrivati a questo punto facendo una valutazione congiunta, tra Confindustria e associati. Un'esigenza nata col tempo: tutti noi accediamo ai nostri home banking dal cellulare e abbiamo sperimentato i token per l'autorizzazione delle operazioni, andando sempre più ad evolversi. Questo è uno sbocco fisiologico che facilita le operazioni, anche tramite Intelligenza Artificiale, generando benefici e risparmi: al momento le spese di istruttorie saranno davvero contenute, se non azzerate”.

“Uno dei nostri obiettivi come associazione – ha concluso Claudio Gervasoni, responsabile dell'Area credito e finanza di Confindustria Bergamo – è quello di fare educazione finanziaria alle Pmi che hanno estrema necessità di elevare il loro tasso culturale in questo campo. L'accordo va anche in questa direzione, oltre ai tanti già in essere con le banche tradizionali non potevamo non averne uno anche con le banche del futuro. Abbiamo scelto AideXa perché tra le tante fintech nate e morte in questi anni è una realtà con le spalle larghe, una banca vera che già lavora con Confidi, nostro partner istituzionale, dal quale abbiamo appreso la bontà del loro lavoro”.

Online

btb **RESETTE**
quotidiano online per l'innovazione
delle piccole e medie imprese

22 ottobre 2024

Btboresette.com

<https://www.btboresette.com/aidexa-e-confindustria-bergamo-nuovo-corso-per-le-pmi>

AideXa e Confindustria Bergamo: nuovo corso per le PMI

E' stato firmato un accordo tra Confindustria Bergamo e Banca AideXa, con l'obiettivo di promuovere la crescita delle imprese bergamasche, in particolare delle PMI. Hanno partecipato Oscar Panseri, Presidente del Comitato Piccola Industria e Vice Presidente di Confindustria Bergamo con delega Credito e Finanza. Inoltre era presente anche Marzio Pividori, Ad e DG della banca.

AideXa offre soluzioni innovative che semplificano l'accesso al credito, L'accordo segna una svolta per Confindustria Bergamo. Trattandosi della prima partnership con una banca fintech. Banca AideXa, che opera in digitale, offre soluzioni che semplificano l'accesso al credito. Questo grazie a procedure rapide e snellite. Le aziende associate a Confindustria Bergamo potranno beneficiare di condizioni finanziarie agevolate, con focus sulle PMI, la spina dorsale dell'economia locale.

Oscar Panseri ha sottolineato l'importanza di questa collaborazione

"Ribadiamo l'impegno di Confindustria Bergamo nel favorire lo sviluppo economico del territorio a vantaggio delle PMI, che rappresentano la maggior parte del nostro tessuto produttivo."

La convenzione prevede un'ampia gamma di servizi finanziari

Tra i servizi offerti strumenti per la remunerazione della liquidità attiva e finanziamenti sia a breve che a medio/lungo termine. Grazie all'approccio digitale e all'intelligenza artificiale utilizzata da Banca AideXa, il processo di valutazione del credito sarà molto più veloce rispetto agli istituti bancari tradizionali. Questo consentirà alle imprese bergamasche di accedere a risorse finanziarie in modo più rapido. E soprattutto con condizioni competitive, aumentando la loro capacità di affrontare le sfide quotidiane e di crescere.

Marzio Pividori di AideXa

"Essere vicini alle PMI significa comprenderne i bisogni e fornire strumenti che facilitano l'accesso alle risorse necessarie per crescere. Questo accordo rappresenta un passo avanti nel consolidare la nostra presenza nel territorio e supportare concretamente lo sviluppo delle aziende locali."

BREVI

BANCA AIDEXA

**Accordo
con Confindustria Bg**

È stato siglato ieri l'accordo tra Confindustria Bergamo e Banca AideXa. L'intesa, siglata presso la sede di Confindustria Bergamo, intende rafforzare le opportunità di crescita delle imprese bergamasche attraverso soluzioni finanziarie e innovative, ed è il primo che l'Associazione sottoscrive con una banca fintech.

PILLOLE

EDISON

■ Ha inaugurato a Caserta una centrale termoelettrica di ultima generazione. Investimento da 450 milioni.

EPO

■ L'Ufficio Europeo dei brevetti ha pubblicato la sua prima ricerca dedicata al ruolo delle università nei brevetti e nell'innovazione.

MEDIOBANCA

■ Sostiene il percorso formativo degli studenti della Scuola Oliver Twist di Cometa nel settore delle lavorazioni tessili.

SITA

■ Ha nominato Nathalie Altwegg come senior vice president della Airports Business Unit.

CFE FINANCE

■ Acquisisce il 100% di Tech-Star, tech company italiana specializzata in soluzioni di extended reality, industrial metaverse e AI.

EURONICS BRUNO

■ Diego Crisafulli entra in

ceda come co-amministratore delegato, Maurizio Decastri resta presidente.

GRUPPO BETA

■ Rafforza il piano welfare per i dipendenti in Italia con l'erogazione di un contributo economico alla nascita o adozione di figli e il lancio della «baby week».

RADICAL STORAGE

■ La startup che ottimizza il deposito bagagli ha chiuso un round di serie A da 7 milioni guidato da Cdp Venture, Azimut e Opes Italia Sicaf.

BANCA AIDEXA

■ Siglato un accordo con Confindustria Bergamo per rafforzare le opportunità di crescita delle imprese bergamasche.

VIVENDI

■ Nel trimestre ricavi a 13,8 miliardi (+93,7%) con il consolidamento di Lagardère (6,6 miliardi). A perimetro costante +4,5%.

TIKEHAU CAPITAL

■ Aum a 46,7 miliardi (+13%) nel terzo trimestre.

Confindustria**«Crediti alle imprese
in mezz'ora»:
accordo con AideXa**

È il sesto accordo che Confindustria Bergamo stringe con le banche, ma non ha nulla a che vedere con gli altri. Questo non solo per l'unicità di Banca AideXa, ma anche per i servizi che solo la prima banca fintech italiana può riservare ai clienti. Uno su tutti, la rapidità con cui si finalizzano le pratiche, tanto da suggerire ad Oscar Panseri, vice presidente della territoriale orobica, di incasellare il nome dell'accordo come «il finanziamento che ti serve in mezz'ora». La digitalizzazione aiuta a semplificare i tempi di risposta e consente alle imprese un accesso al credito fino a 3 milioni di euro (ma mediamente oscilla dai 3 ai 400 mila). «Il vantaggio è che facciamo solo quello» semplifica l'ad di AideXa, Marzio Pividori, mettendo l'accento sulla natività digitale della banca: «Velocità, specializzazione ed estrema snellezza delle procedure sono le doti con cui ci siamo messi al servizio di 15 mila clienti in Italia». (d.f.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Sussurri & Grida**Abi, segnali di ripresa sui prestiti a imprese e famiglie**

(a.rin.) «Vediamo alcuni segnali di miglioramento sui prestiti. Nel 2023 e nella prima parte del 2024 abbiamo visto una riduzione della dinamica, ma oggi è in atto una ripresa sia per privati che per imprese e famiglie». A dirlo il vicedirettore generale di Abi, Gianfranco Torriero. In ripresa anche i prestiti per l'acquisto di case e per il credito al consumo a partire dal terzo trimestre 2024, tornati in territorio positivo. Da ottobre 2023, fa notare Torriero i tassi di mercato hanno iniziato a diminuire anticipando le decisioni Bce avvenute solo quest'anno.

Banca AideXa, accordo con Confindustria Bergamo

È stato siglato ieri un accordo tra Confindustria Bergamo e Banca AideXa.

Philip Morris batte le stime

Fatturato a 3,08 miliardi di dollari per Philip Morris International nel terzo trimestre. La società ha dichiarato un utile netto di 1,97 dollari per azione. I risultati hanno superato le attese.

**Generali, protocollo anti-violenza**

Il gruppo Generali (nella foto il ceo Philippe Donnet) sottoscrive il Protocollo contro ogni atto di violenza e/o molestia di genere sviluppato con le organizzazioni sindacali.

Hyundai Motor India, -7,2% al debutto in Borsa

Debutto in Borsa negativo per Hyundai Motor India: al primo giorno di scambi sulla Borsa di Bombay ha perso il 7,2% rispetto all'Ipo.

Ilbe, i soci votano l'azione contro Andrea Iervolino

L'assemblea degli azionisti di Ilbe (Iervolino and Lady Bacardi Entertainment) ha deliberato ieri l'azione di responsabilità nei confronti di Andrea Iervolino, ex ceo ed ex presidente del cda e ha conferito l'incarico allo studio Pedersoli Gattai. Nominato il nuovo board: Mauro Paoloni

(presidente) Francesco Savelli, Stephen Joel Brown, Francesco D'Intino e Mario Tornaghi.

Giro d'affari da 6,3 miliardi per 3M nel terzo trimestre

La multinazionale Usa 3M nel terzo trimestre ha avuto un giro d'affari di 6,3 miliardi di dollari.

Certiquality per il patrimonio culturale italiano

Accordo ieri tra Certiquality e Stati Generali del Patrimonio Italiano per la certificazione.

Covip, attivo oltre 114 miliardi

A fine 2023 l'attivo totale delle casse di previdenza era pari a di 114,1 miliardi, il 9,9% più del 2022. Il peso rispetto al Pil si attesta al 5,4%.

Inntea apre a New York

La società bergamasca di ingegneria Inntea ha aperto una sede a New York. © RIPRODUZIONE RISERVATA

Online

AZIENDABANCA

23 ottobre 2024

Aziendabanca.it

<https://www.aziendabanca.it/notizie/imprese/banca-aidexa-accordo-confindustria-bergamo>

Banca AideXa firma un accordo con Confindustria Bergamo

Il Presidente del Comitato Piccola Industria di Confindustria Bergamo e Vice Presidente di Confindustria Bergamo con delega Credito e Finanza Oscar Panseri, e l'Amministratore Delegato e Direttore Generale di Banca AideXa, Marzio Pividori, hanno firmato un accordo presso la sede di Confindustria Bergamo.

L'obiettivo è rafforzare le opportunità di crescita delle imprese bergamasche attraverso soluzioni finanziarie e innovative, ed è il primo che l'Associazione sottoscrive con una banca fintech. Sono previste condizioni di favore dedicate alle aziende associate a Confindustria Bergamo, con particolare riferimento al segmento delle piccole e medie imprese.

La convenzione include una gamma di prodotti e servizi finanziari, dalla remunerazione della liquidità attiva a finanziamenti a breve e a medio/lungo termine, pensati per rispondere alle diverse necessità delle imprese. Attraverso questa collaborazione, le associate a Confindustria Bergamo potranno beneficiare di condizioni economiche agevolate. Inoltre, grazie alla tecnologia digitale e ai sistemi di intelligenza artificiale utilizzati da Banca AideXa, il processo di valutazione e istruttoria risulterà molto più rapido rispetto alle banche tradizionali.

Con l'innovazione e la flessibilità delle soluzioni proposte, siamo convinti di poter agevolare ulteriormente la crescita e la competitività delle imprese bergamasche, rispondendo con maggiore efficacia alle loro esigenze e sfide quotidiane.

«Con questa intesa» – sottolinea Oscar Panseri, Vice Presidente di Confindustria Bergamo con delega Credito e Finanza – ribadiamo l'impegno dell'Associazione nel promuovere lo sviluppo economico del territorio bergamasco utilizzando una leva strategica per le nostre aziende, soprattutto per le piccole e medie imprese che caratterizzano il nostro tessuto produttivo».

«Essere vicini alle PMI significa capirne i bisogni e le sfide quotidiane, per mettere a loro disposizione strumenti che semplificano l'accesso alle risorse necessarie per crescere - commenta Marzio Pividori, Amministratore Delegato e Direttore Generale di Banca AideXa. Questo accordo con Confindustria Bergamo rappresenta un ulteriore passo per consolidare la nostra presenza nel territorio, offrendo un accesso al credito che sia non solo veloce e innovativo, ma anche pensato su misura per le realtà che costituiscono il cuore del tessuto produttivo locale. Vogliamo contribuire a creare opportunità di sviluppo concreto, accompagnando le PMI in ogni fase del loro percorso».

Online

AIFI

Associazione Italiana del Private Equity,
Venture Capital e Private Debt

24 ottobre 2024

Aifi.it

<https://www.aifi.it/it/private-capital-today/accordo-tra-banca-aidexa-e-confindustria-bergamo>

Accordo tra Banca Aidexa e Confindustria Bergamo Previste condizioni di favore per le aziende associate

Banca Aidexa e Confindustria Bergamo hanno siglato un accordo che intende rafforzare le opportunità di crescita delle imprese bergamasche attraverso soluzioni finanziarie e innovative. L'intesa è la prima che l'associazione sottoscrive con una banca fintech, ovvero un istituto con approccio 100% digitale che semplifica l'accesso al credito attraverso procedure più snelle e tempi di risposta ridotti. Sono previste condizioni di favore dedicate alle aziende associate a Confindustria Bergamo, con particolare riferimento al segmento delle piccole e medie imprese. La convenzione include una gamma di prodotti e servizi finanziari, dalla remunerazione della liquidità attiva a finanziamenti a breve e a medio/lungo termine, pensati per rispondere alle diverse necessità delle imprese. Attraverso questa collaborazione, le associate a Confindustria Bergamo potranno beneficiare di condizioni economiche agevolate. Inoltre, grazie alla tecnologia digitale e ai sistemi di intelligenza artificiale utilizzati da Banca Aidexa, il processo di valutazione e istruttoria risulterà molto più rapido rispetto alle banche tradizionali.