



## Investire la liquidità Torna il 4% di Conto Arancio

La scorsa settimana **Ing Direct** ha rinnovato la promozione del **4% lordo annuo** su **Conto Arancio**, declinandola, però, in modo leggermente diverso rispetto alla precedente. Quest'ultima, infatti, offre il tasso promozionale anche a chi apre solo il conto deposito libero, senza necessariamente abbinare il **Conto corrente Arancio**. Il 4%, in questo caso, verrà garantito per un periodo di tempo inferiore, fino al 30 giugno prossimo. Chi, invece, aprirà anche il **Conto corrente Arancio** – il termine per beneficiare di entrambe le promozioni è il 24 maggio prossimo – avrà il 4% lordo annuo per 12 mesi dall'apertura. Contrariamente alla precedente offerta, non è necessario accreditare stipendio, pensione, o garantire un versamento minimo mensile, oppure sottoscrivere il servizio di investimento

**MyMoneyCoach**. Il bollo di legge resta a carico tuo, l'apertura e la gestione sono interamente **online**. Nei prossimi giorni, invece, scadranno diverse offerte, tra cui quella sui prodotti di **BBVA**, conto corrente compreso, quelle di **Extra Banca**. Nel momento in cui scriviamo non abbiamo dettagli sulle caratteristiche di una nuova promozione, né di un eventuale rinnovo delle condizioni attualmente in vigore. Per questo motivo, non trovi nessuno di questi prodotti in tabella, né la scadenza di 4 mesi per i conti deposito vincolati – solo **Extra Banca**, in questo periodo, sta offrendo un vincolo per questa durata. Per essere informato sulle nuove condizioni ti consigliamo di consultare qui: [www.altroconsumo.it/investi/vantaggi-per-gli-abbonati](http://www.altroconsumo.it/investi/vantaggi-per-gli-abbonati) il nostro comparatore.

✓ IL MEGLIO DELLA SETTIMANA PER INVESTIRE LA TUA LIQUIDITÀ		
<b>INVESTIRE 20.000 EURO PER 3 MESI IN CONTI DEPOSITO LIBERI E CONTI CORRENTI</b>		
Conto Arancio di Ing Direct	4% lordo (2,96% netto)	Conto deposito libero. Tasso promozionale destinato ai nuovi clienti che sottoscrivono Conto Arancio entro il 24/05/2025 a esclusione, valido fino al 30 giugno prossimo fino a 100.000 euro. Tutti coloro che apriranno anche Conto corrente Arancio avranno il 4% lordo annuo per 12 mesi. Il bollo di legge è a carico tuo. Puoi aprirlo online. Per informazioni: <a href="http://www.ing.it/conto-arancio/conto-deposito-online.html">www.ing.it/conto-arancio/conto-deposito-online.html</a> oppure n° verde 800/822.056.
Conto Corrente ControCorrente di IBL Banca	2,75% lordo (2% netto)	Conto corrente. Offerta destinata ai nuovi correntisti che apriranno il conto entro il 30/04/25. Fino al 31/07/25 ti riconoscerà il 2,75% annuo lordo sulla giacenza media annua da 20.000 euro e fino a 150.000 euro e l'1,5% annuo lordo sulla giacenza media annua da 150.000,01 euro; canone è gratis per te fino al 30/04/26. Vedi <a href="http://www.altroconsumo.it/investi/vantaggi-per-gli-abbonati/condizioni-esclusive">www.altroconsumo.it/investi/vantaggi-per-gli-abbonati/condizioni-esclusive</a> per più dettagli.
Conto Corrente ExtraComodo di Extra Banca	2,7% lordo annuo (1,99% netto)	Conto corrente. Il tasso promozionale verrà offerto fino al 30/09/2025. Con una giacenza superiore a 5.000 euro ti verrà scontato il canone, pari a 30 euro l'anno. Il bollo di legge è a carico tuo. Puoi aprirlo online. Per informazioni: 02/27.727.610 oppure <a href="http://www.extrabanca.com/privati-2/risparmio/extraclick-2/">www.extrabanca.com/privati-2/risparmio/extraclick-2/</a> .
<b>INVESTIRE 10.000 EURO PER 3 MESI IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI</b>		
Conto deposito ibonline 3 mesi di Imprebanca	2,7% lordo (1,99% netto)	Conto deposito vincolato. Importo minimo 1.000 euro. Il bollo di legge è a carico della banca. Si apre online. Per informazioni: <a href="https://www.ibonline.it/privati/contodeposito/">https://www.ibonline.it/privati/contodeposito/</a> .
<b>INVESTIRE 10.000 EURO PER 6 MESI IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI</b>		
Conto deposito Tempo 6 mesi di CA Auto Bank	3,1% lordo (2,29% netto)	Conto deposito vincolato. Importo minimo 1.000 euro. Il bollo di legge è a carico tuo. Si apre online. Tasso offerto al target Affinity, riservato ai nuovi clienti soci di Altroconsumo, valido fino al 3 aprile. Per info: n° 011/4488.000, o qui: <a href="http://www.altroconsumo.it/investi/vantaggi-per-gli-abbonati/condizioni-esclusive">www.altroconsumo.it/investi/vantaggi-per-gli-abbonati/condizioni-esclusive</a> .
<b>INVESTIRE 10.000 EURO PER 9 MESI IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI</b>		
Rendimax vincolato 9 mesi di Banca Ifis	2,85% lordo (2,11% netto)	Conto deposito vincolato. Liquidazione posticipata degli interessi. I depositi a scadenza non possono essere conclusi prima del loro naturale termine. Importo minimo 1.000 euro. Il bollo di legge è a carico tuo. Si apre online. Per informazioni: 800/52.21.22 oppure <a href="https://www.bancaitis.it/privati/conto-deposito/">https://www.bancaitis.it/privati/conto-deposito/</a> .
<b>INVESTIRE 10.000 EURO PER 12 MESI IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI</b>		
X risparmio vincolo a 12 mesi di Banca Aidexa	3,25% lordo (2,4% netto)	Conto deposito vincolato. Minimo 1.000 euro. Il bollo di legge è a carico tuo. Puoi sottoscriverlo online. È previsto il rinnovo automatico se non dai disdetta, con apposita procedura, nei 32 giorni precedenti la scadenza del vincolo. Per informazioni: 02/87.293.700 o <a href="https://www.aidexa.it/">https://www.aidexa.it/</a> .
<b>INVESTIRE 10.000 EURO PER 18 MESI IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI</b>		
Time deposit Web 18 mesi di Banca Cambiano	3,15% lordo (2,33% netto)	Conto deposito vincolato. Importo minimo 1.000 euro. Il bollo di legge è a carico tuo. Non è consentito lo svincolo anticipato. Si apre online. Per informazioni: 800.991.884 oppure <a href="https://cambianoonline.it/">https://cambianoonline.it/</a> .
<b>INVESTIRE 10.000 EURO PER 24 MESI IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI</b>		
Time deposit Web 24 mesi di Banca Cambiano	3,15% lordo (2,33% netto)	Conto deposito vincolato. Importo minimo 1.000 euro. Il bollo di legge è a carico tuo. Non è consentito lo svincolo anticipato. Si apre online. Per informazioni: 800.991.884 oppure <a href="https://cambianoonline.it/">https://cambianoonline.it/</a> .
<b>INVESTIRE 10.000 EURO PER 36 MESI IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI</b>		
Time deposit Web 36 mesi di Banca Cambiano	3,15% lordo (2,33% netto)	Conto deposito vincolato. Importo minimo 1.000 euro. Il bollo di legge è a carico tuo. Non è consentito lo svincolo anticipato. Si apre online. Per informazioni: 800.991.884 oppure <a href="https://cambianoonline.it/">https://cambianoonline.it/</a> .

Dati al 28/03/2025. Le condizioni dei prodotti possono cambiare in qualsiasi momento. Per restare aggiornato, consulta il nostro sito.

Stampa



04 aprile 2025

**Pltv.it**

<https://www.pltv.it/news/marzio-pividori-banca-aidexa-alto-potenziale-per-mediatori-creditizi-nei-finanziamenti-alle-imprese-ma-hanno-bisogno-di-partner-che-diano-valore>

**Marzio Pividori: “Alto Potenziale per Mediatori nel Credito alle Imprese, ma c’è bisogno di Partner che diano Valore”**



Marzio Pividori, AD e DG di Banca Aidexa, è ospite nei PLTV Studios, per fare il punto sui risultati 2024 e per parlare del ruolo degli intermediari del credito allo sviluppo dei finanziamenti alle imprese.

Banca Aidexa lavora con mediatori creditizi, confidi... e per supportarli nello sviluppo ha investito per essere un partner di valore per sostenerli a raggiungere quote importanti di mercato.

CLOSE MEDIA

**BANCA AIDEXA**

[www.closetomedia.com](http://www.closetomedia.com)  
[info@closetomedia.com](mailto:info@closetomedia.com)

Rassegna stampa  
01 aprile - 30 aprile  
2025  
[bit.ly/stampa\\_BancaAideXa](https://bit.ly/stampa_BancaAideXa)

Online

03 aprile 2025

**Adessonews.eu**

<https://www.adessonews.eu/2025/04/04/marzio-pividori-banca-aidexa-alto-potenziale-per-mediatori-creditizi-nei-finanziamenti-alle-imprese-ma-hanno-bisogno-di-partner-che-diano-valore-pltv-it/>

## **Marzio Pividori (Banca Aidexa): “Alto Potenziale per Mediatori Creditizi nei Finanziamenti alle Imprese, ma hanno bisogno di Partner che diano Valore”**



Marzio Pividori, AD e DG di Banca Aidexa, è ospite nei PLTV Studios, per fare il punto sui risultati 2024 e per parlare del ruolo degli intermediari del credito allo sviluppo dei finanziamenti alle imprese.

Banca Aidexa lavora con mediatori creditizi, confidi...e per supportarli nello sviluppo ha investito per essere un partner di valore per sostenerli a raggiungere quote importanti di mercato.



CLOSE MEDIA

**BANCA AIDEXA**

[www.closetomedia.com](http://www.closetomedia.com)  
[info@closetomedia.com](mailto:info@closetomedia.com)

Rassegna stampa  
01 aprile - 30 aprile  
2025  
[bit.ly/stampa\\_BancaAideXa](http://bit.ly/stampa_BancaAideXa)

---

Online

04 aprile 2025

**Soluzioniaste.eu**

<https://www.soluzioniaste.eu/2025/04/04/marzio-pividori-banca-aidexa-alto-potenziale-per-mediatori-creditizi-nei-finanziamenti-alle-imprese-ma-hanno-bisogno-di-partner-che-diano-valore-pltv-it/>

## **Marzio Pividori (Banca Aidexa): “Alto Potenziale per Mediatori Creditizi nei Finanziamenti alle Imprese, ma hanno bisogno di Partner che diano Valore”**



Marzio Pividori, AD e DG di Banca Aidexa, è ospite nei PLTV Studios, per fare il punto sui risultati 2024 e per parlare del ruolo degli intermediari del credito allo sviluppo dei finanziamenti alle imprese.

Banca Aidexa lavora con mediatori creditizi, confidi...e per supportarli nello sviluppo ha investito per essere un partner di valore per sostenerli a raggiungere quote importanti di mercato.

Online

04 aprile 2025



**Ansa.it**

[https://www.ansa.it/sito/notizie/economia/pmi/2025/04/04/nicastro-con-fusione-banche-meno-attenzione-alle-pmi\\_eb65fbdd-a9cc-48e7-b998-1ca0041663c6.html](https://www.ansa.it/sito/notizie/economia/pmi/2025/04/04/nicastro-con-fusione-banche-meno-attenzione-alle-pmi_eb65fbdd-a9cc-48e7-b998-1ca0041663c6.html)

## **Nicastro, 'con fusione banche meno attenzione alle pmi'**

Le operazioni di fusione nel settore bancario rischiano di ridurre ulteriormente l'attenzione degli operatori verso le micro e piccole imprese e, dunque, di aggravare ulteriormente il "credit crunch".

Lo sottolinea Roberto Nicastro, presidente e cofondatore di Banca AideXa a margine del Forum a Cernobbio.

"In questo momento la redditività del settore bancario è molto elevata, ma le incertezze sul futuro - evidenzia Nicastro - hanno spinto tanti operatori a ritenere opportuno riposizionarsi sul fronte dei costi".

Secondo il presidente di AideXa "le fusioni, da questo punto di vista, rappresentano lo strumento migliore per avviare una stagione di riduzione dei costi e di efficientamento. A ciò - aggiunge - si aggiungono le attuali quotazioni elevate e la volontà di creare gruppi nazionali forti in grado di difendersi sullo scenario competitivo europeo".

Online

04 aprile 2025

[Video.milanofinanza.it](https://video.milanofinanza.it)

<https://video.milanofinanza.it/video/banche-risiko-continuera-anche-dopo-lo-storno-l-analisi-di-roberto-nicastro-x9hbkns>



## Banche, risiko continuerà anche dopo lo storno: l'analisi di Roberto Nicastro



CLOSE MEDIA

**BANCA AIDEA**

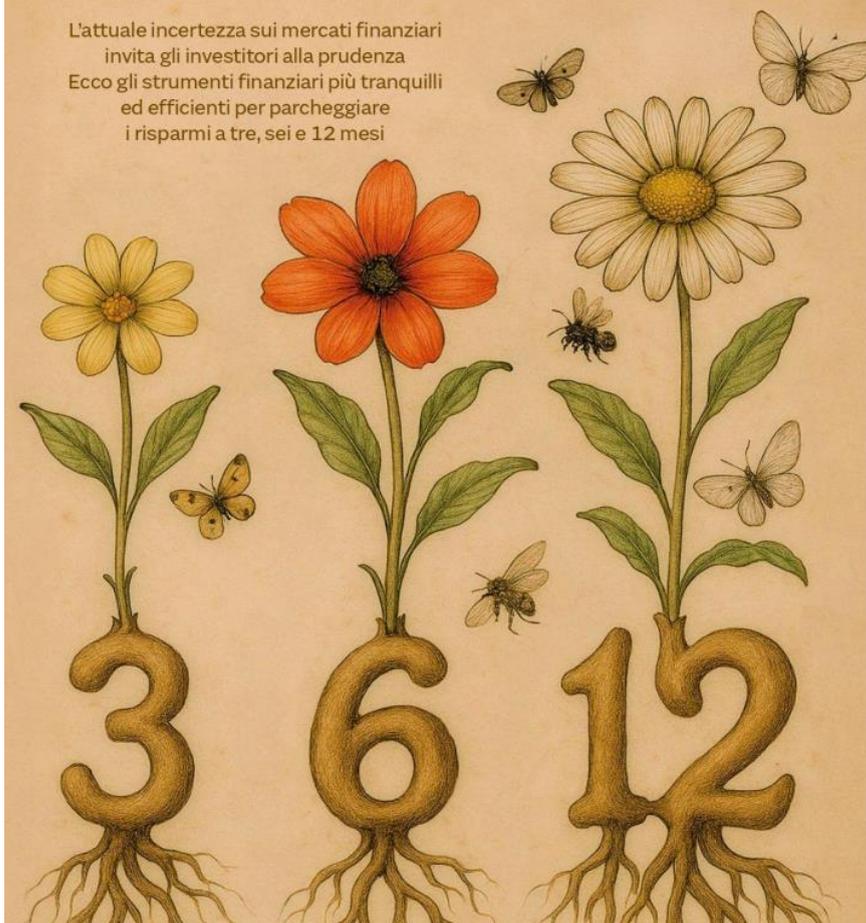
[www.closemedia.com](http://www.closemedia.com)  
[info@closemedia.com](mailto:info@closemedia.com)

Rassegna stampa  
01 aprile- 30 aprile  
2025  
[bit.ly/stampa\\_BancaAideXa](https://bit.ly/stampa_BancaAideXa)

Il Sole **24 ORE**

## Come far fruttare la liquidità

L'attuale incertezza sui mercati finanziari  
invita gli investitori alla prudenza  
Ecco gli strumenti finanziari più tranquilli  
ed efficienti per parcheggiare  
i risparmi a tre, sei e 12 mesi



# Liquidità. Tassi alti sui conti deposito ma occhio ai dettagli

I migliori rendimenti annui arrivano al 2,96% annuo netto,  
bisogna però tenere conto di durata, delle specifiche sugli interessi,  
sull'imposta di bollo e sulla possibilità di svincolare i soldi

## Marzia Redaelli

L'incertezza sui mercati finanziari è in aumento e di pari passo sale la liquidità dei portafogli. I risparmiatori, infatti, stanno alla finestra in attesa di capire quale sia la strategia più adatta per il lungo periodo, ma nel frattempo si pongono il problema di far fruttare i soldi parcheggiati.

Tra le soluzioni più semplici ci sono i conti deposito, anche perché le banche offrono tassi di interesse molto allettanti. Tra le ultime novità, ci sono il Conto arancio di Ing che offre il 4% ai nuovi clienti, il Doppio valore di Mediolanum che paga il 3% annuo per sei mesi con un deposito di almeno 5.000 euro e il conto deposito di Mediobanca Premier al 3% per sei mesi, in promo fino al 15 aprile con un versamento minimo di 20mila euro.

### Dettagli sostanziosi

Dalla breve descrizione di queste nuove offerte si capisce che è importante andare oltre il tasso pubblicizzato e verificare le specifiche dei singoli prodotti, che fanno la differenza per il rendimento effettivo. L'offerta può essere limitata ad alcuni tipi di clienti o nel tempo; ci sono diverse modalità di calcolo degli interessi o

varie frequenze di pagamento ed è diverso poter contare su flussi ogni tre mesi o soltanto alla scadenza. Ancora, un tasso più basso può diventare più appetibile se la banca si accolla l'imposta di bollo. Oppure, ci possono essere preavvisi lunghi per ritirare dei soldi. La scelta della scadenza è fondamentale: alcuni conti non si possono chiudere prima e pure quelli svincolabili possono prevedere una riduzione o un azzeramento degli interessi se liquidati in anticipo.

### Problema universale

Gestire la liquidità è un problema di tutti i risparmiatori e non solo di chi ha un profilo di rischio conservativo. «La percentuale di liquidità in portafoglio - afferma Sebastiano Parillo, ad di UnoCapital - dipende dal profi-

lo dell'investitore. Noi adesso la teniamo tra l'8% e il 20% per chi è più prudente. Già un anno fa abbiamo impostato portafogli con una componente monetaria e valutiamo man mano se spostarla su attività finanziarie con un orizzonte temporale più lungo o se rinnovarla».

### Vantaggio fiscale

I titoli di Stato hanno il vantaggio della tassazione al 12,5% (si veda articolo in pagina 5) contro quella al 26%

dei conti deposito e i consulenti suggeriscono ai clienti le emissioni a

## TRA LE ULTIME NOVITÀ CI SONO ING CONTO ARANCIO, MEDIOLANUM DOPPIO VALORE E MEDIOBANCA PREMIER

breve termine anche per compensare le minusvalenze di portafoglio. «Il regime fiscale - spiega Francesco Messina, consulente finanziario autonomo - è una variabile molto importante per gli investimenti a breve scadenza. I titoli di Stato hanno una tassazione agevolata e, inoltre, l'eventuale guadagno in conto capitale tra acquisto e rimborso può compensare le minusvalenze generate da altri titoli in portafoglio».

In Borsa, infatti, si possono acquistare titoli di Stato che hanno una vita residua molto corta e con cedole a zero (emessi quando i tassi di interesse erano negativi), che costano meno del prezzo al quale sono rimborsati e che, quindi, per il fisco generano redditi diversi, compensabili con le minusvalenze. Meglio, però, scegliere obbligazioni in euro, per non incorrere nel rischio cambio. Tra quelle segnalate dagli esperti (nell'infografica) ci sono titoli dell'Euro-

zona: BTp italiani, Bund tedeschi, Bonos spagnoli, Oat francesi, titoli di Stato belgi, greci, austriaci, olandesi, portoghesi.

In aggiunta, i titoli di Stato offrono il vantaggio di una liquidità elevata,

che permette di venderli prima della scadenza in caso di necessità.

#### Fisici o sintetici

Anche gli Etf obbligazionari che investono in titoli governativi sono tassati al 12,5%, ma bisogna tenere conto del meccanismo di funzionamento più articolato, che genera un divario tra prezzo di acquisto e di vendita.

In compenso, per alcuni profili di risparmiatori sembrano più adatti a gestire la liquidità. «Per esempio», precisa Parillo, «hanno senso per chi ha piccoli importi e non vuole spostare i soldi dalla propria banca. I rendimenti potrebbero essere più contenuti di quelli dei conti deposito, ma i costi sono ridotti e offrono tanta flessibilità perché possono essere venduti in Borsa o mantenuti in portafoglio, visto che non hanno scadenza».

Parillo spiega che gli Etf a replica sintetica si muovono in linea con le variazioni dei tassi di interesse, perché investono su un indice che copia il loro andamento e non quello delle obbligazioni. Gli Etf a replica fisica, invece, hanno in pancia le obbligazioni e subiscono le oscillazioni delle quotazioni. La maggior parte degli Etf monetari fisici sfrutta il meccanismo delle cedole a zero descritto più sopra e ha titoli brevi per evitare variazioni eccessive (si veda l'articolo a pagina 5) che, tuttavia, non si possono escludere, soprattutto se si va oltre l'anno. Tra gli Etf elencati nell'infografica ci sono, per esempio, quello sintetico Xtrackers Eur Overnight Rate Swap e quello fisico Amundi Etf Govies 0-6 Months Eur Ig.

#### Breve, ma intensivo

Bisogna, infine, considerare l'opportunità di investire per un periodo troppo breve. «Se la somma da investire per tre mesi è di qualche centinaio di euro», conclude Messina, «fa poca differenza impiegarla o meno. Viceversa, con un importo molto elevato vale la pena rendere più efficiente il portafoglio anche per brevissimi periodi».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



#### Tassi in offerta

Spesso i tassi di interesse allettanti che si vedono nelle pubblicità dei conti deposito si riferiscono a un periodo di tempo limitato (per esempio ai primi sei mesi di apertura del conto) o vengono riservati a una determinata tipologia di sottoscrittori (generalmente ai nuovi clienti). Queste condizioni, dunque, non sono vantaggiose per tutti, sebbene senz'altro offrano buone opportunità a qualcuno.

#### RENDIMENTI



#### La resa dei conti

Sul tasso lordo offerto dai conti deposito incidono più voci. Innanzitutto, l'imposizione fiscale, pari al 26% del guadagno. In secondo luogo, bisogna tenere conto dell'imposta di bollo, pari al 2 per mille annuo del capitale. Alcune banche si accollano il bollo, eventualità che può rendere il prodotto più competitivo di un altro con un tasso solo leggermente più alto.

#### CLAUSOLE



#### Particolari fondamentali

I conti deposito possono essere vincolati (non liquidabili prima della scadenza) o svincolabili (danno la possibilità di ritirare in tutto o in parte il denaro). Anche gli svincolabili però, possono porre condizioni che vanificano l'investimento. Spesso, l'uscita prima del termine pattuito comporta una penale: riduce gli interessi del sottoscrittore oppure li azzerava del tutto.

## LA NAZIONE



Ecco l'ultimo numero di "Leasing Magazine" Il nuovo numero della rivista "Leasing Magazine" prende il titolo dall'editoriale del direttore Gianfranco Antognoli: 'Il risiko bancario come finira?'... La copertina del nuovo numero della rivista «Lasing Magazine», che si occupa di economia e finanza Il nuovo numero della rivista "Leasing Magazine" prende il titolo dall'editoriale del direttore Gianfranco Antognoli: 'Il risiko bancario come finira?' L'Ops del Monte dei Paschi di Siena su Mediobanca è il tema economico finanziario del momento con gli schieramenti che si fronteggiano senza esclusione di colpi e con il mercato, vero arbitro, che deciderà le sorti delle scalate in corso. Mps su Medobanca, Unicredit su Bpm, Bper su Popolare di Sondrio, banca Ifis su Illimity e banca Generali su intermonte. L'unica cosa certa è che ci sarà un cambiamento epocale nel settore con un deciso cambiamento della nostra economia ancora 'bancocentrica': c'è da augurarsi che a valle del cambiamento non si registri però un ulteriore avanzamento della cosiddetta 'desertificazione bancaria' con la chiusura ulteriore di molte altre filiali e una diminuzione dell'offerta di credito alle Pmi. A seguire nella rivista troviamo articoli di estrema attualità: 'Oltre il leasing tradizionale' un'intervista aperta con Andrea Alfieri Direttore responsabile Leasing di Solution Bank. Christian Dominici affronta poi 'la crisi delle strutture organizzative moderne e le opportunità' attuali per le nuove generazioni. Le "Considerazioni sui rischi dei depositi bancari" è affrontata dal professor Roberto Ruozi. 'La filiera lapidea apuana fra luci e ombre e' tratteggiata da Gianfranco Poma. Troviamo poi 'Il credito alle pmi' di Marzio Pividori Ad di Banca Aidexa Marzio Pividori, mentre le micro e piccole imprese- tra penalizzazioni e strategie per investire è il tema affrontato da Francesco Salemi Ad del gruppo Nsa. E a seguire tanti altri articoli ancora.

---

Online

5 aprile 2025



**Borsaitaliana.it**

[https://www.borsaitaliana.it/borsa/notizie/radio-cor/finanza/dettaglio/economia-e-finanza-gli-avvenimenti-della-settimana-nRC\\_05042025\\_0813\\_66106305.html](https://www.borsaitaliana.it/borsa/notizie/radio-cor/finanza/dettaglio/economia-e-finanza-gli-avvenimenti-della-settimana-nRC_05042025_0813_66106305.html)

Economia e finanza: gli avvenimenti della settimana

(...)

- Milano: incontro "Innovazione nel credito: una nuova alleanza per le PMI", organizzato da Deutsche Bank e Banca AideXa. Ore 11,00. Presso Terrazza Palestro.

(...)



**Weekly Tg... Le Top News di inizio Aprile, in meno di 3 minuti!**



Settimana intesa di notizie e di reportage firmati PLTV, per riportare i fatti più importanti del mercato.

La presenza all'evento di Generali Partner del Paese a Roma, al primo convegno 2025 organizzato da IIA, le interviste fatte in Studios a Marzio Pividori di Banca Aidexa e a Coleman Kendall sulla politica Trump.

E ancora l'intervista pre Italy Protection Forum a Matteo Cattaneo di Reale Group...non sono mancati nei giorni scorsi la presentazione del nuovo piano industriale da parte di ViVibanca, i risultati di BCP, di Banca Popolare del Cassinate, di Clessidra Factoring. Infine, novità per Bpop Sondrio, Banca CF + e Illimity...

...bastano pochi minuti per essere sempre aggiornati!

---

Online



07 aprile 2025

**Teleborsa.it**

[https://www.teleborsa.it/News/2025/04/07/eventi-e-scadenze-settimana-del-7-aprile-2025-3\\_TLB-AUTO.html](https://www.teleborsa.it/News/2025/04/07/eventi-e-scadenze-settimana-del-7-aprile-2025-3_TLB-AUTO.html)

## **Eventi e scadenze: settimana del 7 aprile 2025**

(...)

Martedì 08/04/2025

11:00 - "Deutsche Bank e Banca AideXa - Innovazione nel credito: una nuova alleanza per le PMI" - Terrazza Palestro, Milano - Due realtà bancarie di primo piano si incontrano per presentare una collaborazione destinata a favorire l'accesso al credito per le PMI, motore dell'economia italiana. Intervengono Giordano Villa, Co-Head of Private Bank Italy di Deutsche Bank e Marzio Pividori, CEO di Banca AideXa

(...)

---

Online

**la Repubblica**

07 aprile 2025

**Finanza.repubblica.it**

[https://finanza.repubblica.it/News/2025/04/07/eventi\\_e\\_scadenze\\_settimana\\_del\\_7\\_aprile\\_2025-3\\_TLB-AUTO/](https://finanza.repubblica.it/News/2025/04/07/eventi_e_scadenze_settimana_del_7_aprile_2025-3_TLB-AUTO/)

**Eventi e scadenze: settimana del 7 aprile 2025**

(...)

Martedì 08/04/2025

11:00 - "Deutsche Bank e Banca AideXa - Innovazione nel credito: una nuova alleanza per le PMI" - Terrazza Palestro, Milano - Due realtà bancarie di primo piano si incontrano per presentare una collaborazione destinata a favorire l'accesso al credito per le PMI, motore dell'economia italiana. Intervengono Giordano Villa, Co-Head of Private Bank Italy di Deutsche Bank e Marzio Pividori, CEO di Banca AideXa

(...)

---

Online

**LA STAMPA**

07 aprile 2025

**Finanza.lastampa.it**

<https://finanza.lastampa.it/News/2025/04/07/eventi-e-scadenze-settimana-del-7-aprile-2025/M18yMDI1LTA0LTA3X1RMQI1BVVVP/>

## Eventi e scadenze: settimana del 7 aprile 2025

(...)

Martedì 08/04/2025

11:00 - "Deutsche Bank e Banca AideXa - Innovazione nel credito: una nuova alleanza per le PMI" - Terrazza Palestro, Milano - Due realtà bancarie di primo piano si incontrano per presentare una collaborazione destinata a favorire l'accesso al credito per le PMI, motore dell'economia italiana. Intervengono Giordano Villa, Co-Head of Private Bank Italy di Deutsche Bank e Marzio Pividori, CEO di Banca AideXa

(...)

---

Online



07 aprile 2025

**Borsaitaliana.it**

[https://www.borsaitaliana.it/borsa/notizie/teleborsa/finanza/eventi-e-scadenze-settimana-del-7-aprile-2025-3\\_2025-04-07\\_TLB-AUTO.html](https://www.borsaitaliana.it/borsa/notizie/teleborsa/finanza/eventi-e-scadenze-settimana-del-7-aprile-2025-3_2025-04-07_TLB-AUTO.html)

## Eventi e scadenze: settimana del 7 aprile 2025

(...)

Martedì 08/04/2025

11:00 - "Deutsche Bank e Banca AideXa - Innovazione nel credito: una nuova alleanza per le PMI" - Terrazza Palestro, Milano - Due realtà bancarie di primo piano si incontrano per presentare una collaborazione destinata a favorire l'accesso al credito per le PMI, motore dell'economia italiana. Intervengono Giordano Villa, Co-Head of Private Bank Italy di Deutsche Bank e Marzio Pividori, CEO di Banca AideXa

(...)

# L'Economia

## La stanza dei bottoni

17

PROTAGONISTI &amp; INTERPRETI

L'Economia

Parazzini e Nicastro di nuovo alleati.

Pozzetti, Summo e Baroni per la gestione delle fragilità

in azienda. I fondi di Unicredit per la scuola e la tavola del Wcd

a cura di  
CARLO CINELLI  
e  
FEDERICO  
DE ROSA



**Cristina  
Finocchi Mahne**  
Economista  
e docente  
alla Sapienza

Unicredit Foundation presenta domani «Oltre l'istruzione obbligatoria in Europa», una ricerca accademica sulle disuguaglianze educative nel continente, realizzata su commissione della Fondazione. Questo studio si inserisce all'interno dell'impegno per offrire opportunità educative alle nuove generazioni, con un investimento di quasi 30 milioni di euro in Europa nel solo 2024. Lo studio sarà presentato all'Università di Verona alla presenza del rettore **Pier Francesco Nocini**, della presidente della Conferenza dei Rettori, **Giovanna Iannantuoni**, e dell'amministratore delegato del gruppo Unicredit e presidente della fondazione, **Andrea Orcel**, che dialogherà con studentesse e studenti dell'ateneo. Per il Cristiano Ronaldo dei banchieri il passaggio veronese è un ritorno a casa considerati gli antichi legami di amicizia con i vertici della principale istituzione finanziaria cittadina, la Fondazione Carverona, a cominciare da Paolo Biasi, scomparso di recente.

### Il focus di Wcd

Ora che per Tim si apre una nuova fa-

## LA RETE DI CIOCCA LEZIONE DI ORCEL IN CATTEDRA A VERONA



**Roberto  
Nicastro**  
Fondatore  
e presidente  
di Aidexa

se con Poste, il tema dello sviluppo delle reti di tlc torna al centro dell'attenzione (aspettando la a rete unica). Del tema parlerà martedì il presidente di Open Fiber, **Paolo Ciocca** (ex Commissario Consob, e già Vice Direttore Generale del Dipartimento Informazioni per la Sicurezza -DIS della Presidenza del Consiglio, e Direttore Generale del MEF) al quarto incontro promosso dal chapter italiano di Wcd Foundation guidato dalle co-presidenti **Cristina Finocchi Mahne** (nei board di Maire Tecnimont, Dexcelance, Fordham University /Gabelli Business School NYC) e **Flavia Mazzarella** (nei board di We-



**Giovanna  
Iannantuoni**  
Rettrice  
Milano-  
Bicocca  
e presidente  
Crui

Built, Cassa Depositi e Prestiti).

### Banche e fintech

Ancora banche in agenda con la presentazione dell'«alleanza per le piccole imprese» tra Deutsche Bank e Banca AideXa, una banca universale e una fintech. **Roberto Parazzini** e **Roberto Nicastro** parteciperanno all'evento lasciando campo per l'illustrazione della partnership a **Giordano Villa**, il co-head del private bank di Deutsche in Italia e a **Marzio Pividori**, il ceo di AideXa che Nicastro ha chiamato proprio da Deutsche poco più di un anno fa.

### Risorse umane

Come si gestiscono le fragilità in azienda? E come si fa a trasformarle in opportunità di crescita? A rispondere saranno **Massimo Pozzetti**, ceo di Pastiglie Leone, **Vincenzo Summo**, head of Talent di Nestlé Italia, **Sara Baroni**, founder di Oxigenio e **Bill Niada**, presidente della Fondazione Bullone e promotore dell'incontro (e della rivista Il Bullone) oggi a Cam Garibaldi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## 100% online and open banking: How fintech is serving micro and small businesses

round 500m micro and small businesses are operating around the world, each playing a vital role in supporting their country's economy – from leveraging AI and open banking to providing software as services to other enterprises

But to run, these businesses require the support of credit and financial services that understand their unique challenges – while traditional financial institutions increasingly require the startups' agility and disruptive approach.

### Overcoming barriers

One of the biggest barriers to micro and small businesses obtaining the lending facilities they need is the creditworthiness assessment. Traditional banks use rigid criteria based on balance sheets, established financial records and asset guarantees – elements that many micro businesses do not fully possess.

« Obtaining a loan can become a long and complex process, with lots of documentation requests. »

“Bureaucracy can be a significant hurdle: obtaining a loan can become a long and complex process, with lots of documentation requests,” explains Marzio Pividori, CEO and general manager of Milan-based fintech bank Banca AideXa. “Timings are often incompatible with the needs of a business that requires immediate liquidity to cover investments or operational expenses.”

As a result, Pividori says micro and small businesses are “facing a significant drop in bank credit”. But not all is lost because fintech can pick up the slack.

“The desertification of bank branches – including 30% fewer branches in Italy over the last ten years – and the introduction of regulations like PSD2 are changing the sector, opening new opportunities for those, like us, who can offer a more flexible evaluation model based on the real data of the business,” says Pividori. Banca AideXa has given out €1bn in loans to Italian businesses.

PSD2 is the Second Payment Services Directive, an EU act that strives to modernise and secure online payments in the EU. It focuses on increased competition, enhanced customer protection and the rise of payment services like open banking.

### AI and open banking

While AI has been a constant presence in news cycles in recent years, many micro or small

business owners may not be aware of how AI and open banking can support their own operation.

« Thanks to open banking, we can access a business's bank data with the customer's consent, analysing cash flows, revenues and expenses in a few moments. »

One way is through advanced data analysis, with AI models which can analyse millions of data points in seconds. This enables more precise and quick credit assessments that can so often be so crucial to a small business getting the funding they need. Another way is through open banking's ability to create personalised offers based on the business's financial behaviour, providing access to data that banks previously did not have.

Banca AideXa, for example, has developed an entirely digital process that allows businesses to request financing in a few minutes without having to provide paper documentation or visit a branch.

"Thanks to open banking, we can access a business's bank data with the customer's consent, analysing cash flows, revenues and expenses in a few moments," says Walter Rizzi, deputy general manager and chief product and customer officer at Banca AideXa. "This allows us to assess creditworthiness more fairly and promptly, without the need for additional documents. The customer, in turn, receives a real-time evaluation and a financeability check even before notifying the credit information systems."

While technology plays an integral role in the output of fintechs, Pividori says the most successful businesses still place value on the human touch when it comes to customer interactions.

"We often talk to customers via videoconference because, in some cases, looking each other in the eye is important," he says.

### **The agility of fintechs**

Fintechs are also much more agile, which can be better suited to micro and small businesses.

Digital processes, for example, allow for a response in a few minutes and credit can be disbursed quickly. Banca AideXa releases financing in around 20 days – the difference is stark when compared to traditional banks, for whom it can take up to two months.

« In 2024, we managed 30k credit requests with just six credit analysts, leveraging AI and automation. »

"Our goal is to offer not only financing, but also digital tools that help businesses grow," adds Rizzi. "Speed and flexibility are essential in order to be a reference point for Italian micro and small businesses.

Online accessibility is also key for any business owner, and fintech platforms are available 24/7. This allows entrepreneurs to request financing at any time without needing to visit a branch.

Another key element that enables fintechs like Banca AideXa to serve micro and small businesses efficiently is the ability to optimise operational costs through technology.

“Reducing the cost to serve is fundamental in addressing this target market,” says Pividori. “In 2024, we managed 30k credit requests with just six credit analysts, leveraging AI and automation. In fact, we have more data scientists and engineers than credit analysts, allowing us to scale efficiently while maintaining high-quality service.”

Of course, regulation remains a challenge for fintechs and banks alike. For instance the Digital Operational Resilience Act (DORA), an EU regulation that requires financial entities to improve their digital operational resilience, came into force in January 2025.

“The introduction of the DORA represents a challenge and an opportunity,” says Elena Adorno, cofounder and chief operating officer at Banca AideXa. “Adapting to these regulations not only ensures operational resilience, but also strengthens customer trust in digital services.”

## Investire la liquidità Anche BBVA si affida al tasso variabile

BBVA rinnova l'offerta per i nuovi clienti che apriranno il **conto corrente** entro il 30 giugno 2025. La banca offre oggi il 3,25% lordo (2,4% netto) per 6 mesi dal momento dell'apertura, quindi, un rendimento ridotto dello 0,25% lordo annuo. Non è previsto un importo minimo. Il bollo di legge, pari a 34,2 euro l'anno, è a carico tuo. Al termine dei primi 6 mesi, e fino al 31 dicembre 2027, la liquidità verrà remunerata a tasso variabile: BBVA garantisce che il rendimento non potrà essere inferiore al 25% del tasso di remunerazione dei depositi presso la Bce, calcolato su base trimestrale. Il prodotto rientra, per ora, in tabella, tra i prodotti consigliati per investire la liquidità senza vincolo per 3 mesi. Al termine del periodo promozionale la banca comunicherà, di volta in volta, il nuovo tasso d'interesse riconosciuto sulla liquidità. In base a quello, faremo come sempre le nostre

considerazioni e aggiorneremo di conseguenza il nostro consiglio che trovi in questa pagina e sul sito. BBVA ti dà anche la possibilità di abbinare al conto corrente un **Deposito flessibile**, che ti permette di ottenere il 2% lordo annuo (1,48% netto) per 12 mesi. È possibile lo svincolo anticipato, con una penalizzazione sugli interessi: se svincoli prima della scadenza avrai l'1% lordo annuo (0,74% netto). Il bollo di legge è a carico tuo. L'importo minimo è di 500 euro. Il prodotto non prevede costi né per l'apertura, né per il mantenimento. Al momento non te ne consigliamo l'apertura, dato che sul mercato si trovano prodotti che danno rendimenti superiori, vedi tabella. Per essere sempre informato sulle nuove condizioni ti consigliamo vai qui: <https://www.altroconsumo.it/investi/conti-deposito> il nostro comparatore.

✓ IL MEGLIO DELLA SETTIMANA PER INVESTIRE LA TUA LIQUIDITÀ		
<b>INVESTIRE 20.000 EURO PER 3 MESI IN CONTI DEPOSITO LIBERI E CONTI CORRENTI</b>		
<b>Conto Arancio</b> di Ing Direct	4% lordo (2,96% netto)	Conto deposito libero. Tasso promozionale destinato ai nuovi clienti che sottoscrivono Conto Arancio entro il 24/05/2025 a esclusione, valido fino al 30 giugno prossimo fino a 100.000 euro. Chi aprirà anche Conto corrente Arancio avrà il 4% lordo annuo per 12 mesi. Il bollo di legge è a carico tuo. Puoi aprirlo <i>online</i> . Per info: <a href="http://www.ing.it/conto-arancio/conto-deposito-online.html">www.ing.it/conto-arancio/conto-deposito-online.html</a> o n° verde 800/822.056.
<b>Conto corrente BBVA</b> di BBVA	3,25% lordo (2,4% netto)	Conto corrente. Offerta valida fino al 30/6/25. Tasso promozionale valido per i primi 6 mesi dall'apertura. Al termine dei 6 mesi, verrà riconosciuto un tasso variabile, parametrato al tasso di remunerazione dei depositi presso la Bce. Il periodo promozionale è calcolato dal giorno di apertura del conto corrente. Il bollo di legge è a carico tuo. Si può aprire <i>online</i> . Per informazioni: <a href="https://www.bbva.it/persona.html">https://www.bbva.it/persona.html</a> .
<b>Conto Corrente ControCorrente</b> di IBL Banca	2,75% lordo (2% netto)	Conto corrente. Offerta per i nuovi correntisti che apriranno il conto entro il 30/04/25. Fino al 31/07/25 ti riconoscerà il 2,75% annuo lordo sulla giacenza media annua da 20.000 euro e fino a 150.000 euro e l'1,5% annuo lordo sulla giacenza media annua da 150.000,01 euro; canone è gratis per te fino al 30/04/26. Vedi <a href="http://www.altroconsumo.it/investi/vantaggi-per-gli-abbonati/condizioni-esclusive">www.altroconsumo.it/investi/vantaggi-per-gli-abbonati/condizioni-esclusive</a> per più dettagli.
<b>INVESTIRE 10.000 EURO PER 3 MESI IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI</b>		
<b>Conto deposito ibonline 3 mesi</b> di Imprebanca	2,7% lordo (1,99% netto)	Conto deposito vincolato. Importo minimo 1.000 euro. Il bollo di legge è a carico della banca. Si apre <i>online</i> . Per informazioni: <a href="https://www.ibonline.it/privati/contodeposito/">https://www.ibonline.it/privati/contodeposito/</a> .
<b>INVESTIRE 10.000 EURO PER 6 MESI IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI</b>		
<b>Conto deposito Tempo 6 mesi</b> di CA Auto Bank	3,1% lordo (2,29% netto)	Conto deposito vincolato. Importo minimo 1.000 euro. Il bollo di legge è a carico tuo. Si apre <i>online</i> . Tasso offerto al target Affinity, riservato ai nuovi clienti soci di Altroconsumo, valido fino al 3 aprile. Per info: n° 011/4488.000, o qui: <a href="http://www.altroconsumo.it/investi/vantaggi-per-gli-abbonati/condizioni-esclusive">www.altroconsumo.it/investi/vantaggi-per-gli-abbonati/condizioni-esclusive</a> .
<b>INVESTIRE 10.000 EURO PER 9 MESI IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI</b>		
<b>Extraclick online 9 mesi</b> di Extra Banca	2,8% lordo (2,1% netto)	Conto deposito vincolato. Importo minimo 5.000 euro. Il bollo di legge è a carico della banca. Si apre <i>online</i> . Per informazioni: 02/27.727.610 oppure <a href="http://www.extrabanca.com/privati-2/risparmio/extraclick/">www.extrabanca.com/privati-2/risparmio/extraclick/</a> .
<b>INVESTIRE 10.000 EURO PER 12 MESI IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI</b>		
<b>X risparmio vincolo a 12 mesi</b> di Banca Aidexa	3,25% lordo (2,4% netto)	Conto deposito vincolato. Minimo 1.000 euro. Il bollo di legge è a carico tuo. Puoi sottoscriverlo <i>online</i> . È previsto il rinnovo automatico se non dai disdetta, con apposita procedura, nei 32 giorni precedenti la scadenza del vincolo. Per informazioni: 02/87.293.700 o <a href="https://www.aidexa.it/">https://www.aidexa.it/</a> .
<b>INVESTIRE 10.000 EURO PER 18 MESI IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI</b>		
<b>Time deposit Web 18 mesi</b> di Banca Cambiano	3,15% lordo (2,33% netto)	Conto deposito vincolato. Importo minimo 1.000 euro. Il bollo di legge è a carico tuo. Non è consentito lo svincolo anticipato. Si apre <i>online</i> . Per informazioni: 800 991884 oppure <a href="https://cambianoonline.it/">https://cambianoonline.it/</a> .
<b>INVESTIRE 10.000 EURO PER 24 MESI IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI</b>		
<b>Time deposit Web 24 mesi</b> di Banca Cambiano	3,15% lordo (2,33% netto)	Conto deposito vincolato. Importo minimo 1.000 euro. Il bollo di legge è a carico tuo. Non è consentito lo svincolo anticipato. Si apre <i>online</i> . Per informazioni: 800/991884 oppure <a href="https://cambianoonline.it/">https://cambianoonline.it/</a> .
<b>INVESTIRE 10.000 EURO PER 36 MESI IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI</b>		
<b>Time deposit Web 36 mesi</b> di Banca Cambiano	3,15% lordo (2,33% netto)	Conto deposito vincolato. Importo minimo 1.000 euro. Il bollo di legge è a carico tuo. Non è consentito lo svincolo anticipato. Si apre <i>online</i> . Per informazioni: 800/991884 oppure <a href="https://cambianoonline.it/">https://cambianoonline.it/</a> .

Dati al 04/04/2025. Le condizioni dei prodotti possono cambiare in qualsiasi momento. Per restare aggiornato, consulta il nostro sito.



## Nuova partnership tra Deutsche Bank e Banca Aidexa

**Deutsche Bank** e **Banca AideXa**, la fintech bank italiana dedicata alle micro e piccole imprese, hanno firmato un accordo di distribuzione che consentirà a Deutsche Bank di offrire al segmento delle micro e piccole imprese i prodotti di finanziamento di Banca AideXa attraverso la sua piattaforma digitale.

La partnership rappresenta una sinergia tra una banca universale di rilevanza internazionale e una fintech innovativa, unendo l'esperienza, l'avviamento consolidato nel mercato e la solidità di Deutsche Bank con l'agilità e la specializzazione di Banca AideXa nel settore del credito alle micro e piccole imprese. L'accordo mira a potenziare l'offerta di finanziamenti destinati a questo segmento, che costituisce circa il 30% del PIL nazionale e circa la metà dei posti di lavoro, ma che negli ultimi anni ha avuto minore accesso al credito.

L'accordo si basa su una logica di complementarità strategica: Deutsche Bank vanta una storica presenza in Italia, secondo mercato in UE per il Gruppo dopo la Germania, oltre a una profonda conoscenza delle esigenze finanziarie dei propri clienti e un marchio riconosciuto a livello globale. Banca AideXa porta un modello di erogazione del credito specializzato, basato su intelligenza artificiale e analisi avanzata dei dati, che permette di ottenere risposte rapide e processi decisionali semplificati, fondamentali per gli imprenditori che necessitano di liquidità immediata. Servire le micro e piccole imprese nel credito richiede competenze specializzate e verticali: si tratta di un segmento difficile da valutare con metodi tradizionali in quanto per sua natura non possiede una dettagliata storia creditizia e complete informazioni di bilancio.

**Giordano Villa**, co-head della Private Bank Italy di Deutsche Bank, ha dichiarato: "Siamo lieti di avviare la collaborazione con Banca AideXa, una delle fintech più innovative nel settore del credito italiano. Grazie a questa partnership aggiungiamo un ulteriore tassello all'offerta digitale per la nostra clientela, con un focus particolare sulle imprese, segmento chiave per il nostro business. Attraverso le nostre reti Premium e DB Easy saremo ora in grado di proporre con maggiore agilità prodotti focalizzati su tutte le necessità di credito. Con questa partnership Deutsche Bank dimostra ancora una volta di sapersi velocemente adattare a ecosistemi in evoluzione per cogliere le migliori opportunità a vantaggio della propria clientela".

**Marzio Pividori**, amministratore delegato e direttore generale di Banca AideXa: "Siamo felici di celebrare questa partnership con Deutsche Bank, una collaborazione che rappresenta un'innovazione importante a livello di mercato. È motivo di orgoglio poter essere riconosciuti come partner strategico da uno dei più grandi player del mondo bancario". E ha poi aggiunto: "Poter proporre i nostri prodotti di digital lending anche ai clienti di Deutsche Bank ci permetterà di supportare ancora più imprese che ne hanno bisogno. Questa partnership mi fa pensare al cambiamento del credito al consumo che è avvenuto negli anni

'90, quando i grandi gruppi bancari hanno iniziato a distribuire su larga scala un prodotto con caratteristiche nuove di semplicità e immediatezza, rendendolo accessibile a una platea molto più ampia. Oggi stiamo assistendo a una trasformazione simile nel credito alle imprese, e noi di Banca AideXa vogliamo essere parte di questo cambiamento”

La firma dell'accordo è avvenuta il 18 marzo 2025 e le nuove offerte di finanziamento saranno disponibili ai clienti di Deutsche Bank a partire dal mese di maggio.

*Nella foto, da sinistra: Marzio Pividori, ceo di Banca AideXa, Giordano Villa, co-head of Private Bank Italy di Deutsche Bank, Roberto Parazzini, chief country Officer Italy di Deutsche Bank, Roberto Nicastro, cofondatore e presidente di Banca AideXa.*



## Deutsche Bank e Banca AideXa, partnership Distributiva per le micro e piccole Imprese

Accordo di distribuzione tra Deutsche Bank e Banca AideXa che – a partire da maggio – consentirà al Gruppo tedesco di offrire al segmento delle micro e piccole imprese i prodotti di finanziamento della fintech bank italiana, ospite qualche giorno fa nei PLTV Studios di Milano con l'AD Marzio Pividori.

La collaborazione intende sfruttare verticalmente la complementarità strategica tra un istituto internazionale e uno specialistico e innovativo, nel business dei prestiti a un segmento che costituisce circa il 30% del Pil nazionale e la metà dei posti di lavoro, ma che negli ultimi anni ha avuto minore accesso al credito: un settore difficile da valutare con metodi tradizionali in quanto, per sua natura, non possiede una dettagliata storia creditizia e complete informazioni di bilancio.

Veicolo dell'offerta sarà la piattaforma digitale di AideXa, basata su intelligenza artificiale e analisi dati, capace di processi decisionali semplificati e risposte rapide in termini di liquidità.

“Questa partnership mi fa pensare al cambiamento del credito al consumo negli anni '90 – dice Pividori –, quando i grandi gruppi bancari hanno iniziato a distribuire su larga scala un prodotto con caratteristiche nuove di semplicità e immediatezza, rendendolo accessibile a una platea molto più ampia: oggi stiamo assistendo a una trasformazione simile” nel mondo corporate.

Nata durante la pandemia, Banca AideXa ha raccolto finora 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. Negli ultimi 2 anni ha lanciato 6 prodotti, raggiungendo il punto di breakeven a fine 2024.

“Aggiungiamo un ulteriore tassello all'offerta digitale per la nostra clientela – commenta Giordano Villa, co-head Private Bank Italy di Deutsche Bank -, attraverso le nostre reti Premium e DB Easy saremo ora in grado di proporre con maggiore agilità prodotti focalizzati su tutte le necessità di credito”.

Per il colosso tedesco quello tricolore, dov'è presente da 45 anni, rappresenta il secondo mercato europeo dopo la Germania.



## Deutsche Bank e Banca AideXa, accordo di distribuzione per credito alle PMI

(Teleborsa) - Deutsche Bank e Banca AideXa, fintech bank italiana dedicata alle micro e piccole imprese, hanno firmato un accordo di distribuzione che consentirà a Deutsche Bank di offrire al segmento delle micro e piccole imprese i prodotti di finanziamento di Banca AideXa attraverso la sua piattaforma digitale. L'accordo mira a potenziare l'offerta di finanziamenti destinati a questo segmento, che costituisce circa il 30% del PIL nazionale e circa la metà dei posti di lavoro, ma che negli ultimi anni ha avuto minore accesso al credito, secondo le due società. Le nuove offerte di finanziamento saranno disponibili ai clienti di Deutsche Bank a partire dal mese di maggio.

L'accordo si basa su una logica di complementarità strategica: Deutsche Bank vanta una storica presenza in Italia, secondo mercato in UE per il Gruppo dopo la Germania, oltre a una profonda conoscenza delle esigenze finanziarie dei propri clienti e un marchio riconosciuto a livello globale. Banca AideXa porta un modello di erogazione del credito specializzato, basato su intelligenza artificiale e analisi avanzata dei dati, che permette di ottenere risposte rapide e processi decisionali semplificati, fondamentali per gli imprenditori che necessitano di liquidità immediata.

"Grazie a questa partnership aggiungiamo un ulteriore tassello all'offerta digitale per la nostra clientela, con un focus particolare sulle imprese, segmento chiave per il nostro business - ha detto Giordano Villa, Co-Head della Private Bank Italy di Deutsche Bank - Attraverso le nostre reti Premium e DB Easy saremo ora in grado di proporre con maggiore agilità prodotti focalizzati su tutte le necessità di credito".

"Poter proporre i nostri prodotti di digital lending anche ai clienti di Deutsche Bank ci permetterà di supportare ancora più imprese che ne hanno bisogno - ha commentato Marzio Pividori, Amministratore Delegato di Banca AideXa - Questa partnership mi fa pensare al cambiamento del credito al consumo che è avvenuto negli anni '90, quando i grandi gruppi bancari hanno iniziato a distribuire su larga scala un prodotto con caratteristiche nuove di semplicità e immediatezza, rendendolo accessibile a una platea molto più ampia".

## Deutsche Bank e Banca AideXa, accordo di distribuzione per credito alle PMI

(Teleborsa) - Deutsche Bank e Banca AideXa, fintech bank italiana dedicata alle micro e piccole imprese, hanno firmato un accordo di distribuzione che consentirà a Deutsche Bank di offrire al segmento delle micro e piccole imprese i prodotti di finanziamento di Banca AideXa attraverso la sua piattaforma digitale. L'accordo mira a potenziare l'offerta di finanziamenti destinati a questo segmento, che costituisce circa il 30% del PIL nazionale e circa la metà dei posti di lavoro, ma che negli ultimi anni ha avuto minore accesso al credito, secondo le due società. Le nuove offerte di finanziamento saranno disponibili ai clienti di Deutsche Bank a partire dal mese di maggio.

L'accordo si basa su una logica di complementarità strategica: Deutsche Bank vanta una storica presenza in Italia, secondo mercato in UE per il Gruppo dopo la Germania, oltre a una profonda conoscenza delle esigenze finanziarie dei propri clienti e un marchio riconosciuto a livello globale. Banca AideXa porta un modello di erogazione del credito specializzato, basato su intelligenza artificiale e analisi avanzata dei dati, che permette di ottenere risposte rapide e processi decisionali semplificati, fondamentali per gli imprenditori che necessitano di liquidità immediata.

"Grazie a questa partnership aggiungiamo un ulteriore tassello all'offerta digitale per la nostra clientela, con un focus particolare sulle imprese, segmento chiave per il nostro business - ha detto Giordano Villa, Co-Head della Private Bank Italy di Deutsche Bank - Attraverso le nostre reti Premium e DB Easy saremo ora in grado di proporre con maggiore agilità prodotti focalizzati su tutte le necessità di credito".

"Poter proporre i nostri prodotti di digital lending anche ai clienti di Deutsche Bank ci permetterà di supportare ancora più imprese che ne hanno bisogno - ha commentato Marzio Pividori, Amministratore Delegato di Banca AideXa - Questa partnership mi fa pensare al cambiamento del credito al consumo che è avvenuto negli anni '90, quando i grandi gruppi bancari hanno iniziato a distribuire su larga scala un prodotto con caratteristiche nuove di semplicità e immediatezza, rendendolo accessibile a una platea molto più ampia".

## Deutsche Bank e Banca AideXa, accordo di distribuzione per credito alle PMI

(Teleborsa) - Deutsche Bank e Banca AideXa, fintech bank italiana dedicata alle micro e piccole imprese, hanno firmato un accordo di distribuzione che consentirà a Deutsche Bank di offrire al segmento delle micro e piccole imprese i prodotti di finanziamento di Banca AideXa attraverso la sua piattaforma digitale. L'accordo mira a potenziare l'offerta di finanziamenti destinati a questo segmento, che costituisce circa il 30% del PIL nazionale e circa la metà dei posti di lavoro, ma che negli ultimi anni ha avuto minore accesso al credito, secondo le due società. Le nuove offerte di finanziamento saranno disponibili ai clienti di Deutsche Bank a partire dal mese di maggio.

L'accordo si basa su una logica di complementarità strategica: Deutsche Bank vanta una storica presenza in Italia, secondo mercato in UE per il Gruppo dopo la Germania, oltre a una profonda conoscenza delle esigenze finanziarie dei propri clienti e un marchio riconosciuto a livello globale. Banca AideXa porta un modello di erogazione del credito specializzato, basato su intelligenza artificiale e analisi avanzata dei dati, che permette di ottenere risposte rapide e processi decisionali semplificati, fondamentali per gli imprenditori che necessitano di liquidità immediata.

"Grazie a questa partnership aggiungiamo un ulteriore tassello all'offerta digitale per la nostra clientela, con un focus particolare sulle imprese, segmento chiave per il nostro business - ha detto Giordano Villa, Co-Head della Private Bank Italy di Deutsche Bank - Attraverso le nostre reti Premium e DB Easy saremo ora in grado di proporre con maggiore agilità prodotti focalizzati su tutte le necessità di credito".

"Poter proporre i nostri prodotti di digital lending anche ai clienti di Deutsche Bank ci permetterà di supportare ancora più imprese che ne hanno bisogno - ha commentato Marzio Pividori, Amministratore Delegato di Banca AideXa - Questa partnership mi fa pensare al cambiamento del credito al consumo che è avvenuto negli anni '90, quando i grandi gruppi bancari hanno iniziato a distribuire su larga scala un prodotto con caratteristiche nuove di semplicità e immediatezza, rendendolo accessibile a una platea molto più ampia".



## Deutsche Bank e Banca AideXa, accordo di distribuzione per credito alle PMI

(Teleborsa) - Deutsche Bank e Banca AideXa, fintech bank italiana dedicata alle micro e piccole imprese, hanno firmato un accordo di distribuzione che consentirà a Deutsche Bank di offrire al segmento delle micro e piccole imprese i prodotti di finanziamento di Banca AideXa attraverso la sua piattaforma digitale. L'accordo mira a potenziare l'offerta di finanziamenti destinati a questo segmento, che costituisce circa il 30% del PIL nazionale e circa la metà dei posti di lavoro, ma che negli ultimi anni ha avuto minore accesso al credito, secondo le due società. Le nuove offerte di finanziamento saranno disponibili ai clienti di Deutsche Bank a partire dal mese di maggio.

L'accordo si basa su una logica di complementarità strategica: Deutsche Bank vanta una storica presenza in Italia, secondo mercato in UE per il Gruppo dopo la Germania, oltre a una profonda conoscenza delle esigenze finanziarie dei propri clienti e un marchio riconosciuto a livello globale. Banca AideXa porta un modello di erogazione del credito specializzato, basato su intelligenza artificiale e analisi avanzata dei dati, che permette di ottenere risposte rapide e processi decisionali semplificati, fondamentali per gli imprenditori che necessitano di liquidità immediata.

"Grazie a questa partnership aggiungiamo un ulteriore tassello all'offerta digitale per la nostra clientela, con un focus particolare sulle imprese, segmento chiave per il nostro business - ha detto Giordano Villa, Co-Head della Private Bank Italy di Deutsche Bank - Attraverso le nostre reti Premium e DB Easy saremo ora in grado di proporre con maggiore agilità prodotti focalizzati su tutte le necessità di credito".

"Poter proporre i nostri prodotti di digital lending anche ai clienti di Deutsche Bank ci permetterà di supportare ancora più imprese che ne hanno bisogno - ha commentato Marzio Pividori, Amministratore Delegato di Banca AideXa - Questa partnership mi fa pensare al cambiamento del credito al consumo che è avvenuto negli anni '90, quando i grandi gruppi bancari hanno iniziato a distribuire su larga scala un prodotto con caratteristiche nuove di semplicità e immediatezza, rendendolo accessibile a una platea molto più ampia".

## **Dazi: Parazzini (Db), aiuto alle pmi segnale da dare, crescere in Italia**

(Il Sole 24 Ore Radiocor) - Milano, 08 apr - 'L'Italia e' il secondo mercato per noi dopo la Germania, resta centrale e vogliamo crescere. Soprattutto in questo momento in cui abbiamo bisogno di Europa', cosi' Roberto Parazzini, country officer Italy di Deutsche Bank nel corso della presentazione della partnership per il credito alle pmi con Banca AideXa. 'Sostenere le imprese per noi e' centrale, come avere un campione europeo e' importante, soprattutto in questo momento e' un segnale da dare al mercato', ha detto. Aggiungendo che nello scenario internazionale, 'dobbiamo ripensare tutto a 360 gradi. Ci aspettiamo impatti su tutto il sistema, ma quanto pesanti o veloci e' difficile ipotizzarlo oggi. Di crisi ne abbiamo passate tante, ne abbiamo viste di peggiori, sperando che non si vada oltre. Il dialogo con clienti e territorio resta essenziale e speriamo possa aiutare le imprese anche in questa congiuntura. Una modalita' di credito che, speriamo, sia un'arma in piu' anche in questa situazione di dazi'.

## Credito alle PMI: accordo di distribuzione tra Deutsche Bank e AideXa



Alleanza tra Deutsche Bank e Banca AideXa per il credito alle micro e piccole imprese. La collaborazione porterà, dai primi di maggio 2025, Deutsche Bank a offrire alle imprese clienti i prodotti di finanziamento della fintech, attraverso la sua piattaforma digitale.

Un importante esempio di collaborazione tra un player bancario e una fintech (Banca AideXa, è bene ricordarlo, ha una licenza bancaria da tre anni) all'insegna della complementarità.

Per Deutsche Bank, che al momento serve circa 40mila imprese di piccole e piccolissime dimensioni, la partnership con Banca AideXa porta una serie di competenze distintive nell'ambito dell'analisi dei dati orientata alla valutazione del merito creditizio.

Questo permetterà a Deutsche Bank di rispondere alle richieste di finanziamento delle imprese di piccole dimensioni in tempi più rapidi (il processo di time to yes e di erogazione di AideXa è circa un terzo della media bancaria) e con una valutazione più puntuale, grazie all'open banking e all'analisi dei dati. Che si rivela utile, tra l'altro, anche per valutare più accuratamente il rischio di riciclaggio.

La Banca continuerà comunque a finanziare direttamente questo segmento, almeno in parte. Tutto dipende dal risk appetite dei due partner e dal profilo delle richiedenti. Ci saranno casi di aziende che saranno co-finanziate dalle due realtà e altri di imprese che, pur restando clienti di DB, finiranno sui libri di credito della sola AideXa. Deutsche Bank continuerà comunque a fornire loro una gamma più ampia di prodotti e servizi, dai POS alle polizze, comprese quelle catastrofali.

Il tutto con un cost-to-serve ridotto in un ambito a particolare rischio come il credito. La partnership, che non prevede esclusive, segue l'accordo siglato nel 2024 tra Deutsche Bank e Scalapay, a conferma di una certa apertura al mondo fintech.

«Dal 2010 a oggi il credito alle piccole imprese in Italia è calato del 30% - ha osservato Roberto Nicastro, Cofondatore e Presidente di Banca AideXa – con un'ulteriore contrazione nel corso del 2024. E questo nonostante si tratti di un segmento vitale per il paese, con circa 4 milioni di attività che fatturano meno di 10 milioni l'anno».

«La densità di piccoli imprenditori sul territorio italiano è molto elevata – ha commentato Roberto Parazzini, Chief Country Officer Italy di Deutsche Bank – e si tratta di clienti che vogliamo servire sia come privati sia come business. Farlo da soli, però, è complicato e tenere il passo con la concorrenza non è facile. Questa collaborazione ci permetterà di migliorare la nostra capacità di erogare credito».

«Siamo lieti di avviare la collaborazione con Banca AideXa, una delle fintech più innovative nel settore del credito italiano – ha dichiarato Giordano Villa, Co-Head della Private Bank Italy di Deutsche Bank. Grazie a questa partnership aggiungiamo un ulteriore tassello all'offerta digitale per la nostra clientela, con un focus particolare sulle imprese, segmento chiave per il nostro business. Attraverso le nostre reti Premium e DB Easy saremo ora in grado di proporre con maggiore agilità prodotti focalizzati su tutte le necessità di credito. Con questa partnership Deutsche Bank dimostra ancora una volta di sapersi velocemente adattare a ecosistemi in evoluzione per cogliere le migliori opportunità a vantaggio della propria clientela».

«Siamo felici di celebrare questa partnership con Deutsche Bank, una collaborazione che rappresenta un'innovazione importante a livello di mercato – ha affermato Marzio Pividori, Amministratore Delegato e Direttore Generale di Banca AideXa. È motivo di orgoglio poter essere riconosciuti come partner strategico da uno dei più grandi player del mondo bancario. Poter proporre i nostri prodotti di digital lending anche ai clienti di Deutsche Bank ci permetterà di supportare ancora più imprese che ne hanno bisogno. Questa partnership mi fa pensare al cambiamento del credito al consumo che è avvenuto negli anni '90, quando i grandi gruppi bancari hanno iniziato a distribuire su larga scala un prodotto con caratteristiche nuove di semplicità e immediatezza, rendendolo accessibile a una platea molto più ampia. Oggi stiamo assistendo a una trasformazione simile nel credito alle imprese, e noi di Banca AideXa vogliamo essere parte di questo cambiamento».



## **Deutsche Bank, partnership con Banca AideXa per il credito alle PMI italiani**

Deutsche Bank e Banca AideXa hanno annunciato una nuova alleanza strategica mirata a fornire un supporto concreto alle piccole e micro imprese italiane. La collaborazione, ufficializzata a Milano, è stata siglata lo scorso 18 marzo e prevede l'inizio delle offerte di finanziamento ai clienti di Deutsche Bank a partire da maggio.

“L'accordo si basa su una logica di complementarità strategica”, ha spiegato Roberto Parazzini, Country Officer Italy di Deutsche Bank. Banca AideXa, con il suo modello innovativo di erogazione del credito che utilizza l'intelligenza artificiale, promette di accelerare significativamente i processi di finanziamento.

L'obiettivo della partnership è rafforzare l'accesso al credito per le aziende che rappresentano il 30% del PIL nazionale e circa la metà dei posti di lavoro. “Negli ultimi anni, queste imprese hanno incontrato difficoltà nell'ottenere finanziamenti”, ha sottolineato Roberto Nicastro, cofondatore e presidente di Banca AideXa.

## Deutsche Bank con Banca AideXa per favorire il credito alle Pmi



Una partnership per potenziare l'offerta di finanziamenti destinati alle micro e piccole imprese italiane. **Deutsche Bank** e **Banca AideXa**, la fintech bank italiana dedicata alle **Pmi**, annunciano la firma di un accordo di distribuzione che consentirà a Deutsche Bank di offrire al segmento delle piccole e medie imprese i prodotti di finanziamento di Banca AideXa, attraverso la sua piattaforma digitale.

### PIÙ FINANZIAMENTI ALLE PMI

Con l'accordo si unisce la solidità di Deutsche Bank con l'agilità e la specializzazione di Banca AideXa nel settore del **credito alle micro e piccole imprese**. L'intento è quello di potenziare l'offerta di finanziamenti destinati a questo segmento, che costituisce circa il 30% del Pil nazionale e circa la metà dei posti di lavoro, ma che negli ultimi anni ha avuto minore accesso al credito.

### COMPLEMENTARITÀ STRATEGICA

Unire il meglio delle due realtà, all'insegna di una complementarità strategica. Deutsche Bank vanta una storica presenza in Italia, secondo mercato in Ue, dopo la Germania; Banca AideXa porta un modello di erogazione del **credito specializzato**, basato su intelligenza artificiale e analisi avanzata dei dati. Servire le micro e piccole imprese nel credito richiede competenze specializzate e verticali: si tratta di un segmento difficile da valutare con metodi tradizionali, in quanto per sua natura non possiede una **storia creditizia** dettagliata e complete informazioni di bilancio.

### SI AMPLIA L'OFFERTA DIGITALE

"Siamo lieti di avviare la collaborazione con Banca AideXa, una delle fintech più innovative nel settore del credito italiano", ha commentato **Giordano Villa**, co-head della Private Bank Italy di **Deutsche Bank**. "Grazie a questa partnership aggiungiamo un ulteriore tassello all'offerta digitale per la nostra clientela, con un focus particolare sulle imprese, segmento chiave per il

nostro business. Attraverso le nostre reti Premium e DB Easy saremo ora in grado di proporre con maggiore agilità prodotti focalizzati su tutte le necessità di credito. Con questa partnership Deutsche Bank dimostra ancora una volta di sapersi velocemente adattare a ecosistemi in evoluzione per cogliere le migliori opportunità a vantaggio della propria clientela”.

## IL CAMBIAMENTO DEL CREDITO

“Siamo felici di celebrare questa partnership con Deutsche Bank, una collaborazione che rappresenta un’innovazione importante a livello di mercato. È motivo di orgoglio poter essere riconosciuti come **partner strategico** da uno dei più grandi player del mondo bancario”, ha spiegato **Marzio Pividori**, amministratore delegato e direttore generale di **Banca AideXa**. “Poter proporre i nostri prodotti di digital lending anche ai clienti di Deutsche Bank ci permetterà di supportare ancora più imprese che ne hanno bisogno. Questa partnership mi fa pensare al cambiamento del credito al consumo che è avvenuto negli anni '90, quando i grandi gruppi bancari hanno iniziato a distribuire su larga scala un prodotto con caratteristiche nuove di semplicità e immediatezza, rendendolo accessibile a una platea molto più ampia. Oggi stiamo assistendo a una trasformazione simile nel credito alle imprese, e noi di Banca AideXa vogliamo essere parte di questo cambiamento”.

## Deutsche Bank distribuirà i prodotti di Banca AideXa

**Deutsche Bank** e **Banca AideXa**, la fintech bank italiana dedicata alle micro e piccole imprese, annunciano la firma di un accordo di distribuzione che consentirà a Deutsche Bank di offrire al segmento delle micro e piccole imprese i prodotti di finanziamento di Banca AideXa attraverso la sua piattaforma digitale.

Questa partnership rappresenta una sinergia tra una banca universale di rilevanza internazionale e una fintech innovativa, unendo l'esperienza, l'avviamento consolidato nel mercato e la solidità di Deutsche Bank con l'agilità e la specializzazione di Banca AideXa nel settore del credito alle micro e piccole imprese. L'accordo mira a potenziare l'offerta di finanziamenti destinati a questo segmento, che costituisce circa il 30% del PIL nazionale e circa la metà dei posti di lavoro, ma che negli ultimi anni ha avuto minore accesso al credito.

L'accordo si basa su una logica di complementarità strategica: Deutsche Bank vanta una storica presenza in Italia, secondo mercato in UE per il Gruppo dopo la Germania, oltre a una profonda conoscenza delle esigenze finanziarie dei propri clienti e un marchio riconosciuto a livello globale. Banca AideXa porta un modello di erogazione del credito specializzato, basato su intelligenza artificiale e analisi avanzata dei dati, che permette di ottenere risposte rapide e processi decisionali semplificati, fondamentali per gli imprenditori che necessitano di liquidità immediata. Servire le micro e piccole imprese nel credito richiede competenze specializzate e verticali: si tratta di un segmento difficile da valutare con metodi tradizionali in quanto per sua natura non possiede una dettagliata storia creditizia e complete informazioni di bilancio.

**Giordano Villa, Co-Head della Private Bank Italy di Deutsche Bank**, ha dichiarato: *"Siamo lieti di avviare la collaborazione con Banca AideXa, una delle fintech più innovative nel settore del credito italiano. Grazie a questa partnership aggiungiamo un ulteriore tassello all'offerta digitale per la nostra clientela, con un focus particolare sulle imprese, segmento chiave per il nostro business. Attraverso le nostre reti Premium e DB Easy saremo ora in grado di proporre con maggiore agilità prodotti focalizzati su tutte le necessità di credito. Con questa partnership Deutsche Bank dimostra ancora una volta di sapersi velocemente adattare a ecosistemi in evoluzione per cogliere le migliori opportunità a vantaggio della propria clientela"*.

**Marzio Pividori, Amministratore Delegato e Direttore Generale di Banca AideXa**: *"Siamo felici di celebrare questa partnership con Deutsche Bank, una collaborazione che rappresenta un'innovazione importante a livello di mercato. È motivo di orgoglio poter essere riconosciuti come partner strategico da uno dei più grandi player del mondo bancario".* Aggiunge: *"Potere proporre i nostri prodotti di digital lending anche ai clienti di Deutsche Bank ci permetterà di supportare ancora più imprese che ne hanno bisogno. Questa partnership mi fa pensare al cambiamento del credito al consumo che è avvenuto negli anni '90, quando i grandi gruppi bancari hanno iniziato a distribuire su larga scala un prodotto con caratteristiche nuove di semplicità e immediatezza, rendendolo accessibile a una platea molto più ampia. Oggi stiamo assistendo a una trasformazione simile nel credito alle imprese, e noi di Banca AideXa vogliamo essere parte di questo cambiamento"*

La firma dell'accordo è avvenuta il 18 marzo 2025 e le nuove offerte di finanziamento saranno disponibili ai clienti di Deutsche Bank a partire dal mese di maggio.

## Deutsche Bank distribuirà i prodotti di Banca AideXa



**Deutsche Bank e Banca AideXa**, la fintech bank italiana dedicata alle micro e piccole imprese, annunciano la firma di un accordo di distribuzione che consentirà a Deutsche Bank di offrire al segmento delle micro e piccole imprese i prodotti di finanziamento di Banca AideXa attraverso la sua piattaforma digitale.

Questa partnership rappresenta una sinergia tra una banca universale di rilevanza internazionale e una fintech innovativa, unendo l'esperienza, l'avviamento consolidato nel mercato e la solidità di Deutsche Bank con l'agilità e la specializzazione di Banca AideXa nel settore del credito alle micro e piccole imprese. **L'accordo mira a potenziare l'offerta di finanziamenti destinati a questo segmento, che costituisce circa il 30% del PIL nazionale e circa la metà dei posti di lavoro, ma che negli ultimi anni ha avuto minore accesso al credito.** L'accordo si basa su una logica di complementarità strategica: Deutsche Bank vanta una storica presenza in Italia, secondo mercato in UE per il Gruppo dopo la Germania, oltre a una profonda conoscenza delle esigenze finanziarie dei propri clienti e un marchio riconosciuto a livello globale. Banca AideXa porta un modello di erogazione del credito specializzato, basato su intelligenza artificiale e analisi avanzata dei dati, che permette di ottenere risposte rapide e processi decisionali semplificati, fondamentali per gli imprenditori che necessitano di liquidità immediata. Servire le micro e piccole imprese nel credito richiede competenze specializzate e verticali: si tratta di un segmento difficile da valutare con metodi tradizionali in quanto per sua natura non possiede una dettagliata storia creditizia e complete informazioni di bilancio.

**Giordano Villa**, Co-Head della Private Bank Italy di Deutsche Bank, ha dichiarato: "Siamo lieti di avviare la collaborazione con Banca AideXa, una delle fintech più innovative nel settore del credito italiano. Grazie a questa partnership aggiungiamo un ulteriore tassello all'offerta digitale per la nostra clientela, con un focus particolare sulle imprese, segmento chiave per il nostro business. Attraverso le nostre reti Premium e DB Easy saremo ora in grado di proporre con maggiore agilità prodotti focalizzati su tutte le necessità di credito. Con questa partnership Deutsche Bank dimostra ancora una volta di sapersi velocemente adattare a ecosistemi in evoluzione per cogliere le migliori opportunità a vantaggio della propria clientela".

**Marzio Pivadori**, Amministratore Delegato e Direttore Generale di Banca AideXa: "Siamo felici di celebrare questa partnership con Deutsche Bank, una collaborazione che rappresenta

un'innovazione importante a livello di mercato. È motivo di orgoglio poter essere riconosciuti come partner strategico da uno dei più grandi player del mondo bancario”.

Aggiunge: “Poter proporre i nostri prodotti di digital lending anche ai clienti di Deutsche Bank ci permetterà di supportare ancora più imprese che ne hanno bisogno. Questa partnership mi fa pensare al cambiamento del credito al consumo che è avvenuto negli anni '90, quando i grandi gruppi bancari hanno iniziato a distribuire su larga scala un prodotto con caratteristiche nuove di semplicità e immediatezza, rendendolo accessibile a una platea molto più ampia. Oggi stiamo assistendo a una trasformazione simile nel credito alle imprese, e noi di Banca AideXa vogliamo essere parte di questo cambiamento”

**La firma dell'accordo è avvenuta il 18 marzo 2025 e le nuove offerte di finanziamento saranno disponibili ai clienti di Deutsche Bank a partire dal mese di maggio.**

## **Deutsche Bank, partnership con Banca AideXa per il credito alle PMI italiani**

Deutsche Bank e Banca AideXa hanno annunciato una nuova alleanza strategica mirata a fornire un supporto concreto alle piccole e micro imprese italiane. La collaborazione, ufficializzata a Milano, è stata siglata lo scorso 18 marzo e prevede l'inizio delle offerte di finanziamento ai clienti di Deutsche Bank a partire da maggio.

“L'accordo si basa su una logica di complementarità strategica”, ha spiegato Roberto Parazzini, Country Officer Italy di Deutsche Bank. Banca AideXa, con il suo modello innovativo di erogazione del credito che utilizza l'intelligenza artificiale, promette di accelerare significativamente i processi di finanziamento.

L'obiettivo della partnership è rafforzare l'accesso al credito per le aziende che rappresentano il 30% del PIL nazionale e circa la metà dei posti di lavoro. “Negli ultimi anni, queste imprese hanno incontrato difficoltà nell'ottenere finanziamenti”, ha sottolineato Roberto Nicastro, cofondatore e presidente di Banca AideXa.

## **Deutsche Bank e Banca AideXa, siglato accordo di distribuzione per offrire finanziamenti a micro e piccole imprese tramite piattaforma digitale**

**Deutsche Bank** e **Banca AideXa**, la fintech bank italiana dedicata alle micro e piccole imprese, annunciano la firma di un accordo di distribuzione che consentirà a Deutsche Bank di offrire al segmento delle micro e piccole imprese i prodotti di finanziamento di Banca AideXa attraverso la sua piattaforma digitale.

Questa **partnership** rappresenta una sinergia tra una banca universale di rilevanza internazionale e una fintech innovativa, unendo l'esperienza, l'avviamento consolidato nel mercato e la solidità di Deutsche Bank con l'agilità e la specializzazione di Banca AideXa nel settore del credito alle micro e piccole imprese. L'accordo mira a potenziare l'offerta di finanziamenti destinati a questo segmento, che costituisce circa il 30% del PIL nazionale e circa la metà dei posti di lavoro, ma che negli ultimi anni ha avuto minore accesso al credito. L'accordo si basa su una logica di complementarità strategica: **Deutsche Bank** vanta una storica presenza in Italia, secondo mercato in UE per il Gruppo dopo la Germania, oltre a una profonda conoscenza delle esigenze finanziarie dei propri clienti e un marchio riconosciuto a livello globale. Banca **AideXa** porta un modello di erogazione del credito specializzato, basato su intelligenza artificiale e analisi avanzata dei dati, che permette di ottenere risposte rapide e processi decisionali semplificati, fondamentali per gli imprenditori che necessitano di liquidità immediata. Servire le micro e piccole imprese nel credito richiede competenze specializzate e verticali: si tratta di un segmento difficile da valutare con metodi tradizionali in quanto per sua natura non possiede una dettagliata storia creditizia e complete informazioni di bilancio.

### **La dichiarazione di Giordano Villa**

**Giordano Villa, Co-Head della Private Bank Italy di Deutsche Bank**, ha dichiarato: *“Siamo lieti di avviare la collaborazione con Banca AideXa, una delle fintech più innovative nel settore del credito italiano. Grazie a questa partnership aggiungiamo un ulteriore tassello all’offerta digitale per la nostra clientela, con un focus particolare sulle imprese, segmento chiave per il nostro business. Attraverso le nostre reti Premium e DB Easy saremo ora in grado di proporre con maggiore agilità prodotti focalizzati su tutte le necessità di credito. Con questa partnership Deutsche Bank dimostra ancora una volta di sapersi velocemente adattare a ecosistemi in evoluzione per cogliere le migliori opportunità a vantaggio della propria clientela”.*

### **Le parole di Marzio Pividori**

**Marzio Pividori, Amministratore Delegato e Direttore Generale di Banca AideXa**: *“Siamo felici di celebrare questa partnership con Deutsche Bank, una collaborazione che rappresenta un’innovazione importante a livello di mercato. È motivo di orgoglio poter essere riconosciuti come partner strategico da uno dei più grandi player del mondo bancario”. Aggiunge: “Poter proporre i nostri prodotti di digital lending anche ai clienti di Deutsche Bank ci permetterà di supportare ancora più imprese che ne hanno bisogno. Questa partnership mi fa pensare al cambiamento del credito al consumo che è avvenuto negli anni '90, quando i grandi gruppi bancari hanno iniziato a distribuire su larga scala un prodotto con caratteristiche nuove di semplicità e immediatezza, rendendolo accessibile a una platea molto più ampia. Oggi stiamo*

*assistendo a una trasformazione simile nel credito alle imprese, e noi di Banca AideXa vogliamo essere parte di questo cambiamento”*

La firma dell'accordo è avvenuta il 18 marzo 2025 e le nuove offerte di finanziamento saranno disponibili ai clienti di Deutsche Bank a partire dal mese di maggio.

## **Nicastro (Banca AideXa): "Partnership con Deutsche Bank per crescere; risiko bancario atteso con concentrazione e taglio dei costi entro il 2025"**

Il Giornale d'Italia ha intervistato Roberto Nicastro, Cofondatore e Presidente di Banca AideXa: "Puntiamo a espandere l'offerta verso un mercato di oltre 4 mln di micro e piccole imprese, con un prodotto creditizio innovativo che sfrutta tecnologia avanzata e analisi dei flussi di conto corrente"



Roberto Nicastro, Cofondatore e Presidente di Banca AideXa, in occasione della conferenza "Deutsche Bank e Banca AideXa - Innovazione nel credito: una nuova alleanza per le PMI", è stato intervistato da Il Giornale d'Italia.

Com'è nata l'idea di creare Banca AideXa e quali sono stati i principali ostacoli che avete dovuto affrontare e che avete superato?

"Banca AideXa nasce dalla volontà di dare una risposta all'esigenza di credito in calo delle micro e piccole imprese. Stiamo parlando di 4 milioni mezzo di operatori, 30% del PIL italiano, metà dei posti di lavoro che si creano ogni anno stanno nei piccoli, i piccoli però stanno vedendo ogni anno un calo del credito che gira attorno al 5%, vogliamo dare una risposta a questo"

Come valuta l'impatto della partnership con Deutsche Bank sulla crescita e sullo sviluppo di Banca AideXa?

"Per noi è un passaggio molto importante, perché pensiamo che c'è una grande complementarità tra il posizionamento, lo standing, le competenze di un grande gruppo globale come Deutsche Bank, presenti in Italia peraltro da moltissimi anni, e invece la specificità, l'avanzamento tecnologico molto specializzato proprio sulle micro e piccole imprese, è la cosa che porta Banca AideXa."

Come sarà la mappatura del sistema bancario alla fine del 2025, dato il risiko in atto?

"Credo che si sia partiti dall'obiettivo di andare verso delle forme di concentrazione che permettano agli operatori concentrati di lavorare sul taglio dei costi, quindi possiamo immaginarci che ci saranno alcuni gruppi più grandi e possiamo immaginarci che questo consentirà loro di lavorare sull'efficienza della diminuzione dei costi."

Quali sono le principali sfide che Banca AideXa affronterà nel settore del credito alle imprese e come

intenderà superarle nel prossimo futuro?

"Noi oggi abbiamo un prodotto che funziona molto bene, una capacità creditizia molto affinata che si basa sulla tecnologia e sull'esame dei flussi di conto corrente. Il nostro obiettivo è quello di riuscire ad andare verso un mercato che è molto grande, fatto di oltre 4 milioni di operatori, quindi la sfida principale è riuscire a portare e a far conoscere prodotto e servizio ai clienti."

## **Pividori (Banca AideXa): "Partnership con Deutsche Bank per potenziare servizio a micro e piccole imprese; innovazione tecnologica migliora accesso al credito"**

Il Giornale d'Italia ha intervistato Marzio Pividori, CEO di Banca AideXa: "La nostra Banca è specialista che calibra il rischio su misura, costruendo un database di clienti mirato per valutare con precisione i nuovi affidamenti alle micro e piccole imprese"



Marzio Pividori, CEO di Banca AideXa, in occasione della conferenza "Deutsche Bank e Banca AideXa - Innovazione nel credito: una nuova alleanza per le PMI", è stato intervistato da Il Giornale d'Italia.

Come si svilupperà l'idea di questa partnership con Deutsche Bank e quali sono gli obiettivi che Banca AideXa si prefigge di raggiungere?

"Questa partnership nasce dalla convinzione che noi come Fintech siamo specializzati, abbiamo una specializzazione nell'approccio a un unico segmento di cliente, un elevatissimo uso di tecnologia. Una grande banca universale come Deutsche Bank ha un valore del brand, ha un portafoglio clienti e la capacità di attrarre nuovi clienti con presenza sul territorio sia di rete di sportelli sia di reti agenziali. L'unione è abbastanza naturale, Deutsche Bank ci metterà all'interno della sua gamma prodotti per migliorare auspicabilmente il servizio a questo segmento, che è quello delle micro e piccole imprese."

Come valuta l'impatto della tecnologia Fintech sul settore del credito alle imprese e come Banca AideXa sta utilizzando queste tecnologie?

"Le micro e piccole imprese hanno un grande problema di accesso al credito, perché l'accesso al credito per le micro e piccole imprese non è industrializzato, ha processi che solitamente sono un po' tradizionali e per una banca universale alla fine c'è un costo unitario di affidamento che è figlio di standardizzazione di processi sia per le aziende più grandi sia per le aziende più piccole. Noi nasciamo tre anni e mezzo fa con processi completamente nuovi e un elevatissimo uso di tecnologia, abbiamo sempre più data scientist che analisti credito quindi usiamo le tecnologie dell'intelligenza artificiale per lavorare molti dati a disposizione. Sfruttiamo le nuove normative come la PSD2 che sono nate proprio per aumentare la concorrenza e quindi dare accesso alle stesse informazioni anche a nuovi player, e questo fa sì che il cosiddetto cost to serve ovvero quanto sia il costo per servire un cliente, possa essere più basso. Questo si traduce da un lato in maggiore velocità in termini di servizio risposta ai clienti, ma anche minor cost to serve, quindi minor costo per la banca e poi per il cliente di conseguenza in termini di condizioni."

Quali sono le principali differenze tra Banca AideXa e le banche tradizionali in termini di approccio di credito alle imprese?

"Banca AideXa è uno specialista, quindi come succede in altri ambiti come il credito al consumo, se guardiamo tra gli operatori di credito al consumo fanno un prestito personale su due in Italia, quindi è ovvio che c'è un risk appetite che è fatto su misura, c'è una specializzazione che paga in termini di maggior calibrazione del rischio, gestione delle domande e anche costruzione di un database importante di clienti tutti sullo stesso segmento che dovrebbero consentire di essere una posizione privilegiata per valutare nuovi affidamenti."

## Deutsche Bank e Banca AideXa, accordo di distribuzione per credito alle PMI

(Teleborsa) – Deutsche Bank e Banca AideXa, fintech bank italiana dedicata alle micro e piccole imprese, hanno firmato un accordo di distribuzione che consentirà a Deutsche Bank di offrire al segmento delle micro e piccole imprese i prodotti di finanziamento di Banca AideXa attraverso la sua piattaforma digitale. L'accordo mira a potenziare l'offerta di finanziamenti destinati a questo segmento, che costituisce circa il 30% del PIL nazionale e circa la metà dei posti di lavoro, ma che negli ultimi anni ha avuto minore accesso al credito, secondo le due società. Le nuove offerte di finanziamento saranno disponibili ai clienti di Deutsche Bank a partire dal mese di maggio.

L'accordo si basa su una logica di complementarità strategica: Deutsche Bank vanta una storica presenza in Italia, secondo mercato in UE per il Gruppo dopo la Germania, oltre a una profonda conoscenza delle esigenze finanziarie dei propri clienti e un marchio riconosciuto a livello globale. Banca AideXa porta un modello di erogazione del credito specializzato, basato su intelligenza artificiale e analisi avanzata dei dati, che permette di ottenere risposte rapide e processi decisionali semplificati, fondamentali per gli imprenditori che necessitano di liquidità immediata.

“Grazie a questa partnership aggiungiamo un ulteriore tassello all'offerta digitale per la nostra clientela, con un focus particolare sulle imprese, segmento chiave per il nostro business – ha detto Giordano Villa, Co-Head della Private Bank Italy di Deutsche Bank – Attraverso le nostre reti Premium e DB Easy saremo ora in grado di proporre con maggiore agilità prodotti focalizzati su tutte le necessità di credito”.

“Poter proporre i nostri prodotti di digital lending anche ai clienti di Deutsche Bank ci permetterà di supportare ancora più imprese che ne hanno bisogno – ha commentato Marzio Pividori, Amministratore Delegato di Banca AideXa – Questa partnership mi fa pensare al cambiamento del credito al consumo che è avvenuto negli anni '90, quando i grandi gruppi bancari hanno iniziato a distribuire su larga scala un prodotto con caratteristiche nuove di semplicità e immediatezza, rendendolo accessibile a una platea molto più ampia”.

## **Deutsche Bank, partnership con Banca AideXa per il credito alle PMI italiani**

Deutsche Bank e Banca AideXa hanno annunciato una nuova alleanza strategica mirata a fornire un supporto concreto alle piccole e micro imprese italiane. La collaborazione, ufficializzata a Milano, è stata siglata lo scorso 18 marzo e prevede l'inizio delle offerte di finanziamento ai clienti di Deutsche Bank a partire da maggio.

“L'accordo si basa su una logica di complementarità strategica”, ha spiegato Roberto Parazzini, Country Officer Italy di Deutsche Bank. Banca AideXa, con il suo modello innovativo di erogazione del credito che utilizza l'intelligenza artificiale, promette di accelerare significativamente i processi di finanziamento.

L'obiettivo della partnership è rafforzare l'accesso al credito per le aziende che rappresentano il 30% del PIL nazionale e circa la metà dei posti di lavoro. “Negli ultimi anni, queste imprese hanno incontrato difficoltà nell'ottenere finanziamenti”, ha sottolineato Roberto Nicastro, cofondatore e presidente di Banca AideXa.

## Finanziamenti veloci per micro e piccole imprese: Deutsche Bank firma intesa con Banca AideXa

Villa (Deutsche Bank): "Grazie a questa partnership aggiungiamo un ulteriore tassello all'offerta digitale per la nostra clientela, con un focus particolare sulle imprese, segmento chiave per il nostro business"

### Finanziamenti rapidi per le PMI: accordo strategico tra Deutsche Bank e Banca AideXa

Un accordo per il finanziamento rapido delle **Pmi**. Questa in sintesi la proposta di **Deutsche Bank** che ha firmato una intesa con **Banca AideXa**, la fintech bank italiana dedicata alle micro e piccole imprese. L'accordo permetterà a **Deutsche Bank** di offrire al segmento di clientela delle micro e piccole imprese i prodotti di finanziamento di **Banca AideXa** attraverso la sua piattaforma digitale

Si tratta di un'importante sinergia tra una banca di rilevanza internazionale e una fintech innovativa, unendo l'esperienza, l'avviamento consolidato nel mercato e la solidità di Deutsche Bank con l'agilità e la specializzazione di Banca AideXa nel settore del credito alle micro e piccole imprese. L'accordo mira a potenziare l'offerta di finanziamenti destinati a questo segmento, che costituisce circa il 30% del PIL nazionale e circa la metà dei posti di lavoro, ma che negli ultimi anni ha avuto minore accesso al credito.

L'intesa si basa su una logica di complementarità strategica: Deutsche Bank vanta una storica presenza in Italia, secondo mercato in Europa per il Gruppo dopo la Germania, oltre a una profonda conoscenza delle esigenze finanziarie dei propri clienti e un marchio riconosciuto a livello globale. Banca AideXa porta un modello di erogazione del credito specializzato, basato su intelligenza artificiale e analisi avanzata dei dati, che permette di ottenere risposte rapide e processi decisionali semplificati, fondamentali per gli imprenditori che necessitano di liquidità immediata. Servire le micro e piccole imprese nel credito richiede competenze specializzate e verticali: si tratta di un segmento difficile da valutare con metodi tradizionali in quanto per sua natura non possiede una dettagliata storia creditizia e complete informazioni di bilancio.

"Siamo lieti di avviare la collaborazione con Banca AideXa, una delle fintech più innovative nel settore del credito italiano. Grazie a questa partnership aggiungiamo un ulteriore tassello all'offerta digitale per la nostra clientela, con un focus particolare sulle imprese, segmento chiave per il nostro business. Attraverso le nostre reti Premium e DB Easy saremo ora in grado di proporre con maggiore agilità prodotti focalizzati su tutte le necessità di credito", ha dichiarato Giordano Villa, co Head della Private Bank di Deutsche Bank.

## Deutsche Bank e Banca AideXa, accordo di distribuzione per credito alle PMI

(Teleborsa) – Deutsche Bank e Banca AideXa, fintech bank italiana dedicata alle micro e piccole imprese, hanno firmato un accordo di distribuzione che consentirà a Deutsche Bank di offrire al segmento delle micro e piccole imprese i prodotti di finanziamento di Banca AideXa attraverso la sua piattaforma digitale. L'accordo mira a potenziare l'offerta di finanziamenti destinati a questo segmento, che costituisce circa il 30% del PIL nazionale e circa la metà dei posti di lavoro, ma che negli ultimi anni ha avuto minore accesso al credito, secondo le due società. Le nuove offerte di finanziamento saranno disponibili ai clienti di Deutsche Bank a partire dal mese di maggio.

L'accordo si basa su una logica di complementarità strategica: Deutsche Bank vanta una storica presenza in Italia, secondo mercato in UE per il Gruppo dopo la Germania, oltre a una profonda conoscenza delle esigenze finanziarie dei propri clienti e un marchio riconosciuto a livello globale. Banca AideXa porta un modello di erogazione del credito specializzato, basato su intelligenza artificiale e analisi avanzata dei dati, che permette di ottenere risposte rapide e processi decisionali semplificati, fondamentali per gli imprenditori che necessitano di liquidità immediata.

“Grazie a questa partnership aggiungiamo un ulteriore tassello all'offerta digitale per la nostra clientela, con un focus particolare sulle imprese, segmento chiave per il nostro business – ha detto Giordano Villa, Co-Head della Private Bank Italy di Deutsche Bank – Attraverso le nostre reti Premium e DB Easy saremo ora in grado di proporre con maggiore agilità prodotti focalizzati su tutte le necessità di credito”.

“Poter proporre i nostri prodotti di digital lending anche ai clienti di Deutsche Bank ci permetterà di supportare ancora più imprese che ne hanno bisogno – ha commentato Marzio Pividori, Amministratore Delegato di Banca AideXa – Questa partnership mi fa pensare al cambiamento del credito al consumo che è avvenuto negli anni '90, quando i grandi gruppi bancari hanno iniziato a distribuire su larga scala un prodotto con caratteristiche nuove di semplicità e immediatezza, rendendolo accessibile a una platea molto più ampia”.

## **Deutsche Bank, partnership con Banca AideXa per il credito alle PMI italiani**

Deutsche Bank e Banca AideXa hanno annunciato una nuova alleanza strategica mirata a fornire un supporto concreto alle piccole e micro imprese italiane. La collaborazione, ufficializzata a Milano, è stata siglata lo scorso 18 marzo e prevede l'inizio delle offerte di finanziamento ai clienti di Deutsche Bank a partire da maggio.

“L'accordo si basa su una logica di complementarità strategica”, ha spiegato Roberto Parazzini, Country Officer Italy di Deutsche Bank. Banca AideXa, con il suo modello innovativo di erogazione del credito che utilizza l'intelligenza artificiale, promette di accelerare significativamente i processi di finanziamento.

L'obiettivo della partnership è rafforzare l'accesso al credito per le aziende che rappresentano il 30% del PIL nazionale e circa la metà dei posti di lavoro. “Negli ultimi anni, queste imprese hanno incontrato difficoltà nell'ottenere finanziamenti”, ha sottolineato Roberto Nicastro, cofondatore e presidente di Banca AideXa.

## Accordo tra Deutsche Bank e Banca AideXa per incentivare l'accesso digitale al credito per micro e piccole imprese



Deutsche Bank e Banca AideXa, la fintech bank italiana dedicata alle micro e piccole imprese, annunciano la firma di un accordo di distribuzione che consentirà a Deutsche Bank di offrire al segmento delle micro e piccole imprese i prodotti di finanziamento di Banca AideXa attraverso la sua piattaforma digitale.

Questa partnership rappresenta una sinergia tra una banca universale di rilevanza internazionale e una fintech innovativa, unendo l'esperienza, l'avviamento consolidato nel mercato e la solidità di Deutsche Bank con l'agilità e la specializzazione di Banca AideXa nel settore del credito alle micro e piccole imprese. L'accordo mira a potenziare l'offerta di finanziamenti destinati a questo segmento, che costituisce circa il 30% del PIL nazionale e circa la metà dei posti di lavoro, ma che negli ultimi anni ha avuto minore accesso al credito.

L'accordo si basa su una logica di complementarità strategica: Deutsche Bank vanta una storica presenza in Italia, secondo mercato in UE per il Gruppo dopo la Germania, oltre a una profonda conoscenza delle esigenze finanziarie dei propri clienti e un marchio riconosciuto a livello globale. Banca AideXa porta un modello di erogazione del credito specializzato, basato su intelligenza artificiale e analisi avanzata dei dati, che permette di ottenere risposte rapide e processi decisionali semplificati, fondamentali per gli imprenditori che necessitano di liquidità immediata. Servire le micro e piccole imprese nel credito richiede competenze specializzate e verticali: si tratta di un segmento difficile da valutare con metodi tradizionali in quanto per sua natura non possiede una dettagliata storia creditizia e complete informazioni di bilancio.

“Siamo lieti di avviare la collaborazione con Banca AideXa, una delle fintech più innovative nel settore del credito italiano – ha dichiarato Giordano Villa, Co-Head della Private Bank Italy di Deutsche Bank – . Grazie a questa partnership aggiungiamo un ulteriore tassello all'offerta digitale per la nostra clientela, con un focus particolare sulle imprese, segmento chiave per il nostro business. Attraverso le nostre reti Premium e DB Easy saremo ora in grado di proporre con maggiore agilità prodotti focalizzati su tutte le necessità di credito.

Con questa partnership Deutsche Bank dimostra ancora una volta di sapersi velocemente adattare a ecosistemi in evoluzione per cogliere le migliori opportunità a vantaggio della propria clientela”.

“Siamo felici di celebrare questa partnership con Deutsche Bank, una collaborazione che rappresenta un’innovazione importante a livello di mercato. È motivo di orgoglio poter essere riconosciuti come partner strategico da uno dei più grandi player del mondo bancario”, ha affermato Marzio Pividori, Amministratore Delegato e Direttore Generale di Banca AideXa, che poi ha aggiunto: “Poter proporre i nostri prodotti di digital lending anche ai clienti di Deutsche Bank ci permetterà di supportare ancora più imprese che ne hanno bisogno. Questa partnership mi fa pensare al cambiamento del credito al consumo che è avvenuto negli anni ’90, quando i grandi gruppi bancari hanno iniziato a distribuire su larga scala un prodotto con caratteristiche nuove di semplicità e immediatezza, rendendolo accessibile a una platea molto più ampia. Oggi stiamo assistendo a una trasformazione simile nel credito alle imprese, e noi di Banca AideXa vogliamo essere parte di questo cambiamento”.

La firma dell’accordo è avvenuta il 18 marzo scorso e le nuove offerte di finanziamento saranno disponibili ai clienti di Deutsche Bank a partire dal mese di maggio.

## Al via la partnership tra la fintech italiana Banca AideXa e Deutsche Bank per il credito alle piccole e medie imprese

Un'alleanza per rilanciare il credito alle piccole e micro imprese. Così Deutsche Bank e Banca AideXa, la fintech bank italiana dedicata alle micro e piccole imprese, fondata dal presidente Roberto Nicastro e Federico Sforza che a fine 2024 ha raggiunto il punto di breakeven, hanno firmato un accordo di distribuzione che consentirà a Deutsche Bank di offrire al segmento delle micro e piccole imprese i prodotti di finanziamento di Banca AideXa attraverso la sua piattaforma digitale.

La partnership, dopo la firma dell'accordo il 18 marzo scorso, è stata annunciata ieri mattina a Milano e le prime offerte di finanziamento saranno disponibili ai clienti di Deutsche Bank a partire dal mese di maggio.

Per Deutsche Bank si tratta del secondo accordo con una grande realtà fintech, dopo quello relativo al credito al consumo siglato nel maggio 2024 con Scalapay, la scaleup leader nel segmento del Buy-Now-Pay-Later.

La nuova partnership unisce l'esperienza, l'avviamento consolidato nel mercato e la solidità di DB con l'agilità e la specializzazione di Banca AideXa nel settore del credito alle micro e piccole imprese. L'accordo mira a potenziare l'offerta di finanziamenti destinati a questo segmento, che negli ultimi anni ha avuto minore accesso al credito.

"L'accordo si basa su una logica di complementarità strategica. Noi lavoriamo con un modello di erogazione del credito basato su intelligenza artificiale e analisi avanzata dei dati, che velocizza i processi. Si tratta di una partnership puramente distributiva, che non passa da logiche di partecipazione. In altre parole, non c'è alcuna idea di ingresso nel capitale", ha spiegato a BeBeez Marzio Pividori, ceo e direttore generale di Banca AideXa. Che ha continuato: "Questa è una cooperazione che ci vede primi nel lending alle pmi. DB ha in sé storicamente la cultura delle partnership, hanno un sistema aperto che permette loro di valutare le varie opportunità, hanno la forza del brand e quella distributiva. È stato facile trovare le modalità e lavorare insieme su clienti che saranno in qualche modo condivisi. Oggi siamo 113 colleghi e il 40% ha un background tecnologico. Viviamo dunque di processi nuovi, i nostri tempi di risposte e di erogazione sono circa 1 un terzo più veloci rispetto a quelli di una banca tradizionale e speriamo che DB possa integrarli al meglio. Noi guardiamo a quei 4 milioni di aziende da 0 a 5 milioni di market cap che hanno bisogno di essere finanziate".

Per Pividori "è motivo di orgoglio poter essere riconosciuti come partner strategico da uno dei più grandi player del mondo bancario". E ha aggiunto: "Poter proporre i nostri prodotti di digital lending anche ai clienti di Deutsche Bank ci permetterà di supportare ancora più imprese che ne hanno bisogno. Questa partnership mi fa pensare al cambiamento del credito al consumo che è avvenuto negli anni '90, quando i grandi gruppi bancari hanno iniziato a distribuire su larga scala un prodotto con caratteristiche nuove di semplicità e immediatezza, rendendolo accessibile a una platea molto più ampia. Oggi stiamo assistendo a una trasformazione simile nel credito alle imprese, e noi di Banca AideXa vogliamo essere parte di questo cambiamento".

E Giordano Villa, Co-Head della Private Bank Italy di Deutsche Bank, ha aggiunto: "Bene avviare la

collaborazione con Banca AideXa, una delle fintech più innovative nel settore del credito italiano. Grazie a questa partnership aggiungiamo un ulteriore tassello all'offerta digitale per la nostra clientela, con un focus particolare sulle imprese, segmento chiave per il nostro business. Attraverso le nostre reti Premium e DB Easy saremo ora in grado di proporre con maggiore agilità prodotti focalizzati su tutte le necessità di credito. Con questa partnership Deutsche Bank dimostra ancora una volta di sapersi velocemente adattare a ecosistemi in evoluzione per cogliere le migliori opportunità a vantaggio della propria clientela". Aggiunge: "L'intesa prevede una condivisione dei clienti, con modelli di credito che possono fare capo ad entrambi gli istituti, o modelli ibridi. Un modo per ridurre l'emorragia di calo di credito, ancor più in uno scenario come questo di enorme incertezza. Banca AideXa avrà il suo book di credito e noi il nostro. Ai clienti inoltre forniamo tutta una serie di servizi, dall'assicurativo alla gestione dei portafogli, loro si propongono come realtà flessibile e veloce. Questa sinergia ci permette di avere maggiore capacità di credito".

DB in Italia oggi conta 3 mila dipendenti, 170 sportelli, 2,2 milioni di clienti di cui 40 mila pmi clienti e ha aperto la Banca degli Imprenditori a fine 2021 con Claudio Detti come responsabile.

Quanto a Banca Aidexa, le previsioni di chiusura dell'esercizio 2025 sono di ricavi superiori a 45 milioni di euro, in fortissima crescita rispetto ai 12 milioni di euro del 2023 e ai 29 milioni del 2024. La banca, inoltre, è appena passata allo status di scaleup, dopo aver superato in soli tre anni e mezzo di attività, il traguardo di finanziamenti erogati alle imprese per oltre un miliardo di euro rispetto ai 670 milioni di euro a fine 2023 (si veda altro articolo di BeBeez). "La forza è di essere arrivati a un miliardo di crediti erogati con pezzi da circa 200 mila euro l'uno, dato che la size media dei finanziamenti è appunto pari a 180 mila euro", tiene a sottolineare il ceo Pividori.

Tra gli obiettivi del 2025 della banca c'è una forte crescita commerciale con un aumento significativo dello stock di credito. Per arrivare a questi obiettivi, Aidexa potrà contare su una brand awareness in progressivo aumento in termini di offerta digitale e sulla sua rete di partner commerciali, di cui i mediatori, agenti, confidi, e accordi B2B. Inoltre, la banca rafforzerà l'efficientamento tecnologico e l'utilizzo dell'IA all'interno dei suoi processi di valutazione del merito creditizio per dare risposte veloci alle imprese. Questa strategia permetterà a Aidexa di abbassare il cost/income a quasi il 60% già a fine anno.

Ricordiamo infine che Aidexa aveva ottenuto a inizio giugno 2021 la licenza bancaria dalla BCE e cambiato contestualmente nome in Banca Aidexa (si veda altro articolo di BeBeez). Il progetto della banca, nato inizialmente con il nome di PBI (Progetto Banca Idea), era stato annunciato nelle sue grandi linee nel marzo 2020, contestualmente all'annuncio del round di seed capital (si veda altro articolo di BeBeez), chiuso poi nel giugno 2020 con una raccolta di circa 45 milioni di euro (si veda altro articolo di BeBeez). Al round avevano partecipato, tra gli altri: 360 Capital Partners, Bertoldi Holding, Banca Sella, Banca Agricola Popolare di Ragusa, Gruppo Generali, La Scogliera spa, holding della famiglia Fürstenberg e proprietaria di Banca Ifis, la stessa Banca Ifis, FB5 Investments (la holding con cui Sergio Bommarito controlla il servicer di credito messinese Fire Group spa), l'Istituto Atesino di Sviluppo di Trento, la Micheli Associati del finanziere Francesco Micheli e la società di comunicazione CloseToMedia. Nei mesi successivi si era aggiunto Mediocredito Centrale, con ulteriori 2,5 milioni, portando quindi la cifra raccolta a 48 milioni (si veda la dichiarazione di Nicastro nel corso del webinar di Assofintech organizzato in collaborazione con BeBeez). Nell'agosto 2022, la banca aveva chiuso un successivo round di raccolta di capitali da 12 milioni di euro, sottoscritto dagli investitori esistenti. I principali investitori del round erano state Banca Ifis, Banca Sella e Generali, quest'ultima tramite il Fondo Ocorian, gestito da Ocorian Fund Management, sottoscritto da alcune compagnie del gruppo triestino e di cui Generali Insurance Asset Management è investment advisor (si veda altro articolo di BeBeez). Nel giugno 2023 la banca aveva poi raccolto ulteriori 20 milioni dai precedenti soci oltre che da due nuovi investitori, cioè Confidi Artigiancredito e SEAC, istituzioni leader nel tessuto della micro-impresa (si veda altro articolo di BeBeez). E infine ancora nel giugno 2024 Aidexa ha chiuso un nuovo

round di investimento da 16 milioni, portando il capitale raccolto dagli investitori da inizio attività a un totale di 96 milioni. A sottoscrivere l'ultimo aumento di capitale è stata anche Confcommercio, nuovo investitore tramite la controllata Axiter

## Deutsche Bank e Banca AideXa siglano un accordo di distribuzione

**Deutsche Bank** e **Banca AideXa** annunciano la firma di un accordo di distribuzione che consentirà a Deutsche Bank di offrire al segmento delle micro e piccole imprese i prodotti di finanziamento di Banca AideXa attraverso la sua piattaforma digitale.

Questa partnership rappresenta una sinergia tra una banca universale di rilevanza internazionale e una fintech innovativa, unendo l'esperienza, l'avviamento consolidato nel mercato e la solidità di Deutsche Bank con l'agilità e la specializzazione di Banca AideXa nel settore del credito alle micro e piccole imprese. L'accordo mira a potenziare l'offerta di finanziamenti destinati a questo segmento, che costituisce circa il 30% del PIL nazionale e circa la metà dei posti di lavoro, ma che negli ultimi anni ha avuto minore accesso al credito.

L'accordo si basa su una logica di complementarità strategica: Deutsche Bank vanta una storica presenza in Italia, secondo mercato in UE per il Gruppo dopo la Germania, oltre a una profonda conoscenza delle esigenze finanziarie dei propri clienti e un marchio riconosciuto a livello globale. Banca AideXa porta un modello di erogazione del credito specializzato, basato su intelligenza artificiale e analisi avanzata dei dati, che permette di ottenere risposte rapide e processi decisionali semplificati, fondamentali per gli imprenditori che necessitano di liquidità immediata. Servire le micro e piccole imprese nel credito richiede competenze specializzate e verticali: si tratta di un segmento difficile da valutare con metodi tradizionali in quanto per sua natura non possiede una dettagliata storia creditizia e complete informazioni di bilancio.

Giordano Villa, co-head della private bank Italy di Deutsche Bank, ha dichiarato: "Siamo lieti di avviare la collaborazione con Banca AideXa, una delle fintech più innovative nel settore del credito italiano. Grazie a questa partnership aggiungiamo un ulteriore tassello all'offerta digitale per la nostra clientela, con un focus particolare sulle imprese, segmento chiave per il nostro business. Attraverso le nostre reti Premium e DB Easy saremo ora in grado di proporre con maggiore agilità prodotti focalizzati su tutte le necessità di credito. Con questa partnership Deutsche Bank dimostra ancora una volta di sapersi velocemente adattare a ecosistemi in evoluzione per cogliere le migliori opportunità a vantaggio della propria clientela".

Marzio Pividori, amministratore delegato e direttore generale di Banca AideXa: "Siamo felici di celebrare questa partnership con Deutsche Bank, una collaborazione che rappresenta un'innovazione importante a livello di mercato. È motivo di orgoglio poter essere riconosciuti come partner strategico da uno dei più grandi player del mondo bancario". Aggiunge: "Poter proporre i nostri prodotti di digital lending anche ai clienti di Deutsche Bank ci permetterà di supportare ancora più imprese che ne hanno bisogno. Questa partnership mi fa pensare al cambiamento del credito al consumo che è avvenuto negli anni '90, quando i grandi gruppi bancari hanno iniziato a distribuire su larga scala un prodotto con caratteristiche nuove di semplicità e immediatezza, rendendolo accessibile a una platea molto più ampia. Oggi stiamo assistendo a una trasformazione simile nel credito alle imprese, e noi di Banca AideXa vogliamo essere parte di questo cambiamento".

La firma dell'accordo è avvenuta il 18 marzo 2025 e le nuove offerte di finanziamento saranno disponibili ai clienti di Deutsche Bank a partire dal mese di maggio.

## Deutsche Bank e Banca Aidexa siglano accordo di distribuzione per micro e piccole imprese

Un'alleanza per rilanciare il credito alle piccole e micro imprese. Così Deutsche Bank e Banca AideXa

A partire da maggio Deutsche Bank offrirà a micro e piccole imprese i prodotti di finanziamento di Banca Aidexa attraverso la sua piattaforma digitale. A prevederlo è l'accordo siglato dalle due società e che mira a potenziare l'offerta di finanziamenti destinati a un segmento di mercato che costituisce circa il 30% del Pil nazionale e circa la metà dei posti di lavoro, ma che negli ultimi anni ha avuto minore accesso al credito.

L'accordo si basa su una logica di complementarità strategica: Deutsche Bank vanta una storica presenza in Italia, secondo mercato in Ue per il gruppo dopo la Germania, oltre a una profonda conoscenza delle esigenze finanziarie dei propri clienti e un marchio riconosciuto a livello globale. Banca Aidexa porta un modello di erogazione del credito specializzato, basato su intelligenza artificiale e analisi avanzata dei dati, che permette di ottenere risposte rapide e processi decisionali semplificati, fondamentali per gli imprenditori che necessitano di liquidità immediata. Servire le micro e piccole imprese nel credito richiede competenze specializzate e verticali: si tratta di un segmento difficile da valutare con metodi tradizionali in quanto per sua natura non possiede una dettagliata storia creditizia e complete informazioni di bilancio.

"Siamo lieti di avviare la collaborazione con Banca Aidexa, una delle fintech più innovative nel settore del credito italiano. Grazie a questa partnership aggiungiamo un ulteriore tassello all'offerta digitale per la nostra clientela, con un focus particolare sulle imprese, segmento chiave per il nostro business. Attraverso le nostre reti premium e DB Easy saremo ora in grado di proporre con maggiore agilità prodotti focalizzati su tutte le necessità di credito. Con questa partnership Deutsche Bank dimostra ancora una volta di sapersi velocemente adattare a ecosistemi in evoluzione per cogliere le migliori opportunità a vantaggio della propria clientela", ha dichiarato Giordano Villa, co-head della private bank Italy di Deutsche Bank.

"Siamo felici di celebrare questa partnership con Deutsche Bank, una collaborazione che rappresenta un'innovazione importante a livello di mercato. È motivo di orgoglio poter essere riconosciuti come partner strategico da uno dei più grandi player del mondo bancario". Aggiunge: "Poter proporre i nostri prodotti di digital lending anche ai clienti di Deutsche Bank ci permetterà di supportare ancora più imprese che ne hanno bisogno. Questa partnership mi fa pensare al cambiamento del credito al consumo che è avvenuto negli anni '90, quando i grandi gruppi bancari hanno iniziato a distribuire su larga scala un prodotto con caratteristiche nuove di semplicità e immediatezza, rendendolo accessibile a una platea molto più ampia. Oggi stiamo assistendo a una trasformazione simile nel credito alle imprese, e noi di Banca Aidexa vogliamo essere parte di questo cambiamento", ha aggiunto Marzio Pivadori, amministratore delegato e direttore generale di Banca Aidexa.

## I legali in house nell'accordo di distribuzione tra Deutsche Bank e Banca Aidexa

Deutsche Bank e Banca Aidexa, la fintech bank italiana dedicata alle micro e piccole imprese, annunciano la firma di un accordo di distribuzione che consentirà a Deutsche Bank di offrire al segmento delle micro e piccole imprese i prodotti di finanziamento di Banca Aidexa attraverso la sua piattaforma digitale. Lato Aidexa, l'accordo è stato seguito dal team legale interno guidato da Federica Pavesi (in foto), chief legal, corporate affairs, collection & privacy.

Questa partnership rappresenta una sinergia tra una banca universale di rilevanza internazionale e una fintech innovativa, unendo l'esperienza, l'avviamento consolidato nel mercato e la solidità di Deutsche Bank con l'agilità e la specializzazione di Banca Aidexa nel settore del credito alle micro e piccole imprese. L'accordo mira a potenziare l'offerta di finanziamenti destinati a questo segmento, che costituisce circa il 30% del PIL nazionale e circa la metà dei posti di lavoro, ma che negli ultimi anni ha avuto minore accesso al credito.

L'accordo si basa su una logica di complementarità strategica: Deutsche Bank vanta una storica presenza in Italia, secondo mercato in UE per il gruppo dopo la Germania, oltre a una profonda conoscenza delle esigenze finanziarie dei propri clienti e un marchio riconosciuto a livello globale. Banca Aidexa porta un modello di erogazione del credito specializzato, basato su intelligenza artificiale e analisi avanzata dei dati, che permette di ottenere risposte rapide e processi decisionali semplificati, fondamentali per gli imprenditori che necessitano di liquidità immediata. Servire le micro e piccole imprese nel credito richiede competenze specializzate e verticali: si tratta di un segmento difficile da valutare con metodi tradizionali in quanto per sua natura non possiede una dettagliata storia creditizia e complete informazioni di bilancio.

Giordano Villa, co-head della private bank Italy di Deutsche Bank, ha dichiarato: "Siamo lieti di avviare la collaborazione con Banca Aidexa, una delle fintech più innovative nel settore del credito italiano. Grazie a questa partnership aggiungiamo un ulteriore tassello all'offerta digitale per la nostra clientela, con un focus particolare sulle imprese, segmento chiave per il nostro business. Attraverso le nostre reti Premium e DB Easy saremo ora in grado di proporre con maggiore agilità prodotti focalizzati su tutte le necessità di credito. Con questa partnership Deutsche Bank dimostra ancora una volta di sapersi velocemente adattare a ecosistemi in evoluzione per cogliere le migliori opportunità a vantaggio della propria clientela".

Marzio Pividori, amministratore delegato e direttore generale di Banca Aidexa: "Siamo felici di celebrare questa partnership con Deutsche Bank, una collaborazione che rappresenta un'innovazione importante a livello di mercato. È motivo di orgoglio poter essere riconosciuti come partner strategico da uno dei più grandi player del mondo bancario". E aggiunge: "Poter proporre i nostri prodotti di digital lending anche ai clienti di Deutsche Bank ci permetterà di supportare ancora più imprese che ne hanno bisogno. Questa partnership mi fa pensare al cambiamento del credito al consumo che è avvenuto negli anni '90, quando i grandi gruppi bancari hanno iniziato a distribuire su larga scala un prodotto con caratteristiche nuove di semplicità e immediatezza, rendendolo accessibile a una platea molto più ampia. Oggi stiamo assistendo a una trasformazione simile nel credito alle imprese, e noi di Banca Aidexa vogliamo essere parte di questo cambiamento".

La firma dell'accordo è avvenuta il 18 marzo 2025 e le nuove offerte di finanziamento saranno disponibili ai clienti di Deutsche Bank a partire dal mese di maggio.

CLOSE 3 MEDIA

**BANCA AIDEXA**

[www.closetomedia.com](http://www.closetomedia.com)  
[info@closetomedia.com](mailto:info@closetomedia.com)

Rassegna stampa  
01 aprile- 30 aprile  
2025  
[bit.ly/stampa\\_BancaAideXa](https://bit.ly/stampa_BancaAideXa)

## Deutsche Bank e Banca AideXa siglano un accordo di distribuzione

razie a questa nuova partnership i due istituti bancari lavoreranno insieme per incentivare l'accesso digitale al credito per le micro e piccole imprese italiane

Deutsche Bank e Banca AideXa, la fintech bank italiana dedicata alle micro e piccole imprese, annunciano la firma di un accordo di distribuzione che consentirà a Deutsche Bank di offrire al segmento delle micro e piccole imprese i prodotti di finanziamento di Banca AideXa attraverso la sua piattaforma digitale.

Questa partnership rappresenta una sinergia tra una banca universale di rilevanza internazionale e una fintech innovativa, unendo l'esperienza, l'avviamento consolidato nel mercato e la solidità di Deutsche Bank con l'agilità e la specializzazione di Banca AideXa nel settore del credito alle micro e piccole imprese. L'accordo mira a potenziare l'offerta di finanziamenti destinati a questo segmento, che costituisce circa il 30% del PIL nazionale e circa la metà dei posti di lavoro, ma che negli ultimi anni ha avuto minore accesso al credito.

L'accordo si basa su una logica di complementarità strategica: Deutsche Bank vanta una storica presenza in Italia, secondo mercato in UE per il Gruppo dopo la Germania, oltre a una profonda conoscenza delle esigenze finanziarie dei propri clienti e un marchio riconosciuto a livello globale. Banca AideXa porta un modello di erogazione del credito specializzato, basato su intelligenza artificiale e analisi avanzata dei dati, che permette di ottenere risposte rapide e processi decisionali semplificati, fondamentali per gli imprenditori che necessitano di liquidità immediata. Servire le micro e piccole imprese nel credito richiede competenze specializzate e verticali: si tratta di un segmento difficile da valutare con metodi tradizionali in quanto per sua natura non possiede una dettagliata storia creditizia e complete informazioni di bilancio.



Giordano Villa, Co-Head della Private Bank Italy di Deutsche Bank, ha dichiarato: "Siamo lieti di avviare la collaborazione con Banca AideXa, una delle fintech più innovative nel settore del credito italiano. Grazie a questa partnership aggiungiamo un ulteriore tassello all'offerta digitale per la nostra clientela, con un focus particolare sulle imprese, segmento chiave per il nostro business. Attraverso le nostre reti Premium e DB Easy saremo ora in grado di proporre con maggiore agilità prodotti focalizzati su tutte le necessità di credito. Con questa partnership Deutsche Bank dimostra ancora una volta di sapersi velocemente adattare a ecosistemi in evoluzione per cogliere le migliori opportunità a vantaggio della propria clientela".

Marzio Pividori, Amministratore Delegato e Direttore Generale di Banca AideXa: “Siamo felici di celebrare questa partnership con Deutsche Bank, una collaborazione che rappresenta un’innovazione importante a livello di mercato. È motivo di orgoglio poter essere riconosciuti come partner strategico da uno dei più grandi player del mondo bancario”. Aggiunge: “Poter proporre i nostri prodotti di digital lending anche ai clienti di Deutsche Bank ci permetterà di supportare ancora più imprese che ne hanno bisogno. Questa partnership mi fa pensare al cambiamento del credito al consumo che è avvenuto negli anni '90, quando i grandi gruppi bancari hanno iniziato a distribuire su larga scala un prodotto con caratteristiche nuove di semplicità e immediatezza, rendendolo accessibile a una platea molto più ampia. Oggi stiamo assistendo a una trasformazione simile nel credito alle imprese, e noi di Banca AideXa vogliamo essere parte di questo cambiamento”

La firma dell’accordo è avvenuta il 18 marzo 2025 e le nuove offerte di finanziamento saranno disponibili ai clienti di Deutsche Bank a partire dal mese di maggio.



## Deutsche Bank con Banca AideXa per favorire il credito alle Pmi



Una partnership per potenziare l'offerta di finanziamenti destinati alle micro e piccole imprese italiane. Deutsche Bank e Banca AideXa, la fintech bank italiana dedicata alle Pmi, annunciano la firma di un accordo di distribuzione che consentirà a Deutsche Bank di offrire al segmento delle piccole e medie imprese i prodotti di finanziamento di Banca AideXa, attraverso la sua piattaforma digitale.

### PIÙ FINANZIAMENTI ALLE PMI

Con l'accordo si unisce la solidità di Deutsche Bank con l'agilità e la specializzazione di Banca AideXa nel settore del credito alle micro e piccole imprese. L'intento è quello di potenziare l'offerta di finanziamenti destinati a questo segmento, che costituisce circa il 30% del Pil nazionale e circa la metà dei posti di lavoro, ma che negli ultimi anni ha avuto minore accesso al credito.

### COMPLEMENTARITÀ STRATEGICA

Unire il meglio delle due realtà, all'insegna di una complementarità strategica. Deutsche Bank vanta una storica presenza in Italia, secondo mercato in Ue, dopo la Germania; Banca AideXa porta un modello di erogazione del credito specializzato, basato su intelligenza artificiale e analisi avanzata dei dati. Servire le micro e piccole imprese nel credito richiede competenze specializzate e verticali: si tratta di un segmento difficile da valutare con metodi tradizionali, in quanto per sua natura non possiede una storia creditizia dettagliata e complete informazioni di bilancio.

### SI AMPLIA L'OFFERTA DIGITALE

"Siamo lieti di avviare la collaborazione con Banca AideXa, una delle fintech più innovative nel settore del credito italiano", ha commentato Giordano Villa, co-head della Private Bank Italy di Deutsche Bank. "Grazie a questa partnership aggiungiamo un ulteriore tassello all'offerta digitale per la nostra clientela, con un focus particolare sulle imprese, segmento chiave per il nostro business. Attraverso le nostre reti Premium e DB Easy saremo ora in grado di proporre con maggiore agilità prodotti focalizzati su tutte le necessità di credito. Con questa partnership Deutsche Bank dimostra ancora una volta di sapersi velocemente adattare a

ecosistemi in evoluzione per cogliere le migliori opportunità a vantaggio della propria clientela”.

## **IL CAMBIAMENTO DEL CREDITO**

“Siamo felici di celebrare questa partnership con Deutsche Bank, una collaborazione che rappresenta un’innovazione importante a livello di mercato. È motivo di orgoglio poter essere riconosciuti come partner strategico da uno dei più grandi player del mondo bancario”, ha spiegato Marzio Pividori, amministratore delegato e direttore generale di Banca AideXa. “Poter proporre i nostri prodotti di digital lending anche ai clienti di Deutsche Bank ci permetterà di supportare ancora più imprese che ne hanno bisogno. Questa partnership mi fa pensare al cambiamento del credito al consumo che è avvenuto negli anni '90, quando i grandi gruppi bancari hanno iniziato a distribuire su larga scala un prodotto con caratteristiche nuove di semplicità e immediatezza, rendendolo accessibile a una platea molto più ampia. Oggi stiamo assistendo a una trasformazione simile nel credito alle imprese, e noi di Banca AideXa vogliamo essere parte di questo cambiamento”.

## **Deutsche Bank e Banca Aidexa siglano un accordo di distribuzione Insieme per incentivare l'accesso digitale al credito per le micro e pmi**

Deutsche Bank e Banca Aidexa, fintech bank italiana dedicata alle micro e piccole imprese, hanno firmato un accordo di distribuzione che consentirà a Deutsche Bank di offrire al segmento delle micro e piccole imprese i prodotti di finanziamento di Banca Aidexa attraverso la sua piattaforma digitale. L'accordo mira a potenziare l'offerta di finanziamenti destinati al segmento delle aziende più piccole, che costituisce circa il 30% del pil nazionale e circa la metà dei posti di lavoro. L'accordo si basa su una logica di complementarità strategica: Deutsche Bank ha una storica presenza in Italia e conosce le esigenze finanziarie dei propri clienti. Banca Aidexa porta un modello di erogazione del credito specializzato, basato su intelligenza artificiale e analisi avanzata dei dati.

## Quanto puoi guadagnare a scadenza vincolando €100.000 in banca a 6 mesi?

(...)

### Sfruttare tasso, tempo e capitale disponibile

Abbiamo consultato un portale specializzato nella comparazione di questi prodotti, e impostando solo tre parametri. Vale a dire durata del deposito a 6 mesi, tipologia "vincolato" e capitale di 100mila €, ottenendo 9 risultati differenti. Sintetizziamoli procedendo in ordine crescente di rendimento.

Il conto deposito vincolato a 6 mesi di Credit Agricole rende il 2,25% annuo lordo, lo si apre online o in filiale e l'imposta di bollo è a carico del cliente. Il guadagno netto su ipotetici 100mila € di capitale sarebbe di 729,11 €.

Banca Aidexa offre invece il 2,50% annuo lordo sul suo CD vincolato, per un guadagno netto di 825,00 €. Lo si apre solo online e anche qui l'imposta di bollo è a carico del cliente.

Online



12 aprile 2025

**Pltv.it**

<https://www.pltv.it/tv/weekly-tg-le-top-news-dal-7-aprile-in-un-click>

## Weekly Tg... le Top News dal 7 Aprile, in un Click!



Un'edizione di PLTV Weekly TG ricca di notizie e reportage. Sono almeno tre quelli realizzati negli ultimi giorni da Italy Protection Awards, Vinitaly, Convention di Italiana Assicurazioni e Convention gruppo Tempocasa...

Molte le notizie riportate di Zurich, Coface, Banca Aidexa, Ismea, Compass, Cassa Centrale, Cherry Bank, AUA, OAM...

Bastano pochi minuti e sei sempre aggiornato!

CLOSE MEDIA

**BANCA AIDEXA**

[www.closetomedia.com](http://www.closetomedia.com)  
[info@closetomedia.com](mailto:info@closetomedia.com)

Rassegna stampa  
01 aprile- 30 aprile  
2025  
[bit.ly/stampa\\_BancaAideXa](http://bit.ly/stampa_BancaAideXa)

## “Innovazione a misura di PMI”: guida pratica per trasformare davvero il business

Hai mai avuto la sensazione che l'innovazione fosse una corsa a ostacoli in cui le PMI partono sempre qualche metro indietro? Ti sei mai chiesto perché, a fronte di una trasformazione digitale sempre più urgente, molte imprese restano immobili? E ancora: da dove si comincia davvero quando si parla di innovazione? Dall'IT? Dalla leadership? Dalla gestione dei dati?

“Innovazione a misura di PMI” di Marco De Biasi risponde a queste domande senza mezzi termini, offrendo un approccio lucido, concreto e sistemico alla sfida più urgente del nostro tempo: portare l'innovazione là dove potrebbe fare la differenza più grande. L'obiettivo è chiaro: diffondere una cultura dell'innovazione accessibile e su misura delle PMI italiane.

(...)

Struttura del libro: ispirazione e metodo  
Il libro è diviso in due sezioni.

La prima parte ha un obiettivo preciso: stimolare curiosità e coraggio. Lo fa raccontando più di 60 case study reali, che spaziano dal fintech alla manifattura. Tra i più interessanti troviamo Banca AideXa, che ha sviluppato un modello di credito basato sull'analisi in real time dei dati bancari, oppure Lavazza, che ha integrato la realtà aumentata nei suoi processi di manutenzione industriale. Anche startup internazionali come Bundles – che propone lavatrici in modalità pay-per-use monitorate tramite IoT – dimostrano come anche nei settori più tradizionali si possa innovare in modo radicale. Esempi come questi servono a mostrare che l'innovazione è possibile, se si ha il coraggio di affrontarla per gradi, con metodo e realismo.

La seconda parte del libro entra nel merito del come si fa innovazione, illustrando un metodo strutturato per tappe.

Il percorso inizia con una diagnosi realistica dello stato digitale dell'impresa, prosegue con la definizione degli obiettivi strategici e la progettazione delle iniziative, e si conclude alla scalabilità del cambiamento. Non si tratta di mettere “una pezza digitale” su un processo vecchio, ma di ripensare radicalmente il modo in cui si crea valore, si serve il cliente e si guida l'organizzazione. De Biasi, forte della sua esperienza in McKinsey, Deloitte e oggi in Altevie, propone strumenti come il One Pager per sintetizzare le iniziative, la Priority Table per definirne l'urgenza e l'impatto, e infine un framework diagnostico per capire da dove si parte e come migliorare concretamente.



## Banche digitali: giuristi d'impresa e avvocati d'affari a confronto

Le due prospettive in un'intervista doppia a Federica Pavesi, chief legal, corporate affairs, collection & privacy di Banca Aidexa, e Giuseppe Rumi, partner di BonelliErede

di michela cannovale

| 94 |

Banche digitali e fintech stanno cambiando le regole del gioco nel panorama bancario italiano. Più veloci, più tecnologiche e meno appesantite da strutture tradizionali, stanno costringendo l'intero comparto banking a ripensarsi. E così, se il contesto cambia, muta di conseguenza anche il rapporto tra direzioni legali interne di queste nuove realtà e loro consulenti esterni, che devono adattarsi alle nuove sfide e opportunità del settore.

D'altronde, i team legali interni delle banche digitali si confrontano oggi con un ambiente particolarmente multidisciplinare, in cui non devono più semplicemente navigare le normative bancarie tradizionali, ma anche padroneggiare le implicazioni legali della digitalizzazione dei servizi, della tecnologia e della cybersecurity. Sì, perché, cosa fa veramente una banca che si occupa di fintech? Come ci ha spiegato **Federica Pavesi**, chief legal, corporate affairs, collection & privacy di Banca Aidexa, specializzata nel supporto alle PMI, «si tratta di banche, come la nostra, che usano strumenti tecnologici e modelli avanzati, inclusi quelli di intelligenza artificiale, nella valutazione del merito di credito dei propri clienti. Rispetto agli altri operatori di settore, ci serviamo di molti più parametri che interagiscono tra loro in maniera complessa e in linea con i principi dell'AI Act. Siamo anche gli unici a utilizzare l'open banking, impiegando tra i parametri le transazioni correnti dei clienti attraverso consultazione degli estratti conto. Il che ci consente di produrre valutazioni più aggiornate e dinamiche rispetto alla

consultazione di un bilancio, che in genere è statico e con informazioni potenzialmente non più attuali alla data di richiesta del finanziamento».

Questa evoluzione richiede competenze sempre più specializzate per i giuristi d'impresa, ma anche agli studi legali esterni, che ai primi devono essere in grado di offrire non semplicemente una consulenza standard, ma soluzioni innovative e, perché no, visionarie, anticipando tendenze e rischi.

In che modo evolve allora il rapporto tra le due parti? Per capirlo, la redazione di MAG ha realizzato un'intervista doppia che mette a confronto le prospettive di chi opera quotidianamente nei due ambiti. Da un lato, appunto, abbiamo incontrato Federica Pavesi. Dall'altro, per capire come i consulenti degli studi stiano lavorando per rispondere a queste nuove richieste, ci siamo rivolti a **Giuseppe Rumi**, partner dello studio legale BonelliErede, membro dei focus team Corporate Compliance & Investigations e Banche, esperto di regolamentazione bancaria e assicurativa.

I due professionisti ci guidano attraverso le complessità della trasformazione del settore, raccontandoci come la digitalizzazione sta ridefinendo competenze e responsabilità, quali sono i vantaggi di una collaborazione solida tra legali interni ed esterni, e quali innovazioni metodologiche stanno emergendo per affrontare esigenze normative sempre più complesse.



# Federica Pavesi, Banca Aidexa



**Come sta evolvendo il rapporto tra uffici legali interni e studi legali esterni nel settore bancario, specialmente per le banche digitali come Aidexa?**

Aidexa ha una nutrita pipeline di progetti molto tecnologici, motivo per cui il suo giurista interno, che deve essere sempre al fianco del business per gestire eventuali scelte rischiose, ha bisogno di essere al corrente di nuove tecnologie, trend di mercato e relative normative. Questo comporta quindi che sappia scegliere consulenti che abbiano competenze trasversali, ma anche che servano già una clientela avanzata tecnologicamente e abbiano contatti con associazioni di categoria ed esperti di settore con cui condividere best practice.

**In che modo la digitalizzazione e l'innovazione tecnologica stanno ridefinendo le rispettive competenze e aree di intervento?**

I legali interni sono sempre più competenti perché le nuove tecnologie comportano nuove regole (pensiamo al DORA!) e rischi, tutti da conoscere approfonditamente. Il loro obiettivo è contribuire a creare valore e

# Giuseppe Rumi, BonelliErede



**Come sta evolvendo il rapporto tra uffici legali interni e studi legali esterni nel settore bancario, specialmente per le banche digitali come Aidexa?**

L'avvocato esterno non è più un terminale per le richieste, ma è un professionista a cui si rivolgono clienti che vogliono attenzione al fenomeno del nuovo. Si fa sempre più carico di un lavoro che è sì di natura legale, ma che è anche un momento di raccolta di competenze nuove, come quelle richieste dal mondo digitale e dall'intelligenza artificiale, per offrire un nuovo punto di vista innovativo e un panorama più integrato di servizi. L'avvocato d'affari, oggi più che mai, è a pieno titolo integrato nell'assunzione delle decisioni strategiche dell'impresa.

**In che modo la digitalizzazione e l'innovazione tecnologica stanno ridefinendo le rispettive competenze e aree di intervento?**

Di fatto, nel percorso di studi classico manca una preparazione relativa al settore fintech. Queste competenze si acquisiscono quindi in due modi: con un percorso in house, oppure l'avvocato deve rimboccarsi le maniche con una

innovazione in modo sempre più misurabile. È quindi fondamentale che gli avvocati esterni diventino partner strategici in grado di parlare il linguaggio del business di interesse, così da trovare rimedi – piuttosto che paletti – e che conoscano inoltre gli orientamenti delle autorità di vigilanza, in modo da permettere al legale interno di essere promotore del cambiamento nel settore. L'obiettivo, in generale, non deve essere solo la conformità alla legge, ma, partendo da quello che si può fare e non si può fare, arrivare insieme a soluzioni ottimali in termini di rapporto tra costo rischio e rendimento.

### **Quali competenze ritiene oggi indispensabili per un avvocato interno nel settore bancario-fintech?**

Tante! Deve saperne di normativa regolamentare bancaria e finanziaria, ma anche di tecnologia, cybersecurity, risk management, audit. Sono "nice to have" le conoscenze base di finanza, la contabilità e il marketing. E poi le soft skills, come la capacità di comunicare efficacemente, di lavorare in gruppo, di organizzarsi e identificare le priorità. Altra cosa importante: bisogna avere una mentalità flessibile per essere in grado di spaziare attraverso materie giuridiche molto diverse tra loro, dal diritto del lavoro alla privacy.

### **Quali criteri utilizza per decidere quando gestire internamente una questione legale e quando invece affidarsi a uno studio esterno?**

Intanto c'è un tema di complessità: se le tematiche e le normative con cui ci si confronta sono particolarmente complesse, viene chiesto supporto esterno. In questo caso, tendo a preferire studi legali multidisciplinari (in particolare antitrust, IP, diritto del lavoro) che riescano a offrire un supporto integrale e completo, magari prendendo spunto da soluzioni già elaborate per altri clienti. Mi piace anche che siano studi con un network internazionale così da avere un'operatività all'estero e integrare ulteriormente il loro servizio nel caso il progetto coinvolga più giurisdizioni. E poi c'è il fatto della qualità-prezzo, fondamentale.

### **In che modo la sua personale esperienza le permette di ottimizzare la collaborazione con gli studi esterni?**

specializzazione specifica, allargando il bacino delle proprie competenze avvalendosi di altre risorse, anche sociali. Gli studi più grandi offrono varie possibilità in questo senso: in BonelliErede, per esempio, sono presenti sensibilità di tipo informatico diverso con cui confrontarsi, dal commercialista all'esperto tech.

### **Lei è sia avvocato che amministratore di banca. Come crede evolverà il ruolo degli studi legali nel supporto a realtà fintech?**

Premetto che la banca tradizionale, secondo me, è già stata sorpassata dal gradimento dalle banche online. Detto ciò, è difficile per gli studi legali classici evolversi e offrire ai propri soci una doppia maglia. A me è venuto naturale, ma se non conosci le sfide nuove del settore bancario diventa complesso assistere i clienti nel modo migliore. Invece, proprio il ruolo di amministratore mi ha permesso di comprendere i desideri e le strategie delle banche. La doppia funzione mi consente di avere piena contezza delle esigenze effettive delle banche e di acquisire capacità manageriali e strategiche che permettono di orientare meglio l'attività. In Italia, peraltro, abbiamo sofferto una certa lentezza di partenza rispetto ad altri paesi dove l'apertura della professione legale al settore fintech è già presente da anni. Direi quindi che è fondamentale che la rete a cui appartiene il proprio studio permetta di intercettare in tempo il fenomeno tecnologico, come succede in BonelliErede.

### **Quali sono le sfide principali nel fornire consulenza legale a banche digitali rispetto alle banche tradizionali?**

Parliamo innanzitutto di competenze multidisciplinari oramai fondamentali: dalla conoscenza del diritto bancario e industriale, alla privacy, all'IP e IT. E poi bisogna saper vestire i panni dell'avvocato così come del manager e del digital officer. Più di ogni altra cosa, direi che serve un'apertura al mondo dei giovani, che non a caso rifiutano sempre di più il modello di banca tradizionale e pretendono, al contrario, un servizio immediato, facile ma anche intuitivo.

### **Ovvero sia?**

Intendo dire che anche il look e l'uso dei colori,

Ho imparato ad avere una visione chiara delle necessità e sfide di Aidexa e dei suoi processi operativi. Questo mi permette di comunicare in modo efficace con gli studi esterni e far sì che il loro servizio sia ben indirizzato e risponda al business model e le tempistiche dell'azienda.

**Quali strumenti tecnologici avete adottato per migliorare l'efficienza della direzione legale e la collaborazione con i consulenti esterni?**

Per la gestione degli adempimenti di governance usiamo la piattaforma di Dilitrust, che digitalizza tutti i processi con garanzie di riservatezza e confidenzialità. E poi utilizziamo parecchi strumenti di AI per attività lunghe e di scarso valore aggiunto. In questo modo possiamo dedicarci alle reali priorità insieme ai consulenti esterni. ■



a seconda del messaggio che si vuole mandare, sono importantissimi. Chi ha un conto corrente nota la differenza tra la quantità di carta della banca tradizionale e l'immediatezza e semplicità della banca digitale. Perciò, al novero delle competenze del consulente delle banche digitali, aggiungo anche: sensibilità di comunicazione e consapevolezza del gradimento del servizio.

**E ritiene che gli studi legali riusciranno ad adattarsi alle richieste dei general counsel delle banche digitali?**

Se devo fare una previsione a 10 anni, saranno sempre più numerosi i dipartimenti in house che non potranno fare a meno della consulenza e della tecnologia durante le funzioni di due diligence. Esistono software che riducono molto l'ambito di rischio, lasciando ai professionisti solo la crème de la crème dell'attività. Gli studi legali che sapranno offrire servizi ponte, consulenze e innovazione sotto tutti questi aspetti, saranno quelli vincenti. Ecco perché, da un lato, il budget delle firm deve prevedere una crescita consistente della strumentazione tecnologica nei prossimi anni. Dall'altro, bisogna fare in modo di coinvolgere in questo cambiamento tutti i professionisti e le professioniste dello studio, visto che gli over 50 in genere guardano la tecnologia con un certo sospetto. Il motto è: "Il cliente vuole questo? Il cliente va servito". ■



Online

15 aprile 2025

[Inhousecommunity.it](https://inhousecommunity.it)

<https://inhousecommunity.it/banche-digitali-giuristi-dimpresa-e-avvocati-daffari-confronto/>



## **Banche digitali: giuristi d'impresa e avvocati d'affari a confronto**

Confires 2025, nell'Auditorium della Camera di Commercio a Firenze e presentati i risultati inediti di "Officina delle idee", progetto di ricerca dedicato ai confidi

Il 27 e 28 marzo 2025, nell'Auditorium della Camera di Commercio, la 19esima edizione di Confires, il convegno nazionale dei confidi - organizzato da RES Consulting Group Società Benefit unitamente all'Università degli Studi di Firenze con il patrocinio della Camera di Commercio di Firenze – dal titolo "Lavori in corso. I confidi per le imprese". Un titolo emblematico che pone l'accento sui tanti cantieri ancora aperti su cui confrontarsi: la riforma di settore, la trasformazione digitale e sostenibile, il mercato e il rapporto con le aziende. L'apertura dei diversi "cantieri" affrontati nel corso della due giorni del convegno è stata affidata direttamente ai confidi, i veri protagonisti dell'evento che durante l'"Officina delle idee" – progetto di ricerca sviluppato da RES congiuntamente con il Prof. Lorenzo Gai dell'Università di Firenze - daranno le loro opinioni sui progetti in corso e sui temi cardine della manifestazione. L'evento ha visto la partecipazione del Sottosegretario On. Massimo Bitonci – presente per il secondo anno consecutivo all'evento – , di esponenti del Ministero delle Imprese e del Made in Italy, di ABI, del Mediocredito Centrale; la testimonianza di banche, società tecnologiche, esponenti del mondo della sostenibilità oltre, naturalmente, all'intera comunità dei confidi stessi e alle associazioni di categoria di cui i confidi sono espressione. Gianluca Puccinelli e Lorenzo Gai, fondatori e organizzatori dell'evento, sono stati affiancati anche quest'anno dall'Amministratrice Delegata di RES, Federica Spinelli Bini, che – come da sue dichiarazioni - riconferma l'impegno già intrapreso verso la sostenibilità ambientale e sociale dell'evento: "Quest'anno abbiamo cercato di dare degli esempi concreti su tutti i temi del convegno. Parleremo ancora di ESG, ma la metteremo anche in pratica con un caso reale di economia circolare, mostreremo come l'AI può supportare il benessere fisico e quotidiano delle persone, infine tratteremo di estetica e di bellezza come strumenti per interpretare il mondo e l'epoca in cui viviamo".

Top sponsor dell'evento: CRIF, azienda globale specializzata in sistemi di informazioni creditizie e di business information, analytics, servizi di outsourcing e processing nonché avanzate soluzioni in ambito digitale per lo sviluppo del business e l'open banking. Fondata a Bologna nel 1988, ha una rilevante presenza globale e opera in quattro continenti (Europa, America, Africa e Asia).

Galileo Network: composto da Galileo Network S.p.A e Confinet S.r.l., è un Centro Servizi specializzato nell'outsourcing dei servizi informatici, digitali e di backoffice per gli intermediari finanziari bancari e non. Con oltre 30 anni di esperienza nel settore, il gruppo è diventato un punto di riferimento nel mercato finance Prometeia Advisor Sim: leader nella consulenza finanziaria agli investitori istituzionali italiani. Con oltre 60 risorse specializzate, offre soluzioni innovative, che

abbinano una consulenza personalizzata e coerente con la normativa contabile dei propri clienti ad un'execution tempestiva a costi competitivi.

Partner e sponsor evento:

Crescitalia, Ecomate, RINA Prime Value Services; Act Artigiancredito, Banca Aidexa, Banca di Cambiano, Cerved, Gruppo Bancario Cooperativo Cassa Centrale Banca – Credito Cooperativo Italiano, Italia Comfidi, Overcash Overlend, Sixtema.

Partner tecnico:

Fody Fabrics: startup innovativa e società benefit, fondata nel 2022 a Pistoia, che si dedica al riciclo degli scarti tessili, trasformandoli in nuovi prodotti eco-sostenibili. Grazie a un modello di economia circolare, l'azienda riduce l'impatto ambientale e contribuisce alla protezione dell'ambiente.

Stilli Solutions srl: società specializzata nella ideazione, progettazione e messa in opera di allestimenti ed eventi sul territorio nazionale da oltre 20 anni. Official Supplier di ACF Fiorentina, Partner Ufficiale della Fidaf-Federazione Italiana di American Football.

Organizzazione evento a cura di:

RES Consulting Group Società Benefit: azienda specializzata nella formazione e consulenza per confidi, banche, intermediari finanziari e assicurazioni. Certificata ISO 9001 per la formazione, da settembre 2023 ha intrapreso un percorso di responsabilità sociale d'impresa che l'ha portata ad ottenere il riconoscimento di Great Place to Work e la certificazione per la parità di genere UNI/PdR 125: 2022



## Investire la liquidità Il 3,5% di Findomestic conviene?

Nuova promozione **Findomestic**: il conto deposito offre il **3,5% lordo** (2,59% netto) **sulla nuova liquidità** depositata, fino al 30 giugno 2025. L'offerta è destinata sia ai nuovi clienti, sia ai già clienti, ma in quest'ultimo caso il tasso promozionale verrà offerto solo sulla nuova liquidità versata sul conto deposito dal 4 aprile scorso fino alla scadenza della promozione. L'importo **minimo** è di **100 euro**, è possibile aprire e gestire interamente online il conto deposito. Il bollo di legge è a carico tuo. Il rendimento offerto sulla carta sembra interessante, ma nonostante questo, non lo trovi in tabella. Il motivo risiede nel cambiamento delle modalità di calcolo del rendimento, che, da tasso fisso, si è trasformato in tasso variabile, basato sull'andamento dell'*Euribor 6 mesi*. Il tasso viene rivisto due volte l'anno, una per il periodo gennaio-giugno, e la seconda per il periodo luglio-dicembre. Nel momento in cui scriviamo, quest'ultimo

non è ancora noto, motivo per cui non possiamo valutare l'effettiva convenienza del prodotto su 3 mesi pieni, il minimo riportato dalla nostra tabella. Se pensi di aprire appositamente il conto deposito *Findomestic* per approfittare della promozione tieni presente che, sul mercato, oggi, esistono ancora offerte più interessanti, vedi tabella: se non ne hai ancora approfittato, potrebbe essere il momento giusto per farlo. Se, invece, hai già un conto deposito *Findomestic*, della nuova liquidità da investire e non vuoi aprire altri prodotti, puoi prendere in considerazione quest'offerta, ma a una condizione, quella di esser pronto a spostare il tuo denaro una volta conosciuto il rendimento offerto da *Findomestic*, allo scadere della promozione, ovvero dopo il 30 giugno, nel caso in cui non sia più conveniente. Per essere sempre informato sulle nuove condizioni, vai qui: <https://www.altroconsumo.it/investi/conti-deposito>.

✓ IL MEGLIO DELLA SETTIMANA PER INVESTIRE LA TUA LIQUIDITÀ		
<b>INVESTIRE 20.000 EURO PER 3 MESI IN CONTI DEPOSITO LIBERI E CONTI CORRENTI</b>		
<b>Conto Arancio</b> di <i>Ing Direct</i>	4% lordo (2,96% netto)	Conto deposito libero. Tasso promozionale destinato ai nuovi clienti che sottoscrivono Conto Arancio entro il 24/05/2025 a esclusione, valido fino al 30 giugno prossimo fino a 100.000 euro. Chi aprirà anche Conto corrente Arancio avranno il 4% lordo annuo per 12 mesi. Il bollo di legge è a carico tuo. Puoi aprirlo <i>online</i> . Per info: <a href="http://www.ing.it/conto-arancio/conto-deposito-online.html">www.ing.it/conto-arancio/conto-deposito-online.html</a> o n° verde 800/717.273.
<b>Conto corrente BBVA</b> di <i>BBVA</i>	3,25% lordo (2,4% netto)	Conto corrente. Offerta valida fino al 30/6/25. Tasso promozionale valido per i primi 6 mesi dall'apertura. Al termine dei 6 mesi, verrà riconosciuto un tasso variabile, parametrato al tasso di remunerazione dei depositi presso la Bce. Il periodo promozionale è calcolato dal giorno di apertura del conto corrente. Il bollo di legge è a carico tuo. Si può aprire <i>online</i> . Per informazioni: <a href="https://www.bbva.it/persona.html">https://www.bbva.it/persona.html</a> .
<b>Conto Corrente ControCorrente</b> di <i>IBL Banca</i>	2,75% lordo (2% netto)	Conto corrente. Offerta per i nuovi correntisti che apriranno il conto entro il 30/04/25. Fino al 31/07/25 ti riconoscerà il 2,75% annuo lordo sulla giacenza media annua da 20.000 euro e fino a 150.000 euro e l'1,5% annuo lordo sulla giacenza media annua da 150.000,01 euro; canone è gratis per te fino al 30/04/26. Vedi <a href="http://www.altroconsumo.it/investi/vantaggi-per-gli-abbonati/condizioni-esclusive">www.altroconsumo.it/investi/vantaggi-per-gli-abbonati/condizioni-esclusive</a> per più dettagli.
<b>INVESTIRE 10.000 EURO PER 3 MESI IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI</b>		
<b>Deposito Arancio 3 mesi</b> di <i>Ing Direct</i>	3% lordo (2,22% netto)	Conto deposito vincolato. Importo minimo 10.000 euro. Il bollo di legge è a carico tuo. Si apre <i>online</i> . Per informazioni: <a href="http://www.ing.it/conto-arancio/conto-deposito-online.html">www.ing.it/conto-arancio/conto-deposito-online.html</a> o n° verde 800/717.273.
<b>INVESTIRE 10.000 EURO PER 6 MESI IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI</b>		
<b>Conto deposito Tempo 6 mesi</b> di <i>CA Auto Bank</i>	3,1% lordo (2,29% netto)	Conto deposito vincolato. Importo minimo 1.000 euro. Il bollo di legge è a carico tuo. Si apre <i>online</i> . Tasso offerto al target Affinity, riservato ai nuovi clienti soci di Altroconsumo, valido fino al 3 aprile. Per info: n° 011/4488.000, o qui: <a href="http://www.altroconsumo.it/investi/vantaggi-per-gli-abbonati/condizioni-esclusive">www.altroconsumo.it/investi/vantaggi-per-gli-abbonati/condizioni-esclusive</a> .
<b>INVESTIRE 10.000 EURO PER 9 MESI IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI</b>		
<b>Extraclick online 9 mesi</b> di <i>Extra Banca</i>	2,8% lordo (2,1% netto)	Conto deposito vincolato. Importo minimo 5.000 euro. Il bollo di legge è a carico della banca. Si apre <i>online</i> . Per informazioni: 02/27.727.610 oppure <a href="http://www.extrabanca.com/privati-2/risparmio/extraclick/">www.extrabanca.com/privati-2/risparmio/extraclick/</a> .
<b>INVESTIRE 10.000 EURO PER 12 MESI IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI</b>		
<b>X risparmio vincolo a 12 mesi</b> di <i>Banca Aidexa</i>	3,3% lordo (2,44% netto)	Conto deposito vincolato. Minimo 1.000 euro. Il bollo di legge è a carico tuo. Puoi sottoscriverlo <i>online</i> . È previsto il rinnovo automatico se non dai disdetta, con apposita procedura, nei 32 giorni precedenti la scadenza del vincolo. Per informazioni: 02/87.293.700 o <a href="https://www.aidexa.it/">https://www.aidexa.it/</a> .
<b>INVESTIRE 10.000 EURO PER 18 MESI IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI</b>		
<b>Time deposit Web 18 mesi</b> di <i>Banca Cambiano</i>	3,15% lordo (2,33% netto)	Conto deposito vincolato. Importo minimo 1.000 euro. Il bollo di legge è a carico tuo. Non è consentito lo svincolo anticipato. Si apre <i>online</i> . Per informazioni: 800 991884 oppure <a href="https://cambianoonline.it/">https://cambianoonline.it/</a> .
<b>INVESTIRE 10.000 EURO PER 24 MESI IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI</b>		
<b>Time deposit Web 24 mesi</b> di <i>Banca Cambiano</i>	3,15% lordo (2,33% netto)	Conto deposito vincolato. Importo minimo 1.000 euro. Il bollo di legge è a carico tuo. Non è consentito lo svincolo anticipato. Si apre <i>online</i> . Per informazioni: 800/991.884 oppure <a href="https://cambianoonline.it/">https://cambianoonline.it/</a> .
<b>INVESTIRE 10.000 EURO PER 36 MESI IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI</b>		
<b>Time deposit Web 36 mesi</b> di <i>Banca Cambiano</i>	3,15% lordo (2,33% netto)	Conto deposito vincolato. Importo minimo 1.000 euro. Il bollo di legge è a carico tuo. Non è consentito lo svincolo anticipato. Si apre <i>online</i> . Per informazioni: 800/991.884 oppure <a href="https://cambianoonline.it/">https://cambianoonline.it/</a> .

Dati all'11/04/2025. Le condizioni dei prodotti possono cambiare in qualsiasi momento. Per restare aggiornato, consulta il nostro sito.

## AZIENDABANCA

# Credito alle PMI: accordo tra Deutsche Bank e AideXa

Alleanza tra Deutsche Bank e Banca AideXa per il credito alle micro e piccole imprese. La collaborazione porterà, dai primi di maggio 2025, Deutsche Bank a offrire alle imprese clienti i prodotti di finanziamento della fintech, attraverso la sua piattaforma digitale. Un importante esempio di collaborazione tra un player bancario e una fintech (Banca AideXa, è bene ricordarlo, ha una licenza bancaria da tre anni) all'insegna della complementarità.

## Un credito più snello

Per Deutsche Bank, che al momento serve circa 40mila imprese di piccole e piccolissime dimensioni, la partnership con Banca AideXa porta una serie di competenze distintive nell'ambito dell'analisi dei dati orientata alla valutazione del merito creditizio. Questo permetterà a Deutsche Bank di rispondere alle richieste di finanziamento delle imprese di piccole dimensioni in tempi più rapidi (il processo di time to yes e di erogazione di AideXa è

circa un terzo della media bancaria) e con una valutazione più puntuale, grazie all'open banking e all'analisi dei dati. Che si rivela utile, tra l'altro, anche per valutare più accuratamente il rischio di ricidaggio.

## Un tassello dell'offerta

La Banca continuerà comunque a finanziare direttamente questo segmento, almeno in parte. Tutto dipende dal risk appetite dei due partner e dal profilo delle richiedenti. Ci saranno casi di aziende che saranno co-finanziate dalle due realtà e altri di imprese che, pur restando clienti di DB, finiranno sui libri di credito della sola AideXa. Deutsche Bank continuerà comunque a fornire loro una gamma più ampia di prodotti e servizi, dai POS alle polizze, comprese quelle catastrofali.

Il tutto con un cost-to-serve ridotto in un ambito a particolare rischio come il credito. La partnership, che non prevede esclusive, segue l'accordo siglato nel 2024 tra Deutsche Bank e Scalapay, a conferma

di una certa apertura al mondo fintech. «Siamo lieti di avviare la collaborazione con Banca AideXa – dichiara Giordano Villa, Co-Head della Private Bank Italy di Deutsche Bank. Grazie a questa partnership aggiungiamo un ulteriore tassello all'offerta digitale per la nostra clientela, con un focus particolare sulle imprese, segmento chiave per il nostro business. Attraverso le nostre reti Premium e DB Easy saremo ora in grado di proporre con maggiore agilità prodotti focalizzati su tutte le necessità di credito. Con questa partnership Deutsche Bank dimostra ancora una volta di sapersi velocemente adattare a ecosistemi in evoluzione per cogliere le migliori opportunità a vantaggio della propria clientela».

«È motivo di orgoglio poter essere riconosciuti come partner strategico da uno dei più grandi player del mondo bancario – aggiunge Marzio Pividori, Amministratore Delegato e Direttore Generale di Banca AideXa. Poter proporre i nostri prodotti di digital lending anche ai clienti di Deutsche Bank ci permetterà di supportare ancora più imprese che ne hanno bisogno. Questa partnership mi fa pensare al cambiamento del credito al consumo che è avvenuto negli anni '90, quando i grandi gruppi bancari hanno iniziato a distribuire su larga scala un prodotto con caratteristiche nuove di semplicità e immediatezza, rendendolo accessibile a una platea più ampia. Oggi stiamo assistendo a una trasformazione simile nel credito alle imprese, e noi di Banca AideXa vogliamo essere parte di questo cambiamento».

A.G.



Da sinistra: Marzio Pividori, AD e DG di Banca AideXa; Giordano Villa, Co-Head della Private Bank Italy di Deutsche Bank; Roberto Parazzini, CCO Italy di Deutsche Bank e Roberto Nicastro, Cofondatore e Presidente di Banca AideXa

Online



16 aprile 2025

**Rai.it**

<https://www.rai.it/ufficiostampa/assets/template/us-articolo.html?ssiPath=/articoli/2025/04/Radio-anchio-il-decreto-bollette-e-il-costo-dellenergia-a902057b-4324-41e1-ab69-beb88156e4a2-ssi.html>

## "Radio anch'io" tra bollette ed energia



Approvato dalla Camera il decreto bollette, che prevede tre miliardi di interventi: per chi? Perché in Italia si paga più che nella maggior parte dei Paesi europei? Se ne parlerà in apertura di "Radio anch'io", condotto da Giorgio Zanchini, in onda mercoledì 16 aprile alle 7.30 su Radio 1. Nella seconda parte della trasmissione, invece, si farà chiarezza sul cosiddetto risiko bancario, tra scalate, opa e ops. Tra gli ospiti, dalle 7.30 alle 8.00, Arturo Lorenzoni, docente di Economia dell'Energia università di Padova; Maurizio Molinari, editorialista La Repubblica e Riccardo Quintili, direttore de il Salvagente, mentre dalle 8.30 alle 9.00 ci saranno Camilla Conti, giornalista de La verità e di Panorama, Salvatore Bragantini, economista e commentatore su Domani e Roberto Nicastro, presidente e cofondatore di Banca AideXa (Fintech bank italiana dedicata alle micro e piccole imprese).

CLOSE MEDIA

**BANCA AIDEXA**

[www.close2media.com](http://www.close2media.com)  
[info@close2media.com](mailto:info@close2media.com)

Rassegna stampa

01 aprile- 30 aprile

2025

[bit.ly/stampa\\_BancaAideXa](http://bit.ly/stampa_BancaAideXa)

Online

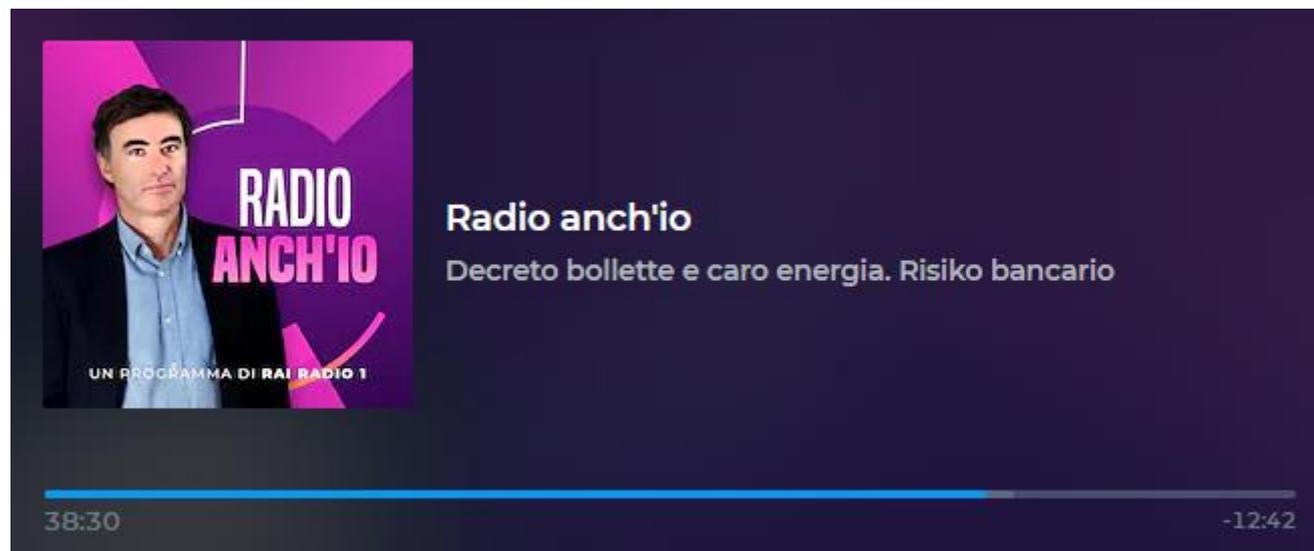


16 aprile 2025

**Raiplaysound.it**

<https://www.raiplaysound.it/audio/2025/04/RADIO-ANCHIO-19c367c0-2237-4584-b1fb-a1fdc910376e.html>

[Decreto bollette e caro energia. Risiko bancario](#) (a partire dal min 38.30)



Con Giorgio Zanchini. Decreto bollette, un pacchetto di aiuti da 3 miliardi di euro per famiglie e imprese per contrastare il caro energia. Poi un approfondimento sul risiko bancario Tra gli ospiti: Arturo Lorenzoni, docente di Economia dell'Energia università di Padova Maurizio Molinari, editorialista La Repubblica Riccardo Quintili, direttore de il Salvagente 8.30-9.00 Camilla Conti, giornalista de La verità e di Panorama Salvatore Bragantini, economista Roberto Nicastro, presidente e cofondatore di Banca AideXa

# AIDEXA, MISSIONE BREAK-EVEN COMPIUTA «E ANCORA CRESCITA, IN ITALIA E ALL'ESTERO»

di Sergio Luciano

**Q**uattro anni ed ecco il **break-even**: con un raddoppio dei ricavi nel corso del 2024 - da 12 a 29 milioni di euro - spinto dall'arrivo di un nuovo amministratore delegato, **Marzio Pividori**, Banca AideXa ha portato a compimento una scommessa tutta in salita. Pividori è entrato in carica 15 mesi fa, dopo una solida carriera nel gruppo Deutsche Bank. La salita è stata doppia: da un lato il biennio pandemico non ha certo favorito l'attività creditizia, dall'altro l'Italia non è mai stata un terreno particolarmente fertile per il fintech. Eppure la scommessa sembra vinta - o quantomeno ben avviata - grazie a una combinazione di fattori tutt'altro che segreti, ma decisamente efficaci.

## Quali, dottor Pividori?

Il raggiungimento del break-even a fine 2024, per noi una tappa fondamentale, dimostra la solidità del nostro modello di business. Il passaggio da 12 a 29 milioni di euro di ricavi in un solo anno conferma che stiamo rispondendo a un'esigenza reale del mercato: rendere industriale l'accesso al credito per micro e piccole imprese italiane, in modo rapido ed efficiente.

## Quanto efficiente?

Il 60% delle oltre 30.000 richieste di finanziamento che abbiamo gestito nel 2024 è arrivato da imprenditori che hanno avviato autonomamente il processo dal sito della banca. Si tratta di un dato in crescita del 30% rispetto all'an-

PARLA L'AMMINISTRATORE DELEGATO MARZIO PIVIDORI, IN CARICA DA UN ANNO IN CUI I RICAVI SONO PIÙ CHE RADDOPPIATI. «ABBIAMO INDUSTRIALIZZATO L'ACCESSO AL CREDITO DELLE PMI, CON 30 MILA RICHIESTE DI FINANZIAMENTO GESTITE IN 12 MESI»



Nella foto Marzio Pividori, amministratore delegato di Banca AideXa

no precedente, che dimostra come la digitalizzazione stia prendendo piede anche tra le micro e piccole imprese. Uniamo specializzazione e innovazione tecnologica, riuscendo a creare un modello realmente efficace. Questa è, in sintesi, la nostra ricetta vincente. Sfruttando le opportunità dell'open banking, permettiamo agli imprenditori di ottenere una proposta di finanziamento in pochi clic e ricevere l'accredito sul conto corrente in pochi giorni, senza dover firmare o caricare alcun documento cartaceo.

## Ma perché avete scelto di diventare una banca vera e propria, anche se digitale, invece di optare per una forma regolatoria più leggera?

La licenza bancaria è stata una scelta cruciale per il nostro successo. Tra le fintech che hanno iniziato a erogare credito in Italia, AideXa è una delle poche ancora operative. Molte altre si sono... defilate. La decisione dei fondatori di partire fin dall'inizio con una licenza bancaria si è rivelata vincente. Certo, fare fintech con una licenza bancaria è più complesso: implica una forte regolamentazione e un'interazione costante con le autorità. Ma alla lunga ripaga. La nostra sfida al sistema tradizionale ci ha trasformati da startup a impresa in break-even in soli quattro anni, con 634 milioni di euro di crediti erogati.

## Sì, ma perché scegliere voi?

Perché online siamo praticamente gli unici a offrire un servizio di questo tipo. Gli imprenditori non vogliono più passare ore in filiale per chiedere un prestito o aspettare mesi per una risposta. Abbiamo individuato un'opportunità in un segmento dove l'offerta non è all'altezza della domanda. Le banche commerciali "generaliste" negli ultimi anni hanno spostato il focus su altri





segmenti, come il wealth management, rallentando sul credito alle imprese. Noi abbiamo fatto una scelta diversa: mentre le banche tradizionali riducono l'esposizione verso le PMI, nell'ultimo anno abbiamo aumentato del 50% il nostro portafoglio crediti. Non si tratta di un azzardo, ma del frutto di una valutazione del rischio completamente ripensata grazie all'intelligenza artificiale e all'analisi dei dati transazionali acquisiti tramite PSD2.

#### **E per far crescere ulteriormente l'offerta?**

La vostra comunicazione è ben visibile, e avete avuto buona stampa, ma serve tempo per raggiungere tutto il target. L'ingresso nel nostro capitale di Confartigianato e Confcommercio è la dimostrazione che il nostro modello è riconosciuto anche dalle principali associazioni di categoria. È una conferma ulteriore del lavoro che facciamo per le micro e piccole imprese, che rappresentano quasi il 30% del PIL italiano e circa la metà dell'occupazione.

#### **E adesso, quali obiettivi vi ponete?**

Obiettivi certamente ambiziosi. Nel 2025 puntiamo a raggiungere i 45 milioni di ricavi e a portare il cost/income ratio a circa il 60%. Prevediamo anche un nuovo aumento di capitale fino a 10 milioni di euro, interamente destinato alla crescita. Non sarà semplice, considerando la riduzione delle garanzie statali sui prestiti di liquidità dal 55-60% al 50%, ma la nostra attuale quota di mercato dell'1,5% sui prestiti garantiti ci dà fiducia. Abbiamo molte novità in arrivo: il trasloco in una nuova sede, l'introduzione di un nuovo sistema di credit scoring, lo sviluppo della rete di broker e nuove partnership distributive. Il nostro obiettivo a medio termine è raggiungere il 4% del mercato dei prestiti garantiti nei prossimi cinque anni. Continueremo a investire nell'efficiamento tecnologico e nell'utilizzo dell'IA nei processi di valutazione del merito creditizio, per offrire risposte sempre più rapide alle imprese.

#### **E l'estero?**

Arriverà. Dopo aver consolidato il nostro modello in Italia e raggiunto il break-even, puntiamo a estendere la nostra offerta digitale anche ai depositanti europei. Il nostro approccio rimarrà

lo stesso: velocità e trasparenza.

#### **Vi sentite pronti per continuare a fare da... coscienza critica del settore?**

"Coscienza critica" forse è un po' troppo, ma sì, ci sentiamo solidi. AideXa può contare su una compagine azionaria di alto profilo, con nomi come Generali, Banca Ifis e Banca Sella, che ci hanno indirizzato verso un approccio innovativo ma al contempo molto rigoroso in termini di gestione del rischio. E non vanno dimenticati gli altri soci stabili: Isa, Padana Sviluppo, Micheli, Banca Popolare di Ragusa. Finora abbiamo raccolto 96 milioni di euro di capitale da parte di questi investitori e fondatori principali.

#### **E sul fronte della raccolta? Anche quella serve, per fare banca.**

Anche il segmento dei depositi ha dato risultati importanti: Banca AideXa conta oggi oltre 20.000 clienti attivi, con 640 milioni di euro in gestione. Sono numeri che riflettono una crescente fiducia da parte dei clienti e il consolidamento della nostra base depositante.

#### **Va bene il marchio che si consolida, ma insisto: la crescita, soprattutto della raccolta, come la perseguirete?**

Ha ragione a insistere: il marchio oggi gode di una brand awareness in costante crescita, soprattutto per quanto riguarda l'offerta digitale. E possiamo contare su una rete di partner commerciali ben sviluppata: mediatori, agenti, confidi, oltre agli accordi B2B. Il 2025 si preannuncia un anno sfidante per il settore bancario: le garanzie statali a favore delle imprese sono in calo, mentre il credit crunch continua a farsi sentire, soprattutto per le micro e piccole imprese. In questo contesto, Banca AideXa ha chiuso il 2024 con una quota di mercato dell'1,5% sui prestiti garantiti e punta ora a rafforzarla ulteriormente.

# Conti, bond e Btp: come guadagnare dopo i tagli Bce

di **Gabriele Petrucciani**

La Bce non ha deluso le attese e ha tagliato ancora i tassi di interesse, dello 0,25%, portandoli al 2,4% (il tasso sui depositi è sceso al 2,25%, mentre quello sui rifinanziamenti marginali al 2,65%). Cosa cambia per le famiglie con mutui, azioni, Btp e prestiti personali. Come gestire al meglio i propri risparmi in questo contesto?

Con il costo del denaro che scende, anche la remunerazione offerta sui depositi andrà calando. Questa potrebbe essere davvero l'ultima chiamata per strappare un tasso privo di rischio ancora

attraente, anche in orizzonti temporali molto stretti. Vincolando i propri risparmi per 12 mesi Banca Aidexa offre un tasso lordo del 3,3% (2,44% al netto della ritenuta del 26%). È il tasso più alto tra le varie scadenze (3 mesi, 6 mesi, 18 mesi, 2 anni e 3 anni), che pagano tutte il 2,5% lordo (1,85% netto). O ancora, Mediocredito Centrale paga il 3% lordo (2,22% netto) a 12 mesi a chi ha meno di 35 anni; un tasso che sale al 3,20% a 24 mesi. Sempre a 1 anno, e senza l'obbligo del vincolo, invece, Ing offre ai nuovi clienti un tasso lordo del 4% (il 2,96% netto). Con i conti deposito è anche possibile costruirsi in casa un portafoglio a capitale garantito. Sottoscrivendo una

delle offerte con pagamento di interessi anticipati, si può investire la rendita ottenuta in strumenti a rischio più elevato, con l'obiettivo di aumentare la performance del portafoglio. Rendimax (Banca Ifis) offre il 2,80% lordo (il 2,07% netto) anticipato sui vincoli a 3 anni. Immobilizzando oggi un capitale di 50mila euro si otterrebbero subito interessi netti per 3.108 euro, che potrebbero essere investiti in azioni, criptovalute, o altri strumenti ad alto rendimento. In questo modo il capitale è protetto e sarà restituito integralmente alla scadenza del vincolo, anche se l'investimento dovesse andare male.

Continua a rappresentare

un'opportunità, e non solo in termini di rendimento, anche il mondo obbligazionario, sia corporate sia governativo, soprattutto in vista di ulteriori tagli dei tassi. «Le curve dei titoli governativi in Europa sono ancora interessanti — spiega Rocco Bove, head of fixed income di Kairos Partners Sgr —. In Italia il Btp offre un premio di rendimento molto interessante. Il 5 anni tricolore oggi paga il 2,86%, a fronte del 2% del Bund tedesco. Anche i titoli corporate rimangono attraenti, con

rendimenti che per l'investment grade si attestano intorno al 3-3,5% e per l'high yield intorno al 5,5-6%».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## La guida

● La guida dei gestori per costruirsi un portafoglio a capitale garantito dopo i tagli della Bce. Dai Conti deposito ai bond e Btp: prospettive sui rendimenti dopo l'ultimo taglio dei tassi

---

Online

**Flybynightgraphics**

22 aprile 2025

**Flybynightgraphics.com**

<https://flybynightgraphics.com/article/100-online-and-open-banking-how-fintech-is-serving-micro-and-small-businesses/7703>

## **100% online and open banking: How fintech is serving micro and small businesses**

round 500m micro and small businesses are operating around the world, each playing a vital role in supporting their country's economy – from leveraging AI and open banking to providing software as services to other enterprises

But to run, these businesses require the support of credit and financial services that understand their unique challenges – while traditional financial institutions increasingly require the startups' agility and disruptive approach.

### **Overcoming barriers**

One of the biggest barriers to micro and small businesses obtaining the lending facilities they need is the creditworthiness assessment. Traditional banks use rigid criteria based on balance sheets, established financial records and asset guarantees – elements that many micro businesses do not fully possess.

« Obtaining a loan can become a long and complex process, with lots of documentation requests. »

“Bureaucracy can be a significant hurdle: obtaining a loan can become a long and complex process, with lots of documentation requests,” explains Marzio Pividori, CEO and general manager of Milan-based fintech bank Banca AideXa. “Timings are often incompatible with the needs of a business that requires immediate liquidity to cover investments or operational expenses.”

As a result, Pividori says micro and small businesses are “facing a significant drop in bank credit”. But not all is lost because fintech can pick up the slack.

“The desertification of bank branches – including 30% fewer branches in Italy over the last ten years – and the introduction of regulations like PSD2 are changing the sector, opening new opportunities for those, like us, who can offer a more flexible evaluation model based on the real data of the business,” says Pividori. Banca AideXa has given out €1bn in loans to Italian businesses.

PSD2 is the Second Payment Services Directive, an EU act that strives to modernise and secure online payments in the EU. It focuses on increased competition, enhanced customer protection and the rise of payment services like open banking.

### **AI and open banking**

While AI has been a constant presence in news cycles in recent years, many micro or small business owners may not be aware of how AI and open banking can support their own

operation.

« Thanks to open banking, we can access a business's bank data with the customer's consent, analysing cash flows, revenues and expenses in a few moments. »

One way is through advanced data analysis, with AI models which can analyse millions of data points in seconds. This enables more precise and quick credit assessments that can so often be so crucial to a small business getting the funding they need. Another way is through open banking's ability to create personalised offers based on the business's financial behaviour, providing access to data that banks previously did not have.

Banca AideXa, for example, has developed an entirely digital process that allows businesses to request financing in a few minutes without having to provide paper documentation or visit a branch.

“Thanks to open banking, we can access a business's bank data with the customer's consent, analysing cash flows, revenues and expenses in a few moments,” says Walter Rizzi, deputy general manager and chief product and customer officer at Banca AideXa. “This allows us to assess creditworthiness more fairly and promptly, without the need for additional documents. The customer, in turn, receives a real-time evaluation and a financeability check even before notifying the credit information systems.”

While technology plays an integral role in the output of fintechs, Pividori says the most successful businesses still place value on the human touch when it comes to customer interactions.

“We often talk to customers via videoconference because, in some cases, looking each other in the eye is important,” he says.

### **The agility of fintechs**

Fintechs are also much more agile, which can be better suited to micro and small businesses.

Digital processes, for example, allow for a response in a few minutes and credit can be disbursed quickly. Banca AideXa releases financing in around 20 days – the difference is stark when compared to traditional banks, for whom it can take up to two months.

« In 2024, we managed 30k credit requests with just six credit analysts, leveraging AI and automation. »

“Our goal is to offer not only financing, but also digital tools that help businesses grow,” adds Rizzi. “Speed and flexibility are essential in order to be a reference point for Italian micro and small businesses.

Online accessibility is also key for any business owner, and fintech platforms are available 24/7. This allows entrepreneurs to request financing at any time without needing to visit a branch.

Another key element that enables fintechs like Banca AideXa to serve micro and small

businesses efficiently is the ability to optimise operational costs through technology.

“Reducing the cost to serve is fundamental in addressing this target market,” says Pividori. “In 2024, we managed 30k credit requests with just six credit analysts, leveraging AI and automation. In fact, we have more data scientists and engineers than credit analysts, allowing us to scale efficiently while maintaining high-quality service.”

Of course, regulation remains a challenge for fintechs and banks alike. For instance the Digital Operational Resilience Act (DORA), an EU regulation that requires financial entities to improve their digital operational resilience, came into force in January 2025.

“The introduction of the DORA represents a challenge and an opportunity,” says Elena Adorno, cofounder and chief operating officer at Banca AideXa. “Adapting to these regulations not only ensures operational resilience, but also strengthens customer trust in digital services.”

✓ IL MEGLIO DELLA SETTIMANA PER INVESTIRE LA TUA LIQUIDITÀ		
<b>INVESTIRE 20.000 EURO PER 3 MESI IN CONTI DEPOSITO LIBERI E CONTI CORRENTI</b>		
<b>Conto Arancio</b> di <i>Ing Direct</i>	4% lordo (2,96% netto)	Conto deposito libero. Tasso promozionale destinato ai nuovi clienti che sottoscrivono Conto Arancio entro il 24/05/2025 a esclusione, valido fino al 30 giugno prossimo fino a 100.000 euro. Chi aprirà anche Conto corrente Arancio avranno il 4% lordo annuo per 12 mesi. Il bollo di legge è a carico tuo. Puoi aprirlo <a href="#">online</a> . Per info: <a href="http://www.ing.it/conto-arancio/conto-deposito-online.html">www.ing.it/conto-arancio/conto-deposito-online.html</a> o n° verde 800/717.273.
<b>Conto corrente BBVA</b> di <i>BBVA</i>	3,25% lordo (2,4% netto)	Conto corrente. Offerta valida fino al 30/6/25. Tasso promozionale valido per i primi 6 mesi dall'apertura. Al termine dei 6 mesi, verrà riconosciuto un tasso variabile, parametrato al tasso di remunerazione dei depositi presso la Bce. Il periodo promozionale è calcolato dal giorno di apertura del conto corrente. Il bollo di legge è a carico tuo. Si può aprire online. Per informazioni: <a href="https://www.bbva.it/persone.html">https://www.bbva.it/persone.html</a> .
<b>Conto Corrente ControCorrente</b> di <i>IBL Banca</i>	2,75% lordo (2% netto)	Conto corrente. Offerta per i nuovi correntisti che apriranno il conto entro il 30/04/25. Fino al 31/07/25 ti riconoscerà il 2,75% annuo lordo sulla giacenza media annua da 20.000 euro e fino a 150.000 euro e l'1,5% annuo lordo sulla giacenza media annua da 150.000,01 euro; canone è gratis per te fino al 30/04/26. Vedi <a href="http://www.altroconsumo.it/investi/vantaggi-per-gli-abbonati/condizioni-esclusive">www.altroconsumo.it/investi/vantaggi-per-gli-abbonati/condizioni-esclusive</a> per più dettagli.
<b>INVESTIRE 10.000 EURO PER 3 MESI IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI</b>		
<b>Deposito Arancio 3 mesi</b> di <i>Ing Direct</i>	3% lordo (2,22% netto)	Conto deposito vincolato. Importo minimo 10.000 euro. Il bollo di legge è a carico tuo. Si apre online. Per informazioni: <a href="http://www.ing.it/conto-arancio/conto-deposito-online.html">www.ing.it/conto-arancio/conto-deposito-online.html</a> o n° verde 800/717.273.
<b>INVESTIRE 10.000 EURO PER 6 MESI IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI</b>		
<b>Conto deposito Tempo 6 mesi</b> di <i>CA Auto Bank</i>	3,1% lordo (2,29% netto)	Conto deposito vincolato. Importo minimo 1.000 euro. Il bollo di legge è a carico tuo. Si apre online. Tasso offerto al target Affinity, riservato ai nuovi clienti soci di Altroconsumo, valido fino al 3 aprile. Per info: n° 011/4488.000, o qui: <a href="http://www.altroconsumo.it/investi/vantaggi-per-gli-abbonati/condizioni-esclusive">www.altroconsumo.it/investi/vantaggi-per-gli-abbonati/condizioni-esclusive</a> .
<b>INVESTIRE 10.000 EURO PER 9 MESI IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI</b>		
<b>Extraclick online 9 mesi</b> di <i>Extra Banca</i>	2,8% lordo (2,1% 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 <a href="http://www.extrabanca.com/privati-2/risparmio/extraclick/">www.extrabanca.com/privati-2/risparmio/extraclick/</a> .
<b>INVESTIRE 10.000 EURO PER 12 MESI IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI</b>		
<b>X risparmio vincolo a 12 mesi</b> di <i>Banca Aidexa</i>	3,3% lordo (2,44% netto)	Conto deposito vincolato. Minimo 1.000 euro. Il bollo di legge è a carico tuo. Puoi sottoscriverlo online. È previsto il rinnovo automatico se non dai disdetta, con apposita procedura, nei 32 giorni precedenti la scadenza del vincolo. Per informazioni: 02/87.293.700 o <a href="https://www.aidexa.it/">https://www.aidexa.it/</a> .
<b>INVESTIRE 10.000 EURO PER 18 MESI IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI</b>		
<b>Time deposit Web 18 mesi</b> di <i>Banca Cambiano</i>	3,15% lordo (2,33% netto)	Conto deposito vincolato. Importo minimo 1.000 euro. Il bollo di legge è a carico tuo. Non è consentito lo svincolo anticipato. Si apre online. Per informazioni: 800 991884 oppure <a href="https://cambianonline.it/">https://cambianonline.it/</a> .
<b>INVESTIRE 10.000 EURO PER 24 MESI IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI</b>		
<b>Time deposit Web 24 mesi</b> di <i>Banca Cambiano</i>	3,15% lordo (2,33% netto)	Conto deposito vincolato. Importo minimo 1.000 euro. Il bollo di legge è a carico tuo. Non è consentito lo svincolo anticipato. Si apre online. Per informazioni: 800/991,884 oppure <a href="https://cambianonline.it/">https://cambianonline.it/</a> .
<b>INVESTIRE 10.000 EURO PER 36 MESI IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI</b>		
<b>Time deposit Web 36 mesi</b> di <i>Banca Cambiano</i>	3,15% lordo (2,33% netto)	Conto deposito vincolato. Importo minimo 1.000 euro. Il bollo di legge è a carico tuo. Non è consentito lo svincolo anticipato. Si apre online. Per informazioni: 800/991,884 oppure <a href="https://cambianonline.it/">https://cambianonline.it/</a> .

Dati alla mattina del 18/04/2025. Le condizioni dei prodotti possono cambiare in qualsiasi momento. Per restare aggiornato, consulta il nostro sito.

Online

QUOTIDIANO  
**VERSILIAPOST**  
ON-LINE

23 aprile 2025

**Versiliapost.it**

<https://versiliapost.it/global/la-tempesta-perfetta-per-leconomia-italiana-analisi-personaggi-aziende-di-successo-su-leasing-time-magazine/>

## La tempesta perfetta per l'economia italiana. Analisi, personaggi, aziende di successo su "Leasing Time Magazine"



È in uscita il numero 3 del 2025 del mensile "Leasing Time Magazine". Il tema di questo numero è "Desertificazione, credit crunch e dazi, una tempesta perfetta per l'economia italiana. Il rapporto fra banche e imprese per lo sviluppo e il ruolo indispensabile delle autorità monetarie".

L'editoriale del direttore Gianfranco Antognoli dà il titolo alla copertina del numero dove troviamo in alto i due protagonisti delle vicende geopolitiche ed economiche mondiali Trump e Xi e, più in basso, i responsabili della economia nazionale: il presidente Abi Patuelli, la presidente della BCE Lagarde, il ministro dell'economia e finanze Giorgetti e il governatore della Banca d'Italia Panetta. Il tema trattato è quello del necessario finanziamento delle banche a favore delle PMI meritevoli che investono. Senza il cofinanziamento bancario gli investimenti industriali sono fermi (tendenza negativa degli ultimi due anni) ed anche il PIL nazionale non cresce con la conseguenza di portare l'economia dell'azienda Italia in recessione non tecnica ma reale. Il rischio bancario può aggravare l'attuale situazione spingendo ulteriormente con la desertificazione in atto una ulteriore diminuzione della offerta di credito.

In calce all'editoriale il ricordo, doveroso e sentito, del nostro Santo Padre, Papa Francesco, il papa dei poveri e degli ultimi che lascia un vuoto immenso in tutti noi.

Il numero continua con 'Finanza ad alta pressione', il programma di una leadership sostenibile e performante: è un contributo manageriale importante a firma di Michele Antognoli e Pasquale Natella, una proposta più che interessante. A seguire troviamo Generalfinance: il nuovo piano industriale della società guidata da Massimo Gianolli che sta percorrendo stadi di successo progressivi con caratteristiche di crescita del business davvero ragguardevoli non più solo in Italia ma anche all'estero.

CLOSE MEDIA

**BANCA AIDEXA**

[www.close2media.com](http://www.close2media.com)  
[info@close2media.com](mailto:info@close2media.com)

Rassegna stampa  
01 aprile- 30 aprile  
2025  
[bit.ly/stampa\\_BancaAideXa](http://bit.ly/stampa_BancaAideXa)

La riduzione dei tempi di pagamento delle pubbliche amministrazioni e delle autorità monetarie è il tema trattato da Fausto Galmarini, presidente della Federazione Europea per il Factoring, già presidente di Assifact, l'associazione nazionale. La rivoluzione dell'Intelligenza artificiale sui costi aziendali è il tema trattato da Maicol Verzotto insieme Nazareno Mario Ciccarello, un contributo significativo su temi di grande attualità, non solo economica.

Sulla opportunità e regolamentazione della intelligenza artificiale segue un importante contributo di Walter Rizzi di Banca Aidexa, banca Fintech di successo, e Giuseppe Rumi partner di Bonelli Erede. Deutsche Bank e Banca Aidexa hanno siglato recentemente un accordo di distribuzione del modello di finanziamento per le PMI: si tratta di una collaborazione strategica fra una banca innovativa Aidexa e una Banca tradizionale Universale e internazionale come Deutsche Bank.

Una sentenza della suprema Corte di Cassazione per le società di leasing nel prorata di detrazione Iva è l'articolo/contributo dell'avvocato Angelo Vozza che ne tratta le conseguenze operative. Seguono i consigli di un vero esperto, ovvero Marco Parlangei già provveditore della Fondazione MPS, su come gestire il portafoglio in questi tempi, nell'era di Trump.

Libertà e anarchia nei mercati finanziari è l'analisi molto professionale che fa il prof. Roberto Ruozi dell'Università Bocconi e presidente dell'unione fiduciaria, banchiere di lungo corso. La riqualificazione energetica degli uffici è trattata poi da Eraldo Menconi, già direttore generale di importanti banche e società di Leasing. La figura del risk manager in azienda ed il suo ruolo altamente strategico è affrontato da Mario Sabato, già direttore generale di banca UBAE.

La rivista riporta poi le statistiche dei valori in crescita del leasing in crescita nel 2025 e il "digital lending", una nuova modalità di finanziamento tramite ConCredito per accedere ai prestiti delle banche Fintech oggi particolarmente attive rispetto agli istituti tradizionali. Il factoring in cifre è l'analisi andamentale di questa forma di credito per aziende che viene riportata in rubrica.

Seguono argomenti meno tecnici ma altrettanto interessanti:

- il concorso di pittura 'Artista DiVino' organizzato dalla Tenuta Mariani, importante azienda vinicola versiliese;
- 'La sfida della speranza e l'impegno per le comunità parrocchiali', un pezzo di spessore spirituale ed ecclesiale di Don Luigi Pellegrini, ritratto nella foto con il Santo Padre Francesco, parroco di una importante realtà versiliese e riconosciuto animatore spirituale.
- Niclo Vitelli è l'autore dell'articolo 'Se una città perde le sue radici', una riflessione profonda di un animatore culturale con un forte impegno civile.
- Troviamo poi un articolo che parla del calzaturificio Soldini di Arezzo, una fabbrica e un marchio che compie 80 anni e offre una nuova linea di calzature che sarà presentata a Pitti a Firenze.
- Chiude il numero 'Il bullismo come potere', osservazioni pungenti di grande attualità di Adolfo Lippi, giornalista, scrittore e regista che coglie sempre con intelligenza aspetti sociali di grande attualità.

La pubblicazione viene spedita a tutte le direzioni delle banche e delle società finanziarie italiane. E' consultabile online sul sito [www.leasingmagazine.it](http://www.leasingmagazine.it) oppure può essere richiesta la versione cartacea allo Studio ConCredito di Viareggio, tel. 0584.39.34.44 in ore d'ufficio.

ANNO VIII N. 3 **M**AGAZINE

# Leasing

Time LOCAZIONE FINANZIARIA E NOLEGGIO, FACTORING  
E FINANZIAMENTI A MEDIO-LUNGO TERMINE

**Massimo Gianolli**  
Generalfinance

**Roberto Nicastro**  
Banca AideXa

**Fausto Galmarini**  
EUF

*Desertificazione, credit crunch e dazi  
una tempesta per l'economia italiana*

*Rapporto fra banche e imprese per lo sviluppo:  
il ruolo dell'autorità monetaria*

in f o t

# AI: opportunità e regolamentazione



*Walter Rizzi, Deputy General Manager  
e Chief Product & Customer Officer di Banca AideXa*



*Giuseppe Rumi,  
partner di BonelliErede*



Intelligenza artificiale può rendere il credito per le micro e piccole imprese più rapido e accessibile. I modelli tradizionali, basati su bilanci e documentazione complessa, penalizzano spesso le aziende con storie creditizie limitate e le banche fanno fatica a dare credito ad aziende che non conoscano già.

Grazie all'AI e alla PSD2, **Banca AideXa** analizza in tempo reale un'ampia gamma di dati, superando le rigidità del passato. I flussi di cassa aziendali, ricavabili dalle transazioni di conto corrente, insieme ad altri indicatori operativi, offrono una rappresentazione aggiornata dell'andamento aziendale. I nostri analisti del credito possono vedere i risultati dei modelli e integrare così le proprie valutazioni, dando risposte rapide e migliorando l'accesso al credito. Un esempio concreto è il nostro termometro, che offre un'indicazione immediata sull'eleg-

gibilità al finanziamento. L'imprenditore può sapere in pochi istanti se la sua azienda ha accesso al credito e ottenere, con un preventivo digitale, un'offerta chiara e trasparente.

L'AI non è solo tecnologia, ma un motore per rendere il credito più inclusivo e su misura. Oggi la valutazione del credito si basa su dati tradizionali che spesso offrono una visione statica e non sempre aggiornata dell'impresa. L'AI consente di ampliare questa analisi integrando nuove fonti di dati. In AideXa usiamo PSD2 per analizzare i flussi finanziari in tempo reale, valutando la capacità di rimborso con maggiore precisione. Inoltre, consideriamo indicatori alternativi come la qualità delle relazioni con fornitori e clienti, comportamenti di pagamento e andamento delle vendite.

In futuro, l'evoluzione dell'analisi del merito creditizio potrebbe includere dati ancora più granulari, qualora l'accesso fosse possibile

(come dati dei sistemi ERP o fiscali). L'obiettivo è passare da un'analisi statica a una valutazione continua e predittiva.

Le Autorità di vigilanza nazionali e pan-europee non hanno ancora disciplinato puntualmente l'uso dell'AI nella valutazione del merito creditizio, ma hanno identificato principi e linee guida cui gli intermediari dovranno attenersi nell'impiego di strumenti di AI. Le nuove tecnologie offrono grandi opportunità, ma impongono un equilibrio tra vantaggi competitivi e prevenzione di rischi discriminatori. La regolamentazione AI del prossimo futuro potrebbe riprendere concetti già espressi nel Regolamento sull'Intel-

ligenza Artificiale del luglio 2024 e nel disegno di legge approvato dal Senato il 20 marzo u.s. Le recenti pronunce europee seguono l'approccio della Federal Reserve americana, che tutela il pubblico e favorisce gli "underbanked".

L'esperienza maturata nell'assistenza a fintech bank suggerisce che le normative richiederanno un impiego affidabile e responsabile dell'AI, un costante presidio umano nei processi di credit scoring e meccanismi di prevenzione di condotte discriminatorie. Inoltre, sarà fondamentale la cooperazione tra Autorità di settore, Agenzia per l'Italia Digitale e Agenzia per la Cybersicurezza Nazionale. <

## Deutsche Bank e Banca AideXa siglano un accordo di distribuzione



Deutsche Bank e Banca AideXa, la fintech bank italiana dedicata alle micro e piccole imprese, annunciano la firma di un accordo di distribuzione che consentirà a Deutsche Bank di offrire al segmento delle micro e piccole imprese i prodotti di finanziamento di Banca AideXa attraverso la sua piattaforma digitale. L'accordo mira a potenziare l'offerta di finanziamenti destinati a questo segmento, che costituisce circa il 30% del PIL nazionale e circa la metà dei posti di lavoro, ma che negli ultimi anni ha avuto minore accesso

al credito. L'accordo si basa su una logica di complementarità strategica: Deutsche Bank vanta una storica presenza in Italia, secondo mercato in UE per il Gruppo dopo la Germania, oltre a una profonda conoscenza delle esigenze finanziarie dei propri clienti e un marchio riconosciuto a livello globale. Banca AideXa porta un modello di erogazione del credito specializzato, basato su intelligenza artificiale e analisi avanzata dei dati, che permette di ottenere risposte rapide e processi decisionali semplificati, fondamentali per gli imprenditori che necessitano di liquidità immediata.

## Investire la liquidità: Deposito Arancio, come funziona

Da qualche settimana, oltre a **Conto Arancio**, ti stiamo consigliando un altro prodotto di *Ing Direct*. In tabella, infatti, trovi anche **Deposito Arancio**, che nella sua versione a 3 mesi, ai tassi attuali di mercato, rappresenta la soluzione più interessante per chi desidera vincolare il proprio denaro per questo arco temporale. Vediamo meglio le caratteristiche del prodotto, che si può sottoscrivere da un minimo di 10.000 euro in su. Il prodotto è riservato a chi ha Conto Arancio. Non presenta costi né per l'apertura, né per la gestione, né per la chiusura. Anche l'attivazione e l'estinzione di un vincolo sono operazioni gratuite. A tuo carico è invece l'imposta di bollo, che, per legge, è lo 0,20% annuo.

Attualmente è disponibile per tre scadenze, che vanno dai 3 ai 12 mesi e su cui offre un rendimento che va da un massimo del 3% lordo annuo a un minimo del 2,5% lordo annuo. Gli interessi ti verranno riconosciuti solo alla scadenza del vincolo. Attenzione: se deciderai di svincolare prima del termine, non maturerai alcun interesse. Tutte le operazioni si fanno esclusivamente *online*. Fai attenzione a questo: Deposito Arancio non è un prodotto a sé stante. Come detto prima, è **necessario avere Conto Arancio**. Se chiudi il Conto Arancio collegato, anche i vincoli attivi con Deposito Arancio verranno chiusi anticipatamente e, quindi, come detto prima, perderai gli interessi.

✓ IL MEGLIO DELLA SETTIMANA PER INVESTIRE LA TUA LIQUIDITÀ		
<b>INVESTIRE 20.000 EURO PER 3 MESI IN CONTI DEPOSITO LIBERI E CONTI CORRENTI</b>		
<b>Conto Arancio</b> di <i>Ing Direct</i>	4% lordo (2,96% netto)	Conto deposito libero. Tasso promozionale destinato ai nuovi clienti che sottoscrivono Conto Arancio entro il 24/05/2025, valido fino al 30 giugno prossimo fino a 100.000 euro. Chi aprirà anche Conto corrente Arancio avrà il 4% lordo annuo per 12 mesi. Il bollo di legge è a carico tuo. Puoi aprirlo <i>online</i> . Per info: <a href="http://www.ing.it/conto-arancio/conto-deposito-online.html">www.ing.it/conto-arancio/conto-deposito-online.html</a> o n° verde 800/717.273.
<b>Conto corrente BBVA</b> di <i>BBVA</i>	3,25% lordo (2,4% netto)	Conto corrente. Offerta valida fino al 30/6/25. Tasso promozionale valido per i primi 6 mesi dall'apertura. Al termine dei 6 mesi, verrà riconosciuto un tasso variabile, parametrato al tasso di remunerazione dei depositi presso la Bce. Il periodo promozionale è calcolato dal giorno di apertura del conto corrente. Il bollo di legge è a carico tuo. Si può aprire <i>online</i> . Per informazioni: <a href="https://www.bbva.it/persone.html">https://www.bbva.it/persone.html</a> .
<b>INVESTIRE 10.000 EURO PER 3 MESI IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI</b>		
<b>Deposito Arancio 3 mesi</b> di <i>Ing Direct</i>	3% lordo (2,22% netto)	Conto deposito vincolato. Importo minimo 10.000 euro. Il bollo di legge è a carico tuo. Si apre <i>online</i> . Per informazioni: <a href="http://www.ing.it/conto-arancio/conto-deposito-online.html">www.ing.it/conto-arancio/conto-deposito-online.html</a> o n° verde 800/717.273.
<b>INVESTIRE 10.000 EURO PER 4 MESI IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI</b>		
<b>Extraclick online 4 mesi</b> di <i>Extra Banca</i>	2,7% lordo (2% netto)	Conto deposito vincolato. Importo minimo 5.000 euro. Il bollo di legge è a carico della banca. Si apre <i>online</i> . Per informazioni: 02/27.727.610 oppure <a href="http://www.extrabanca.com/privati-2/risparmio/extraclick/">www.extrabanca.com/privati-2/risparmio/extraclick/</a> .
<b>INVESTIRE 10.000 EURO PER 6 MESI IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI</b>		
<b>Conto deposito Tempo 6 mesi</b> di <i>CA Auto Bank</i>	3,1% lordo (2,29% netto)	Conto deposito vincolato. Importo minimo 1.000 euro. Il bollo di legge è a carico tuo. Si apre <i>online</i> . Tasso offerto al target Affinity, riservato ai nuovi clienti soci di Altroconsumo, valido fino all'8 maggio. Per info: n° 011/4488.000, o qui: <a href="http://www.altroconsumo.it/investi/vantaggi-per-gli-abbonati/condizioni-esclusive">www.altroconsumo.it/investi/vantaggi-per-gli-abbonati/condizioni-esclusive</a> .
<b>INVESTIRE 10.000 EURO PER 9 MESI IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI</b>		
<b>Extraclick online 9 mesi</b> di <i>Extra Banca</i>	2,8% lordo (2,1% netto)	Conto deposito vincolato. Importo minimo 5.000 euro. Il bollo di legge è a carico della banca. Si apre <i>online</i> . Per informazioni: 02/27.727.610 oppure <a href="http://www.extrabanca.com/privati-2/risparmio/extraclick/">www.extrabanca.com/privati-2/risparmio/extraclick/</a> .
<b>INVESTIRE 10.000 EURO PER 12 MESI IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI</b>		
<b>X risparmio vincolo a 12 mesi</b> di <i>Banca Aidexa</i>	3,3% lordo (2,44% netto)	Conto deposito vincolato. Minimo 1.000 euro. Il bollo di legge è a carico tuo. Puoi sottoscriverlo <i>online</i> . È previsto il rinnovo automatico se non dai disdetta, con apposita procedura, nei 32 giorni precedenti la scadenza del vincolo. Per informazioni: 02/87.293.700 o <a href="https://www.aidexa.it/">https://www.aidexa.it/</a> .
<b>INVESTIRE 10.000 EURO PER 18 MESI IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI</b>		
<b>Time deposit Web 18 mesi</b> di <i>Banca Cambiano</i>	3,15% lordo (2,33% netto)	Conto deposito vincolato. Importo minimo 1.000 euro. Il bollo di legge è a carico tuo. Non è consentito lo svincolo anticipato. Si apre <i>online</i> . Per informazioni: 800/991.884 oppure <a href="https://cambianoonline.it/">https://cambianoonline.it/</a> .
<b>INVESTIRE 10.000 EURO PER 24 MESI IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI</b>		
<b>Time deposit Web 24 mesi</b> di <i>Banca Cambiano</i>	3,15% lordo (2,33% netto)	Conto deposito vincolato. Importo minimo 1.000 euro. Il bollo di legge è a carico tuo. Non è consentito lo svincolo anticipato. Si apre <i>online</i> . Per informazioni: 800/991.884 oppure <a href="https://cambianoonline.it/">https://cambianoonline.it/</a> .
<b>INVESTIRE 10.000 EURO PER 36 MESI IN CONTI DEPOSITO VINCOLATI</b>		
<b>Time deposit Web 36 mesi</b> di <i>Banca Cambiano</i>	3,15% lordo (2,33% netto)	Conto deposito vincolato. Importo minimo 1.000 euro. Il bollo di legge è a carico tuo. Non è consentito lo svincolo anticipato. Si apre <i>online</i> . Per informazioni: 800/991.884 oppure <a href="https://cambianoonline.it/">https://cambianoonline.it/</a> .

Dati alla mattina del 28/04/2025. Le condizioni dei prodotti possono cambiare in qualsiasi momento. Per restare aggiornato, consulta il nostro sito.

**FINANZA DIGITALE**

di Nino Sunseri

**I**l «salottino» buono della finanza che sostiene il credito delle piccole e micro imprese ancora oggi cuore pulsante della manifattura italiana. Con questa formula è nata cinque anni fa Banca AideXa, la fintech presieduta da Roberto Nicastro, ex direttore generale di Unicredit e attualmente senior advisor Europa del fondo Cerberus. Nell'avventura ha mobilitato soci blasonati:

**Nata da appena un lustro, Banca AideXa gode di ottima salute e punta all'utile già quest'anno. Grazie a una rete forte di investitori e alla solidità delle micro imprese a cui garantisce risorse. «Abbiamo mantenuto le promesse», dice a *Panorama* il presidente Roberto Nicastro.**

da Generali a Banca Ifis, da Banca Sella all'Isa (Istituto atesino di sviluppo). Insieme a loro un gruppo di 30 investitori istituzionali o family office fra cui spiccano Invitalia, Mediocredito centrale, Banca Popolare di Ragusa e la casa vinicola Ferrari. Da un anno il ceo di Banca AideXa è Marzio Pividori (ex Deutsche Bank). **Presidente Nicastro le fintech non godono di grande salute in questo momento. Il 2024 per voi come si è chiuso?** Siamo soddisfatti e credo

che lo siano anche i nostri soci. A fine anno abbiamo raggiunto il punto di pareggio con 630 milioni di erogato e 21 mila clienti. Per capire il valore del nostro percorso vorrei ricordare che siamo nati nel 2020 in pieno Covid e abbiamo ottenuto la licenza bancaria nel 2021. Abbiamo mantenuto le promesse. **Il settore delle fintech bancarie soffre come confermano le notizie di questi giorni su commissariamenti disposti dalla Banca d'Italia, oppure salvataggi**

**PRESTITI RAPIDI MA PRUDENTI**



ISOLA, IMAGOECONOMICA

**mascherati da Opa per non infangare gloriose carriere manageriali. Che cosa sta succedendo?**

Le cause delle difficoltà sono diverse e andrebbero esaminate caso per caso. Il nostro progetto, che si fonda sull'industrializzazione del credito alle micro e piccole imprese, ha avuto successo.

**Il vostro cliente tipo?**

Mediamente ha un fatturato fra uno e due milioni di euro e un numero di dipendenti compreso fra cinque e dieci. Aziende di piccolissima dimensione, molto diversificate. Ma chi ha detto che ciò sia un male?

**Lo dice l'esperienza considerando che il tasso di mortalità di queste imprese è molto alto. Per non parlare della**

**IL FONDATORE**

**Il presidente di Banca AideXa Roberto Nicastro, ex direttore generale di Unicredit.**

**trasparenza dei bilanci. Trovare la verità fra quei numeri è spesso un'avventura, non crede?**

La realtà è che i piccoli fanno il 30 per cento del Pil, sono un elemento fattuale importante in Italia, da cui non si può prescindere. Ed è dunque necessario che tutti gli operatori possano un po' aiutare e un po' anche «pungolare» i piccoli.

**Insomma, andate dove gli altri non vanno...**

AideXa ha puntato il suo business sull'approccio digitale presente già nel marchio: Ai rimanda all'intelligenza artificiale

e la X alla componente tecnologica e innovativa. **Una rivoluzione avvenuta nel tempo considerando che inizialmente il nome doveva essere Pbi: Progetto Banca Idea. Poi che cosa è successo?**

Progetto Banca Idea era il «nickname» iniziale. Una volta partiti ci siamo chiamati AideXa per richiamare la rivoluzione dell'open banking: grazie a cui in 20 minuti si possono scoprire le condizioni del finanziamento e in 48 ore vedersi l'importo accreditato sul conto corrente dell'impresa.

**Come fate?**

Utilizziamo molto la normativa Psd2. Il forte uso della tecnologia per innovare i processi creditizi passa dall'accedere ai conti correnti e ai flussi, ovvero a dati molto più freschi e ricchi dei bilanci, così da stimare con l'intelligenza artificiale la capacità di rimborso, in alcuni casi poi si intervista l'imprenditore. Questo approccio consente di rendere molto veloci i tempi di erogazione pur essendo prudenti.

**Resta il problema del costo della raccolta. Il tallone d'Achille di tutte le fintech che devono remunerare costosi conti correnti, mentre le banche commerciali ricevono il denaro gratis attraverso i loro sportelli. E allora? La raccolta a Banca AideXa costa oggi circa il 3 per cento cui poi dobbiamo**

aggiungere l'1,5 del costo del rischio. Rispetto alle banche tradizionali però abbiamo una struttura molto più snella e questo ci permette di avere oggi il rapporto cost/income inferiore al 65 per cento e di puntare sotto al 30 per cento.

**Qual è il tasso dei vostri finanziamenti?**

Fra il 7 e il 12 per cento che comunque sono livelli competitivi perché il segmento a cui ci rivolgiamo fa -5 per cento di stock creditizio nel 2024, mentre noi siamo a +50 per cento.

**Come sta andando il 2025?**

La priorità è portare a scala il modello di industrializzazione del credito alle piccole imprese. Per questo stiamo lavorando al potenziamento delle alleanze per quanto riguarda l'originazione fisica.

**Quindi cercate sportelli?**

Absolutamente no. Il nostro principale contatto resta l'attività in video. Per trovare nuovi clienti abbiamo siglato importanti collaborazioni con Poste, agenti, Confidi e reti di mediatori finanziari.

**Progetti?**

Puntiamo di arrivare all'utile quest'anno. I costi operativi aumentano di poco, ogni mese che passa lo stock creditizio fa salire i ricavi, per cui nei prossimi mesi crescerà la redditività grazie alla leva operativa; è la bellezza dell'incrocio banca e fintech. ■

© RIPRODUZIONE RISERVATA