

# Credito Investimento e Risparmio

GUIDA

■ RE-UP / Una nuova realtà che in poco tempo ha ridisegnato il mercato immobiliare

## Tra sostenibilità e profitto

Un modello innovativo pensato per investitori ambiziosi, tra bioedilizia e club deal

Fondata nel 2022 da Francesco Crivellente ed Eleonora Menegazzi, Re-Up ha rivoluzionato il mercato immobiliare con un modello innovativo e sostenibile. La crescita dell'azienda è stata rapida e solida: nel 2024 l'ingresso di Giampietro Giarola ha rafforzato la strategia di espansione, proiettando il fatturato a 5,5 milioni di euro previsti per il 2025, con l'obiettivo ambizioso di raggiungere i 20 milioni nel 2029. Cuore pulsante della strategia di Re-Up è la costruzione di complessi residenziali in bioedilizia sul Lago di Garda, un settore in forte espansione che risponde alla crescente domanda di soluzioni abitative ecosostenibili. I progetti combinano materiali ecologici, tecnologie avanzate ed elevati standard di efficienza energetica, garantendo non solo sostenibilità ma anche qualità abitativa e un alto valore immobiliare.

"A differenza dei modelli tradizionali - spiega Francesco Crivellente, co-fondatore di Re-Up - abbiamo creato il Re-Club, un network esclusivo di investitori che consente di accedere a operazioni immobiliari sicure e ad alto rendimento. Grazie a un elevato livello di trasparenza e controllo, il Re-Club offre un mix di equity, finanziamenti bancari e crowdfunding, massimizzando la sicurezza e la redditività degli investimenti. La selezione rigorosa dei progetti e una gestione altamente professionale permettono ai membri di partecipare a operazioni con rischio contenuto e margini di guadagno ottimizzati". Il modello operativo prevede l'acquisizione di immobili con alto potenziale di valorizzazione, se-



Da sinistra: Francesco Crivellente, Eleonora Menegazzi e Giampietro Giarola, soci di Re-Up, durante l'evento di lancio del Re-Club

guita dalla progettazione di edifici ecosostenibili e dall'ottimizzazione delle risorse finanziarie. Un'accurata Due Diligence e una strategia di exit pianificata garantiscono un rendimento solido e prevedibile per gli investitori. Oltre alla bioedilizia, Re-Up è attiva nel settore degli NPL attraverso Reattivo NPL, società partecipata che si occupa della gestione e valorizzazione di crediti deteriorati su scala nazionale. Grazie a una rete consolidata di operatori e un approccio strategico, Reattivo NPL trasforma asset problematici in nuove op-

portunità immobiliari, applicando strategie di exit mirate per garantire il massimo valore per gli investitori.

"Guardando al futuro - conclude Crivellente - vogliamo consolidare la nostra leadership nel settore della bioedilizia e potenziare il Re-Club, ampliando il bacino di investitori e offrendo nuove opportunità nel real estate sostenibile. Con un modello scalabile, innovativo e orientato alla redditività, ci candidiamo a diventare un riferimento per chi cerca investimenti strutturati e sicuri in un mercato in costante evoluzione".

■ COFIDIS / Dal 1982 soluzioni innovative per il credito a consumo

## Un leader nel credito digitale

"Buy now pay later": dilazioni fino a 24 mesi

Creata nel 1982 come società finanziaria a distanza, Cofidis ha rivoluzionato il credito al consumo con soluzioni innovative per semplificare l'accesso ai finanziamenti. Nel 1996 l'azienda ha esteso la propria presenza nel mercato italiano, distinguendosi per l'offerta di prestiti telefonici in un'epoca dominata da pratiche burocratiche lunghe. Cofidis Italia fa parte del Gruppo Cofidis, interamente controllato da Crédit Mutuel Alliance Fédérale. Il gruppo è attivo in nove paesi europei, con 30 milioni di clienti e quasi 4.000 collaboratori, di cui 400 nella sede italiana. Nel 2023, ha contribuito a un volume di impieghi pari a 19,7 miliardi di euro, consolidando la leadership nel credito ai consumatori. La società si distingue nel settore dei pagamenti dilazionati grazie a PagoDIL by Cofidis, un servizio che permette di acquistare immediatamente e pagare in rate mensili senza costi né interessi, sia in negozi fisici che online. Con oltre 22.000 partner convenzionati e 40.000 punti vendita nel segmento "brick and mortar" e circa 100 partner online, tra cui marchi di rilievo come Decathlon, Grimaldi e Samsung, il servizio riscuote grande successo. "Offriamo una soluzione estremamente efficace e molto apprezzata dai clienti, che infatti ci hanno assegnato un punteggio medio di 4,7 su 5 nelle recensioni di Google", sottolinea Alessandro Borzacca, direttore generale di Cofidis Italia, che ha sede a Milano.

La soddisfazione del cliente è al centro della strategia aziendale: sondaggi periodici evidenziano un elevato grado di fiducia, che ha permesso a Cofidis di detenere una quota di mercato superiore al 55% nel settore del credito "digitale" e dei pagamenti frazionati, spesso denominati "buy now, pay later", offrendo dilazioni



Alessandro Borzacca, Direttore generale di Cofidis Italia

fino a 24 mesi anche con carte di debito o senza carta.

Cofidis Italia punta a consolidare la propria leadership nel settore, distinguendosi per una crescita superiore rispetto al mercato e per un approccio innovativo, anche in ambiti non tradizionalmente presidiati. Al centro della strategia aziendale resta l'obiettivo di offrire soluzioni sempre più efficaci e trasparenti per soddisfare le esigenze di clienti e partner commerciali, sia nei canali fisici che digitali. Il settore del "buy now, pay later" (BNPL) è infatti destinato a una trasformazione significativa nei prossimi anni: entro il 2025 sarà riconosciuto come attività creditizia a tutti gli effetti, consentendo piani di rateizzazione oltre i 90 giorni, in linea

con la Direttiva Europea 2023/2225/UE adottata il 18 ottobre 2023 che introduce una regolamentazione più rigorosa per il credito al consumo, includendo espressamente le soluzioni BNPL. Gli Stati membri dell'UE dovranno recepire la normativa entro il 20 novembre 2025, con entrata in vigore effettiva dal 20 novembre 2026. Questo significa che le piattaforme di e-commerce e i fornitori di servizi BNPL dovranno adeguarsi alle nuove regole, garantendo maggiore trasparenza e protezione per i consumatori. "Cofidis, forte della sua esperienza e del suo approccio proattivo, è pronta ad affrontare questa transizione, rafforzando ulteriormente il proprio ruolo di leader nel settore dei pagamenti frazionati", conclude Borzacca.

■ MINISTERO DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE / Il discorso del Ministro Giancarlo Giorgetti per l'inaugurazione dell'anno di studi della Scuola di Polizia economico-finanziaria

## Non sono le criptovalute la soluzione per l'economia

Grande prudenza sull'adozione di asset crypto e orgogliosa rivendicazione del Piano strutturale di bilancio di medio termine approvato da Commissione europea e Consiglio Ue

Criptovalute e il Piano strutturale di medio termine. Sono questi i due focus su cui si è concentrato il Ministro dell'Economia e delle Finanze Giancarlo Giorgetti, nel suo intervento per l'inaugurazione dell'anno di studi della Scuola di Polizia economico-finanziaria della Guardia di Finanza.

Nell'aula magna della bella sede di Ostia, di fronte agli iscritti dell'anno 2024/2025, Giorgetti ha colto l'occasione per fare il punto su due delle questioni più urgenti per il Paese all'interno di un momento storico attuale che vede una evoluzione rapidissima degli scenari internazionali e del quadro economico e finanziario a livello globale e di conseguenza "imponere uno sforzo particolarmente intenso di costante aggiornamento che chiama in causa in primo luogo le Istituzioni e le Amministrazioni più direttamente esposte alle sfide da fronteggiare, un lavoro impegnativo che investe tutti gli apparati di eccellenza tra cui la Guardia di Finanza".

Le criptovalute in generale, e in particolare modo la capostipite di tutte, i bitcoin, rappresentano ormai da qualche anno la nuova frontiera della tecnologia informatica applicata all'economia e alla finanza, ma sono ritornati prepotentemente in auge anche a livello governativo di recente. Prima il presidente dell'Argentina Javier Milei, che ha "sostenuto" in modo ambiguo una criptovaluta che ha presto lasciato delusi - e in molti casi più poveri - gli investitori. Poi il presidente degli Stati Uniti, Donald Trump, che ha ordinato al suo governo di creare due riserve nazionali di criptovalute, dal valore potenziale di svariati miliardi di dollari.

Trump ha formalizzato l'istituzione di una riserva strategica di bitcoin e di una seconda contenente altre criptovalute non meglio precisate. Entrambe saranno popolate con asset digitali sequestrati dalle agenzie governative statunitensi



Il Ministro Giancarlo Giorgetti, all'inaugurazione dell'anno di studi della Scuola di Polizia economico-finanziaria

nell'ambito di attività condotte dalle forze dell'ordine.

La posizione del Mef è assai guardinga. E giustamente, considerando i precedenti. Le criptovalute sono strumenti che offrono grandi opportunità, ma anche grandi rischi.

"Una tra le minacce più insidiose e pervasive sulla quale vorrei richiamare la vostra attenzione è rappresentata dal mercato dei crypto asset, in rapida espansione grazie alla sempre maggiore interconnessione tra il mondo finanziario e quello digitale, che ha attratto da subito gli appetiti della criminalità", avverte Giorgetti. "L'elenco dei rischi nascosti dietro il complesso e ancora poco conosciuto mercato delle criptovalute è lungo e va dall'anonimato, alla regolamentazione, alla tutela degli investitori e dei clienti, alla governance e ai rischi sistemici. Dobbiamo aver ben chiaro che presentano anche un alto rischio per l'estrema volatilità e decentralizzazione

che li caratterizzano. Sono diventati anche uno mezzo per riciclare denaro per transazioni illegali via web da parte di criminali e terroristi, persino utilizzato da alcuni Paesi come valuta alternativa per allentare o eludere le sanzioni che opprimono le loro economie". Per mitigare simili rischi, ha aggiunto, "è necessario trovare un equilibrio tra innovazione e ordinamenti, aumentare la cooperazione internazionale, approfondire la conoscenza e i meccanismi della finanza digitale".

Le sfide da affrontare per garantire la sicurezza economico finanziaria al nostro Paese sono complesse e molteplici e hanno un obiettivo fondamentale: assicurare la stabilità e la crescita dell'economia italiana, che è poi anche l'obiettivo che si prefigge il monitoraggio dei conti pubblici ai fini del controllo della spesa. In uno scenario caratterizzato da conflitti, tensioni commerciali, competizioni per accedere a materie prime rare e tec-

nologie strategiche, l'Unione Europea, dopo il rimbalzo del post-pandemia, ha subito una perdita di competitività e un progressivo declino economico, con una pressione sui bilanci pubblici sempre più stringente, considerati gli elevati livelli di debito pubblico.

"La gestione della politica di bilancio nell'ultimo biennio si è svolta in un contesto particolarmente difficile - ha spiegato il Ministro - caratterizzato da un elevato livello di incertezza geopolitica e da forti pressioni inflazionistiche che hanno portato le autorità monetarie ad aumentare i tassi di interesse di riferimento, con un inevitabile riflesso sul costo del debito pubblico. Uno scenario decisamente sfavorevole per un Paese, come l'Italia, con un livello del debito già molto elevato".

In questo contesto, la stabilità politica e la prudenza delle scelte di finanza pub-

blica hanno contribuito in modo significativo a ristabilire la credibilità dell'Italia sui mercati, con un dimezzamento del livello dello spread e un notevole beneficio sulla spesa per interessi.

Dopo la valutazione positiva della Commissione europea, anche il Consiglio della Ue ha riconosciuto la bontà della politica economica dell'Italia approvando il Piano strutturale di bilancio di medio termine che traccia la rotta per i conti pubblici per i prossimi cinque anni.

"Si tratta di un piano di rientro ambizioso ma realistico, che prevede un miglioramento della qualità della spesa pubblica, sempre più orientata agli investimenti e al sostegno all'economia", rivendica Giorgetti. "Ricordo e rivendico che il Governo ha prudentemente deciso di non spendere le risorse derivanti dal miglioramento degli obiettivi per finanziare ulteriori misure. In linea con le

nuove regole di bilancio, abbiamo messo da parte i risparmi ottenuti nel 2024 che in futuro, quando occorrerà, potremo eventualmente utilizzare. Dobbiamo inoltre fare tesoro della ristabilita credibilità dell'Italia e utilizzarla in modo più efficace per influenzare il dibattito e le decisioni sul futuro dell'Europa, sulla necessità di dotare l'Unione di strumenti comuni che ci permettano di affrontare le sfide epocali che abbiamo davanti: in particolare ridurre la dipendenza da fornitori esterni di beni strategici, garantire capacità di autodifesa e completare le transizioni verde e digitale".

Per raggiungere questi obiettivi, saranno necessari investimenti aggiuntivi di una certa entità, tale che - in aggiunta ai vincoli di bilancio a cui alcuni Paesi sono soggetti - non possono essere finanziati semplicemente a livello dei singoli Stati membri. "Saranno necessari strumenti comuni, anche nella forma di garanzie pubbliche, combinando le risorse pubbliche dell'Ue e degli Stati membri per attrarre capitali privati su larga scala", esplicita il Ministro, che poi ha chiosato "Nessuna spesa è economicamente sostenibile se non siamo in grado di monitorarla. È necessario porre particolare attenzione alla programmazione e al controllo della Spesa Pubblica da parte di tutti gli attori istituzionali coinvolti e sarà fondamentale l'azione investigativa della Guardia di Finanza per evitare che i risultati attesi dagli investimenti pubblici siano compromessi da tentativi di frode, distrazioni o sprechi di risorse, oggi più che mai intollerabili".



<p><b>Scenari</b></p> <p>Anno 2025 - N. 2 - In allegato al Sole 24 Ore odierno</p> <p>Supplemento commerciale al numero odierno del Sole 24 ORE</p> <p>CSG 1999</p>	<p>Realizzazione editoriale</p> <p><b>Mediafaber S.r.l.</b> Via della Moscova 66 - 20121 Milano Telefono +39 035 7211863</p> <p>In collaborazione con</p> <p><b>Efficace Coop srl</b> Via Roccaforte 1 - 16121 - GE - tel +39 010 3002606</p> <p>Coordinamento</p> <p>Raffaella Mastrodonardo</p>	<p>Contatto commerciale per la comunicazione su questa iniziativa</p> <p><b>B-SIDE COMMUNICATION</b> Tel.: 0521 17700 - info@bsidecommunication.it</p> <p>Stampatori</p> <p>C.S.O. - Centro Stampa Quotidiani, Via dell'Industria, 52 - 25030 Erbusco (BS)</p> <p>S.T.E.C. - Società Tipografica Editrice Capitolina, Via Giacomo Peroni, 280 - 00131 Roma (RM)</p>
---	---	---

CENTRO DIRITTO BANCARIO / Esperti professionisti, combattono contro le storture del sistema creditizio, promuovendo formazione, trasparenza, equità e cooperazione territoriale

# La competenza fa la differenza nel contenzioso bancario e finanziario

È a Treviso la sede della realtà professionale riconosciuta a livello nazionale. Un sostegno concreto per difendersi dagli abusi bancari, nato per volontà del Presidente Stefano Nicoletti.

I debiti non sono certo una condizione eccezionale per gli italiani: uno su due ne ha almeno uno. Eppure sono ancora un tabù, qualcosa di cui si preferisce non parlare o, addirittura, nascondere. Le persone che si rivolgono al Centro Diritto Bancario cercano aiuto quasi sempre quando la situazione risulta insostenibile, o ribadisce Stefano Nicoletti, Presidente e founder del gruppo, perché oltre il 47% degli italiani percepisce i debiti come un argomento imbarazzante e vergognoso, preferendo non discuterne nemmeno con amici o familiari. Si arriva quindi a un punto dove anche gli effetti sociali, come il deterioramento dei rapporti familiari, le problematiche psicologiche e sociali arrivano a superare quelle economiche. La mancata trasparenza da parte di istituzioni bancarie e intermediari finanziari è stata fortemente evidenziata nelle cronache degli ultimi anni, dando vita a situazioni particolarmente scomode e gravose per cittadini e imprenditori. I quali si sono spesso trovati in condizione di disorientamento e svantaggio nei confronti dei propri diritti. Per le esigenze manifestate da questi soggetti sensibili e poco tutelati è nato il Centro Diritto Bancario, fortemente voluto dal fondatore e Presidente Stefano Nicoletti, con l'intento di fornire una rete di assistenza e protezione specializzata nella tutela dei soggetti deboli dai più disparati abusi perpetrati da grandi aziende, per definizione contraenti forti, operative soprattutto nel settore dell'intermediazione finanziaria. Un'attività



Dott. Stefano Nicoletti  
Presidente Centro Diritto Bancario

che è gestita e portata avanti con un team che vede in prima linea il Presidente Stefano Nicoletti, coadiuvato da avvocati civili e penalisti specializzati nel diritto bancario, porti economici, dottori commercialisti, analisti finanziari, esperti in

matematica finanziaria e di protezione e tutela del patrimonio, esperti nella composizione della crisi da sovraindebitamento e consulenti aziendali con esperienza nella negoziazione bancaria. Il fine, quello di tutelare e assicurare equità in un settore che vede prosperare continuamente situazioni di difficoltà per imprese e cittadini, strozzati dal debito, per condizioni che molto spesso sono indipendenti dalla volontà di questi ultimi, ma la concretizzazione di illeciti fatti alla luce del sole da operatori finanziari e bancari, senza che venga dato il giusto risalto alla cosa. Molte persone non si rendono conto di essere indebitate e non è consapevole che l'uso della carta di credito comporta un debito, anche se a breve termine. Molto spesso inoltre gli italiani non sono a conoscenza delle possibili conseguenze del debito insoluto, come l'instabilità finanziaria, le azioni legali e i problemi di accesso al credito nel lungo periodo. La cosa che più abbiamo notato, ci dice il Presidente Stefano Nicoletti, è che molti italiani si sentono poco informati su questioni finanziarie e vedono il debito come qualcosa di complesso e difficile da affrontare e la maggior parte delle persone non sono consapevoli dei rischi finanziari

quotidiani, non si fida delle proprie capacità di gestione economica. Una recente ricerca conferma che tra i giovani di età compresa tra i 18 e i 24 anni, il 47% ha almeno un debito. Questa fascia di popolazione è quella che più facilmente utilizza strumenti di pagamento moderni, come il micro-credito. A questo proposito è nata la TRAINING ACADEMY del Centro Diritto Bancario che offre gratuitamente informazioni e approfondimenti su svariate tematiche finanziarie e di tutela di interesse quotidiano. Il Centro Diritto Bancario, è fortemente impegnato per scelta etica e per deontologia professionale a promuovere e sviluppare la cooperazione territoriale tra tutti i Soggetti Pubblici e Privati, operanti in Italia e nell'Unione Europea, al fine di concorre alla realizzazione di un processo di sviluppo condiviso e quindi responsabile, integrato e coerente, attraverso conferenze, convegni, workshop, Be to Be. Inoltre la rete relazionale creata dalla Dirigenza Nazionale, è il frutto dei continui rapporti e delle importanti intese raggiunte. Il Centro Diritto Bancario si propone di sostenere la cultura e l'etica personale e professionale dei propri assistiti, con l'approfondimento delle grandi



tematiche che interessano l'impresa, l'economia e la società civile. I successi ottenuti dal Centro Diritto Bancario parlano chiaro e spiegano più di ogni teoria che cosa è possibile fare per difendersi da abusi e soprusi. Società finanziarie, compagnie assicurative, banche ed Agenzie di Riscossione sono solo alcune delle controparti con le quali Centro Diritto Bancario si interfaccia, attuando una capillare azione di controllo del credito, muovendosi localmente nei confronti dei singoli istituti di credito, finanziarie e società di leasing.

Per maggiori informazioni:  
[www.centrodirttobancario.it](http://www.centrodirttobancario.it)

## Mancata trasparenza di Banche e Intermediari Finanziari



Avv. Antonio Francesco Gallinato

Negli ultimi anni, si sono moltiplicate le segnalazioni relative alla scarsa trasparenza delle istituzioni bancarie e degli intermediari finan-

ziari riguardo alla determinazione del TAEG (Tasso Annuo Effettivo Globale) in relazione al TSU (Tasso Soglia Usura), stabilito dall'articolo 644 del Codice Penale. Questa situazione pone serie problematiche per i consumatori e le imprese che ricorrono al credito, spesso ignari delle effettive condizioni economiche applicate ai loro finanziamenti. Il TAEG rappresenta il costo totale del credito su base annua, includendo non solo il tasso di interesse nominale ma anche tutte le spese accessorie obbligatorie. Il TSU, invece, è il limite oltre il quale un tasso d'interesse è considerato usurario e quindi illecito. Secondo l'art. 644 c.p., ogni tasso che supera tale soglia configura un illecito penale. Tuttavia, in molte circostan-

ze, le banche non forniscono ai clienti informazioni chiare su come il TAEG venga calcolato e su quale sia il TSU vigente per la specifica tipologia di finanziamento. Uno dei problemi principali riguarda la mancata inclusione di alcune spese nel calcolo del TAEG, che porta a una sottovalutazione del costo effettivo del credito. Inoltre, la mancata comparazione diretta tra il TAEG applicato e il TSU stabilito dalla legge crea una zona d'ombra che impedisce ai clienti di valutare se il tasso offerto sia potenzialmente usurario. Un altro aspetto critico è la difficoltà di accesso ai dati ufficiali sui TSU aggiornati, che vengono pubblicati trimestralmente dalla Banca d'Italia. Spesso, tali infor-

mazioni non vengono rese immediatamente disponibili ai clienti al momento della sottoscrizione del contratto, lasciando così spazio a interpretazioni poco trasparenti e a possibili abusi. La mancata trasparenza non è solo un problema etico, ma ha anche conseguenze giuridiche ed economiche. In caso di superamento del TSU, il cliente ha diritto alla restituzione degli interessi usurari pagati e può anche ottenere l'annullamento del contratto di finanziamento. Tuttavia, l'onere della prova ricade spesso sul consumatore, che deve dimostrare la non conformità del tasso applicato. Per garantire una maggiore tutela sarebbe necessario imporre obblighi di trasparenza più stringen-

ti alle banche e agli intermediari finanziari, rendendo obbligatoria la comunicazione chiara del TSU vigente e del metodo di calcolo del TAEG. Inoltre, sarebbe utile un rafforzamento dei controlli da parte delle autorità di vigilanza, affinché vengano sanzionati gli istituti che non rispettano le normative sulla trasparenza. La mancata trasparenza sul TAEG e sul TSU rappresenta un problema rilevante che mette a rischio la fiducia dei consumatori nel sistema finanziario. Solo attraverso una maggiore regolamentazione e un'informazione chiara e accessibile sarà possibile tutelare efficacemente i diritti dei cittadini e garantire un sistema creditizio equo e conforme alla legge.

## Analisi dettagliate dei contratti di mutuo e finanziamento

I contratti di mutuo e di finanziamento in generale sono tra gli strumenti finanziari più diffusi tra i privati cittadini o aziende e le Banche. Spesso l'analisi preliminare che viene svolta dai professionisti accreditati al Centro Diritto Bancario, evidenzia varie tipologie di irregolarità e illeciti, ci ribadisce il Presidente Stefano Nicoletti. Da qui nasce la necessità di informare i soggetti che hanno sottoscritto i contratti, siano essi privati cittadini o aziende sulla importanza che riveste la consulenza offerta dal Centro Diritto Bancario proprio a tutela degli interessi legittimi di ciascuno, è ancora di più in questo momento storico che stiamo vivendo, dove i tassi di interesse sono letteralmente raddoppiati mettendo famiglie e imprese in difficoltà inimmaginabili.

## TRAINING ACADEMY: formazione e informazione



Molte energie vengono spese e molto tempo dedicato alla formazione dei professionisti e alla informazione sia dei privati cittadini che delle aziende che lo richiedono. Per questo è nata la Training Academy del Centro Diritto Bancario, fortemente voluta dal suo fondatore e Presidente Stefano Nicoletti che ci ribadisce "...questo non è mai un momento di arrivo... ma di partenza, perché ogni volta che si riesce ad informare e formare si crea una nuova tutela...". Numerosi i corsi tenuti da professionisti e formatori di primissimo livello che affrontano di volta in volta argomenti e tematiche di grande interesse.

## Dichiarazione di successione: un obbligo fiscale e patrimoniale

Ereditare un patrimonio non è solo una questione affettiva, ma anche un atto che richiede attenzione agli obblighi fiscali. La dichiarazione di successione è un adempimento fondamentale che consente il passaggio dei beni di un defunto ai suoi eredi, garantendo la regolarizzazione fiscale del patrimonio ereditato. La successione può essere testamentaria, se regolata da testamento, o legittima, se determinata dalla legge. Se il testamento disciplina solo una parte dell'asse ereditario, la successione sarà mista. Gli eredi o i chiamati all'eredità hanno un anno di tempo dal decesso per presentare la dichiarazione all'Agenzia delle Entrate, esclusivamente in modalità telematica tramite un intermediario abilitato. Quest'ultimo si occuperà della compilazione, del calcolo delle imposte dovute e della trasmissione della pratica garantendo una corretta compilazione e trasmissione della dichiarazione, riducendo il rischio di errori o sanzioni e assicurando il rispetto delle tempistiche previste dalla legge.

Novità 2025: A partire dal 1° gennaio 2025, per le successioni aperte da tale



Geom. Riccardo Bonanigo

data, chi presenta la dichiarazione di successione dovrà autoliquidare anche l'imposta di successione, se dovuta, oltre alle imposte ipotecaria e catastale. Questa modifica è introdotta dal Digs 139/2024 nell'ambito della riforma fiscale sulle imposte indirette, rendendo il processo più immediato e trasparente per gli eredi.

Maggiori informazioni:  
[www.centrodirttobancario.it](http://www.centrodirttobancario.it)



## Centro Diritto Bancario: Prevenire è meglio che curare...

L'utente medio difficilmente è in grado di comprendere gli elevati importi che una Banca possa addebitare a titolo interessi, magari anche usurari e/o anatocistici, spese, commissioni e oneri sui rapporti di conto corrente, mutuo, leasing, prestito etc. Eppure gli istituti di credito hanno incamerato somme non dovute, o comunque dovute solo per la scarsa attenzione dei propri clienti, per miliardi di euro, per il tramite di sentenze che ne hanno legittimato la condotta. Nello specifico, quando si apre, ad esempio, un conto corrente e/o un finanziamento, verrà certamente richiesta dalla Banca anche il rilascio di una fidejussione e/o garanzia autonoma. Nel caso di revoca delle linee di credito, l'istituto si costituirà un titolo esecutivo giudiziale per recuperare le somme impagate. Molto frequentemente capita che il debitore non si opponga con un giudizio ordinario nei termini di legge e il sopra detto titolo diventi così esecutivo. L'effetto è il successivo pignoramento dei beni propri e/o dei fidejussori (spendi, pensioni, conto corrente, quote sociali,

veicoli, abitazioni, etc.), con anche possibile vendita all'asta delle case di proprietà. Diventa fondamentale, pertanto, rivolgersi tempestivamente a strutture professionali come Centro Diritto Bancario del quale mi pregio essere partner accreditato, al fine di verificare, ad esempio, il tipo di piano di ammortamento del finanziamento, la legittimità delle clausole fidejussorie (alcune di esse, a più riprese, dichiarate recentemente invalide dalla Suprema Corte e Sezioni Unite), nonché esaminare il rapporto contrattuale attraverso una perizia economica, per mezzo della quale appurare non solo gli eventuali debiti con la banca, ma anche i crediti relativi ad eventuali commissioni non dovute, interessi su interessi illegittimi (cd. anatocismo), spese non concordate ed interessi usurari (cioè superiori alla soglia fissata dalla legge). Muoversi per tempo, dunque, controllando i propri rapporti, è essenziale per un confronto equilibrato con gli istituti di credito. Invero le Banche giocano sulla poca preparazione in materia bancaria/finanziaria dei



Avv. Cay Luigi Parenti

propri utenti, e applicano tutta una serie di condizioni illecite che possono portare a notevoli incrementi del debito per il creditista o per il mutuatario. È dunque vitale una verifica del vero rapporto dare/avere tra banca e imprenditore o privato, per sapere che magari il debito è in realtà di molto inferiore e/o inesistente, o che comunque possa essere censurato nelle opportune sedi giudiziarie anche al fine di porsi in una posizione contrattuale di forza per trattare con gli istituti di credito.

Maggiori informazioni:  
[www.centrodirttobancario.it](http://www.centrodirttobancario.it)



■ **EUROMOBILIARE ADVISORY SIM** / La Società di intermediazione mobiliare del Gruppo Credem è una realtà agile e innovativa che mette al centro la cura e l'eccellenza nell'erogazione dei servizi

# Nuovo paradigma per la consulenza finanziaria e patrimoniale

Soluzioni all'avanguardia per il wealth management che integrano personalizzazione, efficienza e scalabilità. E che permettono di gestire 7,5 miliardi di patrimoni di privati e istituzioni

Il mondo della consulenza finanziaria e patrimoniale sta vivendo una fase di trasformazione senza precedenti: l'evoluzione dei mercati, la crescente digitalizzazione, la diffusione dell'utilizzo dell'intelligenza artificiale, la necessità di segmentare in modo corretto ed adeguato l'offerta di prodotti e servizi e il passaggio generazionale dei grandi patrimoni stanno ridefinendo le regole del gioco, imponendo nuove strategie per chi si occupa di wealth management.

In questo contesto, Euromobiliare Advisory SIM si distingue come un attore di primo piano, capace di coniugare la tradizione bancaria, con la ricerca per servizi innovativi grazie anche alla presenza di un network di collaborazioni interne ed esterne al Gruppo Credem, per offrire ai propri clienti soluzioni su misura e all'avanguardia.

Appartenente al Gruppo Credem, la società gestisce patrimoni di alto profilo, rivolgendosi a una clientela high-net-worth individuals, alle reti di private banking e ai consulenti finanziari del Gruppo. Con un approccio che integra consulenza sugli investimenti e consulenza patrimoniale, la società ha sviluppato un modello di servizio che punta sulla personalizzazione, sulla digitalizzazione e sulla vicinanza ai bisogni dei clienti e delle reti del Gruppo e sui servizi wealth, tra cui fiscale, successorio, alle aziende, arte, immobiliare ed assicurativo.

Fondata sette anni fa, la società ha rapidamente consolidato il proprio ruolo, gestendo, oggi, patrimoni per circa 7,5 miliardi di euro, di cui 6,9 miliardi in delega per Credito Emiliano e Credem Euromobiliare Private Banking, e altri 500 milioni per clienti istituzionali e compagnie assicurative internazionali. A questi numeri si aggiunge un'importante attività di supporto alla consulenza erogata dalle reti del Gruppo, che vede coinvolti oltre 56 miliardi di euro di



“asset under advisory”, un dato che evidenzia l'importanza strategica di Euromobiliare Advisory SIM all'interno del Gruppo.

“Ci posizioniamo come una società di frontiera nel wealth management, integrando servizi innovativi e personalizzati con un modello operativo efficiente e scalabile”, ci racconta il Direttore Generale Gianmarco Zanetti.

*Un mercato in trasformazione*

“Nell'ultimo decennio” - aggiunge Zanetti - “la ricchezza delle famiglie italiane è cresciuta a doppia cifra, con un incremento più marcato nel segmento private banking, che ha visto un tasso medio annuo di crescita di circa il 3%”

Tra i focus principali di questo contesto c'è il passaggio generazionale dei patrimoni. “Nei prossimi 5-6 anni assisteremo a un trasferimento di circa 500 miliardi di euro tra generazioni, con un nuovo pubblico di investitori che presenta esigenze e approcci radicalmente diversi rispetto ai loro predecessori”. Questa nuova platea di investitori, cresciuta in un mondo digitale con accesso immediato alle informazioni finanziarie, richiede consulenza flessibile, stru-

menti digitalizzati e strategie di investimento moderne e personalizzate.

A questo si aggiunge un problema strutturale del sistema finanziario italiano: la presenza di oltre 1.500 miliardi di euro di liquidità non investita. “Questa eccessiva prudenza comporta una scarsa efficienza nella pianificazione patrimoniale e una perdita di opportunità per gli investitori”. La sfida sarà dunque quella di supportare la clientela a migliorare la propria cultura finanziaria ed economi-



Gianmarco Zanetti, Direttore Generale di Euromobiliare Advisory SIM



ca e proporre soluzioni che favoriscano una gestione più efficace dei capitali.

*Fiducia e relazione con gli investitori*

Uno dei pilastri fondamentali della strategia di Euromobiliare Advisory SIM è la fiducia, un valore imprescindibile nel rapporto con i clienti, in un settore in cui la sicurezza e la trasparenza sono cruciali e dove instaurare e mantenere una relazione basata sull'affidamento significa garantire un approccio consulenziale chiaro, competente, affidabile e basato sulla condivisione degli obiettivi.

“Per noi significa costruire relazioni di lungo termine con i nostri clienti, basate su strategie di investimento solide, un'offerta di servizio specializzata e su una comunicazione trasparente”, tiene a precisare Zanetti.

In questo contesto, la personalizzazione gioca un ruolo chiave: ogni investitore ha esigenze uniche, e il successo dell'interlocutore finanziario e patrimoniale si misura anche con la sua capacità di costruire soluzioni su misura che permettano di rafforzare ulteriormente il legame. “Vogliamo che i nostri clienti sentano di avere un partner affidabile, capace di accompagnarli nelle decisioni

di investimento e nei progetti sul proprio patrimonio più in generale, con competenza e responsabilità”, commenta il Direttore Generale.

*L'IA per la gestione patrimoniale*

La trasformazione digitale gioca un ruolo cruciale nel rinnovamento del settore. Euromobiliare Advisory SIM ha implementato diverse soluzioni basate sull'intelligenza artificiale per ottimizzare le strategie di investimento. Grazie alla collaborazione con diverse realtà italiane, sono stati integrati segnali a supporto del processo di investimento e utilizzati applicativi per migliorare l'operatività dei gestori.

Inoltre, la società gestisce un database di oltre 5.000 fondi, sicav ed ETF, e tramite la GenAI è possibile l'analisi di migliaia di documenti, che consente di estrarre informazioni chiave in modo rapido e preciso. L'uso di questa tecnologia IA, associata agli strumenti digitali, avrà impatti anche nella relazione con la clientela. “Le nuove generazioni di investitori si aspettano un servizio immediato, intuitivo e accessibile ovunque. Grazie alla digitalizzazione, possiamo rispondere a queste esigenze senza sacrificare la

qualità della consulenza e mantenendo centrale la relazione cliente-consulente”, osserva Zanetti.

*Il futuro del wealth management*

Il servizio di gestione su base individuale ha visto un nuovo forte interesse da parte degli operatori per la sua trasparenza in termini commissionali e per le evoluzioni importanti, che hanno riportato il focus forte sulle linee in titoli che richiamano l'interesse della clientela private e alla crescita di soluzioni sempre più modulari che vedono come driver principali la presenza delle cosiddette linee a “building blocks/a mattoncino”.

“Per quanto ci riguarda, negli ultimi due anni abbiamo avviato un processo di rilancio del servizio seguendo proprio queste direttrici e nel prossimo futuro cercheremo di capire cosa è integrabile nel nostro modello di matrice italiana di alcune soluzioni che stanno avendo molto successo oltreoceano”, afferma Zanetti. Parallelamente, si registra una crescente attenzione verso gli investimenti in economia reale, con focus sui settori infrastrutturali e industriali che potranno beneficiare della transizione digitale, della cyber security e della sostenibilità. “La finanza deve tornare a essere sempre più un motore di sviluppo dell'economia, non solo un meccanismo di speculazione. Il nostro obiettivo è creare valore di lungo periodo attraverso scelte di investimento strategiche”.

Guardando avanti, l'azienda punta a rafforzare il proprio ruolo strategico all'interno del modello di servizio in ambito wealth del Gruppo Credem con “il wealth management del futuro che dovrà essere sempre più vicino alle reali esigenze del cliente, utilizzare al meglio la digitalizzazione e le nuove tecnologie ed orientarsi ad un approccio strategico e di creazione di valore nel lungo periodo, che vada oltre la sola performance finanziaria” conclude Zanetti.

■ **WELLINGTON MANAGEMENT** / Tra i leader nella gestione degli investimenti obbligazionari, dal 1928 rappresenta un solido partner utile a comprendere al meglio le dinamiche di settore

## Tassi in calo: il momento giusto per puntare sulle obbligazioni?

Aumento delle emissioni di BTP in Italia e solida domanda: diversificazione e gestione attiva diventano elementi chiave per ottimizzare i portafogli e affrontare le sfide del mercato

Wellington Management, fondata nel 1928, è una delle principali società di gestione a capitale privato a livello globale. In Italia, la società si propone come un partner di riferimento per la comunità finanziaria, contribuendo allo sviluppo della cultura dell'investimento.

Wellington Management salvaguarda da sempre l'indipendenza delle decisioni di investimento e la sostiene promuovendo un approccio collaborativo e un sano dibattito sui temi del momento. Parlando di mercato obbligazionario, in vista di ulteriori tagli da parte della BCE, la società afferma che “potrebbe essere il momento di impiegare parte della liquidità per generare valore nel medio termine”.

L'intuizione deriva da un'analisi approfondita. Dopo anni di tassi negativi, il comparto obbligazionario è tornato a essere una componente essenziale nei portafogli degli investitori. L'inflazione post-Covid e il conseguente aumento dei tassi da parte delle banche centrali hanno finalmente risolto uno dei paradossi del mercato obbligazionario dell'ultimo decennio: gli investitori erano disposti a prestare denaro a governi e aziende a tassi negativi. Infatti, a fine 2019, a livello globale, oltre 11.000 miliardi di dollari di emissioni (fonte Bloomberg) garantivano agli investitori di restituire meno capitale rispetto a quanto avessero inizialmente investito. Tuttavia, con il ritorno a tassi di interesse più elevati, il mercato obbligazionario ha riacquisito il suo ruolo tradizionale nei portafogli degli investitori come fonte di reddito, stabilizzatore dei rendimenti e strumento di diversificazione rispetto al mercato azionario. Come diceva Eraclio, Panta Rei (tutto scorre). Anche le condizioni di mercato potrebbero



presto cambiare.

Il rialzo dei rendimenti non è passato inosservato, soprattutto in Italia, dove storicamente gli investitori locali hanno sempre avuto una grande affezione verso questa forma di risparmio. “Nel biennio 2023-2024, secondo i dati del Ministero dell'Economia e delle Finanze (MEF), sono stati emessi oltre 530 miliardi di euro di nuovo debito con scadenze medio-lunghe (BTP) con una buona dinamica di domanda/offerta, sottolineando la ritrovata passione per questo asset fondamentale per gli investitori. Tuttavia, guardando ai prossimi anni, il MEF dovrà finanziare quasi mille miliardi di debito in scadenza. E sebbene la domanda rimanga molto solida, come dimostra la prima emissione di gennaio 2025 del BTP 15 anni che ha raccolto 13 miliardi di euro a fronte di una domanda di circa 10 volte quella dell'offerta (Comunicato Stampa N° 17 del 11/02/2025 del MEF), notiamo che i rendimenti iniziano a scendere”.

Per quasi tutto il 2023, il rendimento a scadenza di un BTP a 5 anni si attestava tra il 4,5% e il 5%. A fine gennaio 2025, è sceso al di sotto del 3%. “E guardando ai prossimi mesi, dobbiamo considerare un contesto nel quale la BCE dovrebbe ancora

tagliare i tassi, questo porterebbe ad un'ulteriore riduzione dei rendimenti delle future emissioni e, conseguentemente, anche la remunerazione sui conti correnti e sui conti deposito”.

Dunque, cosa fare quando scendono i rendimenti? Con i tassi in discesa, la liquidità non è una soluzione vantaggiosa. Gli investitori sono incentivati a investire in asset più redditizi. Nel settore obbligazionario, “le strategie più comuni sono quelle che includono i titoli governativi, l'aumento del profilo di rischio con titoli corporate investment grade e high yield, l'estensione delle scadenze o l'uso di gestori attivi e flessibili per cercare di ottimizzare i rendimenti in base al rischio”, spiega Francesco Maino, Investment Specialist di Wellington Management.

“È tuttavia consigliabile farsi affiancare da un consulente finanziario esperto, per identificare le soluzioni o il mix di soluzioni più adatte a ciascun cliente”, prosegue Maino. “Ciascuno di questi approcci d'investimento potrebbe modificare il profilo di rischio

complessivo del portafoglio, per cui è importante comprenderne le implicazioni”.

Inoltre, è cruciale mantenere una visione a lungo termine e non lasciarsi influenzare eccessivamente dalle fluttuazioni di breve periodo. La disciplina e la pazienza sono fondamentali per navigare con successo i mercati finanziari.

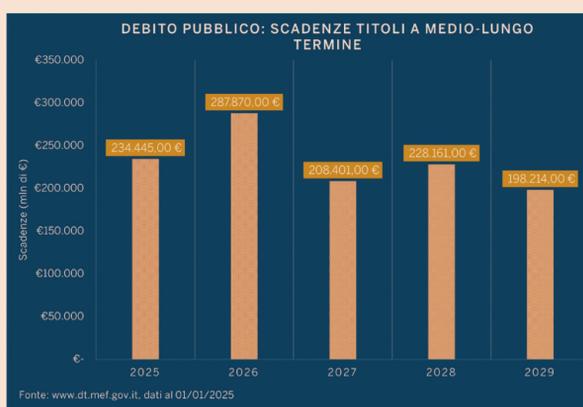
Un altro aspetto da considerare è la diversificazione. Per diversificare, gli investitori potrebbero adottare un approccio globale e affidarsi alla gestione professionale. I gestori esperti possono sfruttare tutte le curve dei rendimenti disponibili in diverse aree geografiche, le opportunità sulle valute, e ogni forma di debito esistente, sia governativo che corporate.

Con una cassetta degli attrezzi più ampia e profonda rispetto a quella di un investitore individuale, non solo si riescono a identificare opportunità più interessanti, ma è possibile muoversi con maggiore agilità, anche in un contesto di mercato in rapida evoluzione.

In un contesto finanziario sempre più complesso e interconnesso, la capacità di adattarsi e diversificare su scala globale rappresenta un vantaggio competitivo essenziale. Gli investitori che adotteranno questa strategia potranno essere meglio equipaggiati per affrontare le sfide future e cogliere le opportunità emergenti.

Dall'analisi dei flussi finanziari, emerge che gli investitori hanno approcci differenti, influenzati dall'orizzonte di investimento e dalla tolleranza alla volatilità. Nonostante le incertezze geopolitiche legate alla guerra commerciale, il contesto economico globale è favorevole, creando aspettative positive per gli asset di rischio come azioni e credito. Tuttavia, le valutazioni rimangono elevate e con l'aumento dei rendimenti obbligazionari, il premio a rischio si è ridotto.

Potrebbe essere prudente mantenere un approccio d'investimento flessibile in questa fase di mercato ed evitare concentrazioni troppo marcate in temi, titoli, o settori.



### Quasi un secolo di esperienza gestionale, anche nel reddito fisso

Wellington Management vanta una lunga storia di eccellenza nella gestione degli investimenti sin dal 1928. Dall'intuizione di Walter Morgan, fondatore del primo fondo bilanciato americano - il Wellington Fund - è nata un'azienda che nei decenni si è affermata come uno dei maggiori player mondiali. Dal 2021 è presente ufficialmente in Italia, operando già dagli anni 2000. Con oltre 350 soluzioni di investimento e con oltre €1.100 miliardi di patrimonio in gestione, di cui 446 miliardi in obbligazioni, mantiene una gestione attiva basata sui fondamentali aziendali (dati a dicembre 2024). Con oltre 250 professionisti degli investimenti obbligazionari e un'esperienza media di 17 anni, l'azienda combina la qualità istituzionale e la dinamicità delle boutique. Grazie alla loro esperienza, Wellington Management offre soluzioni obbligazionarie innovative, aiutando gli investitori a raggiungere i loro obiettivi finanziari.

■ **SKEMA INVESTMENT** / Negli investimenti tutto cambia velocemente, tecnologie, informazioni, velocità, tranne la propensione degli esseri umani all'euforia e al panico, all'avidità e alla paura

# Investire con consapevolezza per affrontare l'incertezza

La mission: da oltre 25 anni, formare e assistere gli investitori e studiare insieme un percorso per disciplinare il loro comportamento

Ancora una crisi finanziaria. Ma non è questa la notizia. Per i professionisti di Skema Investment, società che da 25 anni offre ai risparmiatori un servizio esclusivo di consulenza finanziaria integrata tra commercialisti e consulenti finanziari autonomi, la vera notizia è che c'è un'alternativa. Una strada finalmente diversa dall'affannosa e inutile ricerca di azzeccare il minuto prima che i mercati scendano per vendere e poi di azzeccare il minuto prima che i mercati risalgano per ricomprare. Non se ne sa ancora l'entità e la durata ma, come le altre, anche questa crisi passerà per lasciare spazio a ripresa e rialzi - sottolinea Franco Bulgarelli, da 40 anni nel settore finanziario, fondatore e presidente della Società - si conteranno anche stavolta morti e feriti, sogni infranti e patrimoni falcidiati dalle perdite. E forse anche questa volta, nessuna lezione sarà stata imparata. In pratica per i professionisti di Skema Investment, in economia e in finanza occorre partire da una sola "certezza": l'incertezza. Piaccia o no, è proprio con l'incertezza che devono convivere gli investimenti. Non può essere altrimenti. Se si decide di investire, è saggio prenderne consapevolezza e accettarlo, invece di ricercare certezze (che non possono esserci) negli strumenti finanziari sempre più sofisticati, nelle assicurazioni degli addetti ai lavori, nelle analisi finanziarie complesse e nelle previsioni sui mercati. Nessuna competenza, professionalità o organizzazione per quanto di grandi dimensioni e dotata dei mezzi tecnologici più moderni, di strutture professionali e di tutte le informazioni disponibili in tempo reale, potrà mai prevedere o scongiurare una crisi ed evitare il crollo dei mercati. Non possono gli esperti di finanza, né i gestori professionali, tantomeno, a maggior ragione, i consulenti di periferia e investitori. Guardando un grafico del mercato di lungo termine invece, è facile comprendere, anche per



Formazione e aggiornamento continuo per il team di Skema Investment

chi non ha la minima dimestichezza, che i mercati salgono per più tempo di quanto non scendano, e che le fasi di rialzo sono molto più ampie e durature di quelle di ribasso. Lo dimostrano ogni volta nuovi massimi storici. È un dato di fatto: i mercati salgono molto di più di quanto non scendano, ma non lo fanno in modo lineare. I lunghi rialzi infatti sono interrotti ogni tanto dalle correzioni, e più di rado, da vere e proprie inversioni del trend. I famosi "crolli" di mercato. Normalmente questo succede quando i prezzi delle azioni sono saliti davvero troppo, e poi ancora di più, perdendo ogni contatto con i corretti multipli, anche prospettici, delle aziende che rappresentano. Prezzi altissimi alimentati spesso anche da notizie, previsioni e prospettive per il futuro. Fino al giorno in cui per qualche ragione i mercati invertono il trend e inizia il "crollo". In realtà le cause di innesco non sono sempre così evidenti. Di questo gli investitori

devono prendere consapevolezza, non di prevedere l'andamento dei mercati o scongiurarne i ribassi o i crolli, ma della loro naturale dinamica. E del fatto che tale dinamica si verifica allo stesso modo e nello stesso tempo per tutti: sia per i professionisti della finanza che per gli inesperti, sia per chi ne segue l'andamento ogni giorno, ogni ora sia per chi ci guarda una volta all'anno. Questo è il punto cruciale, e nulla si può fare per prevederlo, per scongiurarlo, e soprattutto per modificarlo. E allora è meglio, molto meglio, concentrarsi sulle cose di cui si può avere il totale controllo: la propria consapevolezza, che genera corrette aspettative, che generano corretti comportamenti, che massimizzano le probabilità di guadagnare con i propri investimenti sui mercati. La ragione principale per cui, pur in presenza di mercati che salgono per la maggior parte del tempo, la maggior parte degli investitori non guadagna quasi mai, è proprio questa:

non dipende dai mercati, ma dalla mancanza di consapevolezza di un corretto approccio ai mercati e soprattutto di un metodo ben strutturato per la disciplina del proprio comportamento. "Da oltre

25 anni nel nostro ruolo di commercialisti e da una posizione professionale totalmente terza rispetto ai servizi di investimento e alla vendita di strumenti finanziari, forniamo ai nostri clienti un modello esclusivo di consulenza finanziaria integrata che si concentra sulle persone, sulle loro esigenze. Il commercialista è l'unico professionista che ha una conoscenza a 360 gradi del cliente e questo gli consente di partire da una posizione privilegiata nel rapporto di fiducia pluriennale con i clienti di cui conosce le consistenze patrimoniali, il valore degli asset, i rischi potenziali della famiglia, le esigenze di passaggio generazionale. Le competenze acquisite dai commercialisti partner, il confronto e il percorso formativo continui con la struttura centrale, consentono di fornire ai clienti una consulenza integrata efficace, indipendente, ad alto valore aggiunto. In assoluta coerenza con l'attività tradizionale, lavoriamo nella direzione della cultura, della consapevolezza, della formazione e dell'etica professionale non avendo alcun tipo di rapporto con l'industria finanziaria. Troviamo spesso i nostri clienti sguarniti delle più sem-

plici conoscenze di base sugli investimenti che hanno in corso, sul loro corretto utilizzo e sui costi applicati. Forniamo un supporto di formazione e di assistenza che si concentra proprio sulla comprensione, sulla consapevolezza, sull'approccio e sulla disciplina del comportamento. Non ci occupiamo di analisi dei mercati e di specifici strumenti finanziari perché questi non sono affatto, come spesso si crede, il punto da cui partire per investire: sono solo e sempre una semplice conseguenza. La naturale conseguenza del processo di consapevolezza". Skema Investment è presente a Rimini dove ha sede la società, all'interno dello studio di commercialisti, soci fondatori del progetto, Skema Consulenza d'azienda, a Udine con lo Studio di Emanuele De Clara, a Schio (VI) con lo Studio di Carlo Adriani, a Piacenza con lo Studio di Luca Bergodi, a Como con lo Studio di Massimo Colato, a Selvazzano Dentro (PD) con lo Studio di Giovanni Tioili, a Padova con lo Studio di Pierluigi Riello, a Cambiano (TO) con lo studio di Giuseppe Converso, a Forlì con lo Studio di Maria Paola Zenzani, a Torino con lo Studio di Monica Bogianchino, a Latina con lo Studio di Roberto Fontenova, a Milano con lo Studio di Davide Fiorenzola, a Valdobbiadene (TV) con lo studio di Stefano Groppo, a Busto Arsizio, a Ferrara e a Firenze. L'ultima fase del servizio di consulenza integrata, che consiste nella profilatura del cliente, l'analisi delle sue caratteristiche, la valutazione delle sue esigenze, della sua propensione al rischio, che portano alle raccomandazioni personalizzate per realizzare i portafogli di investimento, viene effettuata esclusivamente da consulenti finanziari autonomi, interni alla società, autorizzati e iscritti all'Albo OCF nel pieno rispetto della normativa vigente.



I professionisti di Skema Investment si confrontano e si formano

4,26%

## CON DOPPIA FORMULA IL RENDIMENTO PRENDE QUOTA

Con un rendimento medio lordo del **4,26%** nel 2024, **Doppia Formula** si è dimostrato il prodotto assicurativo ideale per far crescere i tuoi risparmi in sicurezza.

Prima della sottoscrizione leggere il set informativo disponibile in agenzia o su [gruppoitas.it](http://gruppoitas.it)

Doppia Formula è la polizza rivalutabile a premio unico di Itas Vita, è pensata per consentire di accantonare e far crescere i risparmi in sicurezza grazie a una gestione attenta e prudente dei versamenti e che mira a garantire stabilità nel tempo. La durata del contratto è di 10 anni che è pari al periodo di detenzione consigliato ai Clienti al fine di massimizzare l'investimento. Le prestazioni di Doppia Formula sono collegate al rendimento di due Gestioni Separate: Forvalue e Formula Fondo, entrambe gestite da ITAS VITA Spa. Il premio unico iniziale e gli eventuali versamenti aggiuntivi vengono scomposti in percentuale fissa nelle due gestioni (70% Gestione Separata Forvalue e 30% Gestione Separata Formula Fondo). La Gestione Forvalue nel 2024 ha conseguito un rendimento lordo del 5,23%, mentre per la Gestione Formula Fondo è stato attribuito un rendimento lordo, nello stesso periodo, del 2%. Il tasso del 4,26% è pertanto il rendimento medio lordo di prodotto che determinerà, una volta detratti i costi di gestione consultabili all'interno del set informativo, la rivalutazione delle prestazioni per il 2024. I rendimenti passati non sono indicativi di quelli futuri. A scadenza il capitale assicurato non potrà essere inferiore a quello iniziale.

■ ASSO112 / Il governo avvia il riordino della disciplina: nuove prospettive per il credito alle Pmi

## Verso la riforma dei confidi

Un rinnovamento atteso, fondamentale per migliorare le opportunità delle imprese italiane

Con la pubblicazione della legge annuale sulle imprese 2025, il governo ha ottenuto, con l'art. 5, la delega sul riordino della disciplina dei confidi.

"Finalmente! Era da tempo che ci stavamo lavorando - commenta da ASSO112 - Associazione dei Confidi Italiani - Siamo molto fiduciosi che vengano accolte le nostre richieste e proposte che il Ministero pare abbia apprezzato".

In un incontro con l'On. Bitonci, il Presidente Alberto Rodeghiero aveva consegnato il "Position Paper" dell'Associazione con le proposte di adeguamento alla legge, l'iniziativa era stata motivata dalla necessità di rivalutare il ruolo dei confidi dopo gli anni di crisi conseguenti alle difficoltà provocate dall'emergenza covid, che hanno penalizzato l'accesso

al credito del mondo produttivo, ed in particolare delle PMI e le Micro PMI.

Per tali motivi il Sistema dei Confidi ha avviato una profonda riflessione su se stesso fondata su una sola domanda: quali sono le soluzioni legislative che potrebbero ampliare l'effetto moltiplicatore dell'attività dei confidi, al fine di favorire la concessione del credito alle Micro e PMI, che rappresentano il 95% delle imprese Italiane, le quali negli ultimi 10 anni hanno visto diminuire drasticamente i finanziamenti da parte delle banche?

Asso112, fin dalla sua costituzione, quasi 10 anni orsono, si è prefissata l'obiettivo di rappresentare le istanze dei soli confidi 112.

La proposta si fonda sulle seguenti riflessioni:

la volontà di mantenere un rapporto mutualistico con il "socio"; valorizzare la capillarità dei confidi sul territorio Nazionale; valorizzazione del funzionamento dell'Organismo di Vigilanza di Confidi 112, OCM;

la necessità di ampliamento dell'attività dei Confidi 112; innalzamento della soglia di iscrizioni dei Confidi all'art.106 del t.u.b.

I capisaldi delle proposte sono riassumibili nei seguenti tre punti:

il superamento dell'esclusività dell'attività di garanzia dei Confidi 112;

l'innalzamento del volume di attività finanziarie da cui nasce l'obbligo di iscrizione all'art. 106 del t.u.b., elevando il parametro attualmente in vigore ad almeno 250 Milioni, perché riteniamo che per poter svolgere attività equiparabili alle banche l'attuale parametro di 150 milioni non sia più adeguato; l'ampliamento delle attività dei Confidi 112 a favore dei soci.

"Per tali valutazioni riteniamo sia possibile ridefinire i servizi connessi o strumentali all'attività di rilascio della garanzia collettiva dei fidi, superando l'attuale previsione di operare in via esclusiva l'attività di garanzia, prevedendo solo la prevalenza della stessa, e servizi a essa connessi o strumentali, e le attività consentite nel rispetto delle riserve di attività previste dalla legge e delle altre disposizioni".

Le proposte di ampliamento dell'attività rispondono ad un'esigenza delle imprese e del mercato, nel quale un intermediario finanziario, soggetto alla vigilanza dell'O.C.M., non possa prescindere dall'esercizio di alcune attività a favore delle PMI.



Alberto Rodeghiero, presidente di ASSO112

■ CREDIT DATA RESEARCH ITALIA / Un approccio multidisciplinare nella gestione finanziaria

## Supporto strategico continuativo

Dalla finanza agevolata all'accesso al credito, dalla consulenza strategica fino alla formazione

Accompagnare le imprese nel loro percorso di crescita, supportarle nella gestione della finanza d'impresa e garantire soluzioni su misura per ogni esigenza. È questa la missione di Credit Data Research Italia, realtà consolidata da 25 anni di esperienza e supportata da una struttura di 180 professionisti e 12 sedi. Una presenza capillare sul territorio in grado di instaurare un rapporto diretto con le aziende per creare relazioni durature nel tempo e capaci di tralasciare i confini nazionali grazie ai due principali azionisti di riferimento: CRIF Spa, società italiana specializzata nelle informazioni creditizie e Credit Data Research Ltd con sede a Londra e partecipata da Moody's Analytics. Nata con l'obiettivo di offrire alle aziende un supporto completo nella consulenza finanziaria, la società si distingue per un approccio multidisciplinare che abbraccia ogni aspetto della gestione economico-finanziaria. Dalla finanza agevolata all'accesso al credito, dalla consulenza strategica fino alla formazione finanziaria e ai servizi ESG, Credit Data Research Italia rappresenta un punto di riferimento per le imprese che vogliono crescere con solidità e consapevolezza.

"Il nostro valore distintivo è la capacità di seguire i clienti a 360 gradi, offrendo non solo strumenti e consulenza, ma un supporto strategico continuativo, capace di accompagnare le imprese in tutte le fasi della loro crescita finanziaria. L'obiettivo è permettere agli imprenditori di concentrarsi sul proprio business, lasciando a noi la gestione della complessità finanziaria", spiega Carlo Spagliardi, Ceo di Credit Data Research Italia. L'efficacia di questo approccio si riflette nei risultati. Solo nel 2024, Credit Data Research Italia ha gestito oltre 2.000 progetti aziendali, messo a disposizione più di 12.000 agevolazioni e fatto ottenere ai propri clienti oltre 260 milioni di euro di contributi. Questi dati evidenziano il ruolo



Carlo Spagliardi, Ceo di Credit Data Research Italia

di Credit Data Research Italia come partner strategico per le aziende, garantendo non solo accesso a capitali e strumenti finanziari, ma anche un supporto consulenziale costante e altamente specializzato. L'evoluzione tecnologica ha reso la gestione finanziaria sempre più complessa e strategica. Per questo Credit Data Research Italia investe costantemente in strumenti digitali avanzati, dall'analisi predittiva basata su big data all'utilizzo di algoritmi di proprietà per valutare il rischio creditizio e ottimizzare la pianificazione finanziaria.

"La digitalizzazione consente alle aziende di ottenere una visione chiara e dettagliata delle proprie esigenze, migliorando l'accesso ai finanziamenti e minimizzando i rischi, e noi siamo da sempre impegnati in prima linea su questo fronte. La nostra mission è tuttavia coniugare l'innovazione tecnolo-

gica con il valore della consulenza umana: investiamo in strumenti avanzati basati su intelligenza artificiale e machine learning, ma siamo fermamente convinti che nessun algoritmo possa sostituire l'esperienza e il giudizio di un professionista. Per questo affianchiamo alla tecnologia un supporto consulenziale altamente qualificato, fondamentale per interpretare correttamente i dati e trasformarli in strategie finanziarie concrete ed efficaci" sottolinea Carlo Spagliardi, Ceo di Credit Data Research Italia. In un contesto economico sempre più complesso e competitivo, affidarsi a un partner capace di interpretare le esigenze finanziarie e trasformarle in opportunità concrete rappresenta una scelta cruciale per il successo delle imprese. E Credit Data Research Italia si conferma come uno degli attori più qualificati in questo scenario.

■ FINANZIAMENTI / In un contesto di trasformazione del comparto bancario la società ha assunto un ruolo crescente di intermediazione offrendo consulenza e soluzioni su misura

## Confidi Systema!, un pilastro finanziario per le Pmi italiane

92mila aziende associate, forte presenza nel Nord e nel Centro e sempre più servizi: dai business plan, all'accesso ai contributi pubblici, al monitoraggio dei dati della Centrale Rischi di Banca d'Italia

L'idea alla base di Confidi Systema! nasce nel 1959: unire piccoli capitali individuali per crearne uno più consistente, migliorando il potere negoziale delle imprese nei confronti delle banche e degli istituti finanziari. Un principio di mutualità che è rimasto il fondamento della società, che oggi rappresenta una realtà consolidata con oltre 92.000 imprese associate. Con alle spalle una lunga storia di servizio e un consistente numero di operazioni straordinarie, oggi la società ha una presenza commerciale e operativa forte dal Nord Italia fino alle regioni del Centro. Come spiega Andrea Bianchi, Direttore generale di Confidi Systema!: "I Confidi nascono per offrire garanzie che facilitano l'accesso al credito per le imprese. Nel tempo, abbiamo ampliato il nostro ruolo, evolvendo da semplici garanti a soggetti proattivi che supportano le imprese nella gestione finanziaria alla base di ogni percorso di sviluppo aziendale."

Negli ultimi anni, il sistema bancario ha subito una drastica trasformazione, con la chiusura di oltre 10.000 filiali a livello locale e la riduzione di oltre 50.000 operatori. Questa evoluzione ha interrotto molte relazioni e in generale ha reso più difficile il rapporto diretto tra le Pmi e le banche. Confidi Systema! ha quindi assunto un ruolo strategico di intermediazione, superando a questa assenza con un'attenzione alla consulenza finanziaria e soluzioni su misura per le aziende. Lo slogan "Vicini di impresa" che caratterizza il brand della Società sintetizza l'impegno alla prossimità, l'essere ponte tra imprese e mercato finanziario, e racchiude il senso di continuità sul territorio. Oltre a garantire il credito, Confidi Systema! ha arricchito la propria offerta introducendo una serie di servizi innovativi, flessibili e personalizzabili. La consulenza a microimpre-



La sede di Confidi Systema! al MIND Milano Innovation District.



Andrea Bianchi, Direttore generale di Confidi Systema!

se, Pmi e start up per la redazione di business plan, l'analisi e il monitoraggio dei dati andamentali della Centrale Rischi di Banca d'Italia e l'accesso ai contributi pubblici dei principali bandi di agevolazione a livello regionale e nazionale. La forte collaborazione con le banche con iniziative di sviluppo e la definizione di prodotti di finanziamento mirati per individuare imprese e investimenti appetibili, che possano essere destinatari di liquidità anche in ottica ESG (Environmental, Social e Governance). Lo scouting delle Pmi, favorendo l'incontro tra imprese e finanziatori alternativi al canale bancario più tradizionale, tra cui fintech, fondi di credito e fondi d'investimento che oggi propongono sul mercato operazioni più strutturate che utilizzano piattaforme digitali per gestire l'intera

domanda, dalla fase di onboarding del cliente, all'istruttoria, alla delibera ed erogazione finale.

Su questo aspetto Bianchi sottolinea: "Crediamo molto in un sistema meno bancocentrico, capace di integrare nuovi strumenti finanziari per canalizzare i risparmi verso le Pmi e promuovere la crescita del tessuto economico italiano. Abbiamo iniziato a sperimentare queste soluzioni fin dal 2016 e oggi assistiamo ad un numero crescente di progetti dedicati all'economia reale, che necessitano del forte coinvolgimento del sistema dei confidi".

Da un punto di vista tecnico l'intervento di Confidi Systema! si struttura con una garanzia a prima richiesta, diretta, esplicita e irrevocabile che copre il rischio di credito fino all'80%

dell'importo del finanziamento concesso creando condizioni di impiego appetibili per gli investitori e contribuendo attivamente al rafforzamento del sistema imprenditoriale. Confidi interviene sia su operazioni di breve termine, quindi fidi bancari per il circolante, i castelletti e simili sia su operazioni rateali di medio termine per esigenze di liquidità oppure per la copertura di programmi di investimento in beni e progetti strumentali all'attività caratteristica. Negli ultimi tempi Confidi Systema! ha assistito ad un crescendo della domanda di finanziamento per sostenere interventi di efficientamento energetico e transizione digitale senza particolare distinzione dei settori merceologici di provenienza dell'azienda. Nel 2016, la società è stata protagonista di una business combination con le associazioni lombarde di Confartigianato, Confagricoltura e Confindustria, che ha portato alla ridefinizione dell'intero sistema di garanzia creditizia, sia privata che pubblica.

Oggi, oltre al ruolo di garante, Confidi Systema! ha assunto quello di finanziatore diretto, come spiega Bianchi: "Non ci limitiamo a fornire garanzie, ma selezioniamo imprese da seguire nel tempo, presentandole alle banche e ai partner finanziari. Inoltre in qualità di intermediario vigilato dalla Banca d'Italia, abbiamo avviato attività di lending diretto, erogando credito rateale alle imprese." Un'altra area chiave è la consulenza finanziaria continua: molte Pmi non possono permettersi un direttore finanziario interno, perciò Confidi Systema! si propone come un vero e proprio "CFO in affitto", aiutando le aziende a ottimizzare la gestione finanziaria, pianificare gli impegni e a migliorare l'accesso a fonti di finanziamento. Forniamo assistenza rispetto a tutte quelle attività utili a

presentarsi nel migliore dei modi ad un finanziatore o ad un investitore". Confidi Systema! conta su un team di circa 150 professionisti con una presenza capillare sul territorio. La crescita della società ha permesso di potenziare i servizi offerti, ampliare la gamma degli strumenti garantiti mettendo a disposizione delle Pmi un ventaglio di opzioni interessanti e attuali. Tra i nuovi servizi di consulenza dall'autunno dello scorso anno merita qualche parola in più il Servizio di Analisi del Profilo di sostenibilità ESG in partnership con Modefinance srl. Si tratta di un report generato a seguito di una valutazione analitica della situazione e consapevolezza ESG dell'impresa per comprenderne la solidità attraverso la qualità dell'organo di governo, la capacità del management di identificare i rischi e le opportunità ambientali e sociali, individuare le aree di miglioramento e assistere nel percorso di transizione ESG per non perdere competitività sui mercati. Con uno sguardo al piano strategico una delle operazioni societarie più recenti è stata l'incorporazione in Confidi Systema! della cooperativa Fidiprof. Fidiprof è l'unico confido della categoria specializzato nel supporto creditizio e finanziario ai professionisti del sistema Confprofessioni e dell'intero comparto in tutti i settori, da quello sanitario a quello economico, tecnico, giuridico o ambientale. Con la fusione il pacchetto di strumenti e servizi finanziari si apre anche a questa categoria spesso trascurata dal sistema bancario tradizionale. "Il nostro obiettivo è aiutare le imprese a cogliere opportunità di crescita, anche dimensionale, per rafforzare la competitività del tessuto imprenditoriale italiano. Cresciamo, ma senza perdere il contatto con i territori e con le realtà che serviamo", conclude Andrea Bianchi.

■ **ECOFIN** / Approvata definitivamente la nuova Direttiva per la cooperazione nel settore fiscale

## Fisco, la Ue e le multinazionali

Rafforzare lo scambio di informazioni contro l'erosione della base imponibile

Il Consiglio dei ministri dell'economia e delle finanze dell'Ue ha raggiunto un accordo politico su una nuova direttiva dell'Unione europea che migliorerà la cooperazione amministrativa nel settore fiscale. La direttiva mira a rafforzare la cooperazione e lo scambio di informazioni sull'imposizione minima effettiva per le società affinché i gruppi multinazionali di imprese e i gruppi nazionali su larga scala adempiano meglio agli obblighi di dichiarazione imposti loro dal secondo pilastro dell'accordo globale dell'Ocse/G20. Questo accordo internazionale è stato concluso per evitare l'erosione della base imponibile e il trasferimento degli utili, garantendo un'imposizione minima effettiva per le grandi società. Le norme del secondo pilastro sono entrate a far parte del diritto dell'Ue nel 2022. "Stiamo compiendo il passo successivo nell'attuazione delle norme sull'imposizione minima effettiva per le maggiori imprese multinazionali - ha dichiarato Andrzej Domański,

ministro delle Finanze della Polonia - Le imprese interessate disporranno di un formato unico per la presentazione delle informazioni pertinenti e le autorità fiscali degli Stati membri collaboreranno strettamente per lo scambio delle informazioni. Ciò semplificherà notevolmente la procedura di dichiarazione e ridurrà gli oneri amministrativi sia per le autorità fiscali che per le imprese interessate. La direttiva, DAC9, aggiorna la vigente direttiva dell'Unione relativa alla cooperazione amministrativa ampliando le norme in materia di trasparenza fiscale. Semplifica gli obblighi di comunicazione per le grandi imprese, migliora lo scambio di dati tra le autorità fiscali e si allinea alle norme sul livello di imposizione fiscale minimo globale. La nuova direttiva definisce inoltre un formulario tipo, in linea con quello elaborato dal quadro inclusivo dell'Ocse/G20 sull'erosione della base imponibile e il trasferimento degli utili, che le multinazionali e i grandi gruppi

nazionali saranno tenuti a utilizzare per comunicare le informazioni di natura fiscale necessarie per garantire il corretto funzionamento del sistema di aliquota minima dell'imposta sulle società. L'utile dei grandi gruppi multinazionali e nazionali o delle grandi imprese con un fatturato annuo complessivo pari ad almeno 750 milioni di euro dovrebbe essere assoggettato a un'aliquota d'imposta che non potrà essere inferiore al 15 per cento. La direttiva DAC9 sarà formalmente adottata dal Consiglio, che agisce in qualità di legislatore unico, una volta completata la messa a punto da parte dei giuristi-linguisti. Sarà poi pubblicata nella Gazzetta ufficiale ed entrerà in vigore il giorno successivo a quello della sua pubblicazione. Gli Stati membri dovranno attuare la DAC9 entro il 31 dicembre 2025. I paesi che scelgono di ritardare l'attuazione della "direttiva sul secondo pilastro" sono comunque tenuti a recepire la DAC9 entro lo stesso termine.



Il Consiglio dei ministri dell'Unione europea

■ **BANCA DI ANGIARI E STIA** / Importante anniversario per l'istituto dell'aretino

## Insieme da ben 120 anni

Per celebrare il legame col tessuto produttivo del territorio un bel progetto editoriale

Nel 2025 ricorre il 120esimo anniversario della Banca di Anghiari e Stia Credito Cooperativo, fondata il 13 agosto 1905 come Cassa Rurale ed Artigiana. Più che un'occasione celebrativa, questa ricorrenza vuole essere un momento di riflessione e condivisione con le realtà economiche del territorio, al fine di evidenziare il ruolo fondamentale che la Banca ha avuto e continua ad avere nello sviluppo delle comunità locali.

"Per l'occasione, abbiamo scelto di mettere in luce le affinità tra il Credito Cooperativo e le aziende di successo del territorio, rievocandone le origini, il legame imprescindibile con la comunità e le prospettive future. Un gruppo selezionato di aziende, diversificate per settore, dimensione e organizzazione, sarà il fulcro di un progetto editoriale di grande valore", spiega Fabio Pecorari, direttore generale della Banca di Anghiari e Stia. Il progetto prevede la pubblicazione di cinque volumi, curati nei minimi dettagli sotto il profilo editoriale, fotografico e redazionale. Giovanni Santi, fotoreporter di fama internazionale, catturerà con le sue immagini l'essenza delle aziende, mentre Andrea Merendelli darà voce alle loro storie con il suo inconfondibile stile narrativo. La veste grafica e promozionale è affidata ad Andrea Valbonetti. Il primo volume, "Fili d'erbe e di tessuti", racconta storie di aziende del settore agricolo e tessile, evidenziando i punti di contatto con i valori e i principi della Banca. I successivi quattro volumi, in uscita nel corso del 2025, esploreranno altri settori strategici dell'economia locale, offrendo una visione completa della vitalità imprenditoriale del territorio. "La vicinanza al territorio, la centralità della persona e l'attenzione alle comunità sono da sempre i valori cardine su cui si fonda l'impegno della Banca, che guarda al futuro con lo stesso spirito di cooperazione che l'ha guidata per



Fabio Pecorari, direttore generale della Banca di Anghiari e Stia

oltre un secolo", dichiara Pecorari. A ridosso di questo importante evento, la Banca di Anghiari e Stia ha ricevuto un lascito di grande prestigio: una collezione di opere e oggetti appartenuti al Maestro Pietro Annigoni (1910-1988), donata dalla sua vedova, Rossella Segreto. Annigoni, conosciuto come il "pittore delle regine" per i suoi celebri ritratti, ha lasciato un'impronta indelebile nella storia dell'arte del Novecento. Il corpus ricevuto comprende oltre 100 dipinti, centinaia di disegni, affreschi staccati e oggetti personali dell'artista, tra cui il suo cavalletto. Questo lascito testimonia il profondo legame di Annigoni con il territorio di Stia, dove realizzò il celebre disegno "Fabbro" (1976), divenuto simbolo della Biennale Europea di Arte Fabbri, e dove dipinse un affre-

sco raffigurante San Francesco, nei pressi della Pieve di Santa Maria Assunta. L'arrivo di queste opere qualifica ulteriormente la Banca come mecenate della cultura, e la loro esposizione nella prestigiosa Villa Gennaioli di Anghiari trasforma questo spazio in una vera "Casa delle Arti". Il progetto espositivo, inaugurato con una selezione di autoritratti e un'opera che ritrae lo studio in cui operava il Maestro, prevede mostre tematiche per approfondire gli aspetti dell'esperienza pittorica. L'apertura al pubblico avviene su prenotazione a [segreteria@bccas.it](mailto:segreteria@bccas.it). "Questo prezioso patrimonio artistico non è solo il fiore all'occhiello delle celebrazioni per il 120° anniversario, ma un'eredità che la Banca si impegna a valorizzare per le generazioni future", conclude Pecorari.

■ **BPPB** / Con una forte presenza nel Sud Italia, la Banca Popolare di Puglia e Basilicata, con oltre 140 anni di storia, continua a crescere puntando su sostenibilità e supporto al territorio

## Focus: politiche ESG, pari opportunità e sviluppo sostenibile

Il recente riposizionamento territoriale e le nuove partnership strategiche rafforzano l'impegno verso un modello bancario moderno, inclusivo e orientato all'innovazione

Oltre 140 anni di storia e un radicamento sul territorio che nasce da un rapporto di fiducia costruito, sin dalla fondazione, con le comunità locali, la Banca Popolare di Puglia e Basilicata (BPPB) è il frutto della fusione tra Banca Popolare della Murgia e Banca Popolare di Taranto e grazie ad una solida presenza in Puglia, Abruzzo e Basilicata, ha saputo rispondere alle esigenze del territorio mettendosi a disposizione di famiglie, imprese e istituzioni, aiutandole in un processo di crescita che significa sviluppo ed opportunità.

Con 101 filiali estese su sei regioni, oltre 40.000 soci e azionisti, BPPB è da sempre sinonimo di mutualismo, qualità e trasparenza, valori che si accompagnano ad una solidità patrimoniale che è stata ulteriormente rafforzata negli ultimi anni, parallelamente ad un incremento della redditività. Non meno importanti poi sono le politiche ESG (Environmental, Social, Governance) che consentono di verificare, misurare e valorizzare l'impatto reale in termini di sostenibilità di una impresa o di una organizzazione. Nel caso di BPPB, lo sviluppo di processi di governance trasparente ed inclusiva ha visto un importante riconoscimento, ovvero il conseguimento della certificazione UNI/PdR 125:2022, - riconosciuta a livello internazionale - che attesta l'impegno nell'assicurare un ambiente di lavoro inclusivo e rispettoso delle diversità. La promozione delle pari opportunità e la valorizzazione degli individui sono infatti parte integrante della cultura aziendale di BPPB che crede nell'equità e nel mettere le persone al centro, investendo nel talento e nell'unicità non solo per generare valore all'interno di essa, ma anche - e soprattutto - per il territorio. Importanti sono anche le scelte ottenute per favorire la sostenibilità delle



Direzione Generale BPPB - Altamura

imprese locali, sostenendo progetti che rispettano i principi di responsabilità sociale così come l'impegno nella promozione di pratiche sostenibili e responsabili. BPPB è infatti stata inserita nella lista delle "Aziende più sostenibili, con maggiore attenzione alle tematiche ambientali, sociali ed economiche" - stilata da Pianeta 2030 e Statista - che comprende le imprese italiane che hanno ridotto maggiormente il rapporto tra emissioni di CO2 e fatturato nel periodo compreso tra il 2021 e il 2023. Dal punto di vista strategico è stato finalizzato il riposizionamento territoriale al centro-sud tramite la cessione a Banco Desio di 14 sportelli situati nel centro-nord Italia, un processo avviato nel 2021 parallelamente all'acquisizione degli sportelli ex-UBI situati in

Abruzzo, Molise, Calabria e Basilicata. Ciò ha inoltre consentito a BPPB di rifocalizzare le attività sulle aree geografiche di storico insediamento. È stato, inoltre, sottoscritto un accordo con Nexi Spa - da completarsi nel corso dell'anno - che darà vita ad una partnership strategica di lungo periodo per la promozione e il collocamento di prodotti e servizi del Gruppo Nexi attraverso la rete commerciale della Banca. Allo stesso tempo permetterà a BPPB di cedere il ramo di azienda del merchant acquiring che non rientra più nei piani della Banca. Infine, tra le altre iniziative, il progetto di semplificazione dei processi di Rete e Back Office che ha visto l'avvio della sperimentazione di due sportelli evoluti "unattended" nei comuni di Altamura e Palagianello.



Il Presidente del Cda Leonardo Patroni Griffi

### Bilancio 2024, il migliore di sempre

Il Bilancio di esercizio 2024 si è chiuso con il miglior risultato nella storia della Banca Popolare di Puglia e Basilicata per quanto riguarda i profitti: l'utile al netto delle imposte ha infatti superato i 41 milioni di euro, con una crescita superiore al 27,5% rispetto al 2023, altro anno record per la Banca. Ha registrato un segno positivo (+2,4% rispetto al 2023) anche la raccolta globale con nuove erogazioni per famiglie ed imprese pari a 370 milioni di euro, mentre la Gestione Operativa si è attestata a 72,7 milioni di euro, anch'essa cresciuta rispetto al 2023 (+25,1%), pari ad un incremento di oltre 14,6 milioni di euro.

Anche gli indicatori relativi alla qualità del credito, alla liquidità e alla solidità patrimoniale sono decisamente positivi: quello relativo ai "crediti deteriorati netti/impieghi" si attesta al 2%, in calo dello 0,2% rispetto al 2023, mentre il "Texas ratio" è diminuito dal 28,3 al 21,8%, confermando un percorso di costante miglioramento iniziato nel 2018. Lo stesso si può dire per gli indicatori di liquidità con gli essi gli indicatori LCR e NSFR rispettivamente al 251% (nel 2023 erano al 272%) e 164% (in linea con il dato di fine 2023). Importante inoltre la crescita del patrimonio netto contabile (+39,8 milioni di euro rispetto a dicembre 2023) che ora ammonta a 358,5 milioni di euro, con il capitale primario di classe 1 a 345,7 milioni di euro.

La prossima Assemblea dei Soci di BPPB, che si terrà sabato 12 aprile 2025 presso la sala congressi Macnil a Gravina in Puglia, vedrà al primo punto dell'ordine del giorno proprio l'approvazione del Bilancio di esercizio, accompagnata dalle relazioni del Consiglio di Amministrazione, del Collegio Sindacale e della Società di Revisione. Sarà anche l'occasione, tra gli altri temi, per deliberare sulla destinazione del risultato di esercizio e dell'ammontare complessivo da destinare a scopi di beneficenza, assistenza e pubblico interesse.

BPPB è una Banca con forti radici nel passato, vive intensamente il presente, ma allo stesso tempo è proiettata verso futuro, con la ferma convinzione che l'innovazione tecnologica sia un importante strumento di crescita, soprattutto per quanto riguarda l'accessibilità e la fruibilità dei servizi. La scelta di un approccio multicanale, per garantire il massimo ventaglio di opzioni ai propri clienti è il modo concreto con cui BPPB intende assicurare maggiore efficienza, flessibilità e facilità di accesso anche nelle località più remote e meno popolate. Le comunità locali sono, infatti, il bene più prezioso

per BPPB, motivo per cui è essenziale garantire ai propri clienti una gestione equa e responsabile delle risorse, che significa anche rispettare il mandato associativo e creare valore per gli stakeholder e i soci. Essere Soci di BPPB significa essere parte attiva di un progetto di crescita comune che non si traduce solo in capitale sociale ma anche in risorse e valori costruiti su solide relazioni: è dal 1883 che essere una Banca territoriale significa ascoltare persone ed imprese, instaurare un rapporto diretto e costante, per offrire risposte flessibili e basate sulle esigenze specifiche.

■ **NORD OVEST** / La Banca di credito cooperativo conta su oltre 10mila soci e una rete di filiali ben radicata in tutta la Valle d'Aosta. Sostegno a imprese e famiglie e attenzione alle nuove generazioni

# BCC Valdostana, motore di sviluppo locale e cuore della comunità

Il DG Fabio Bolzoni: "Ciò che ci distingue da altri istituti è la capacità di reinvestire gli utili a beneficio del territorio: non massimizzare i profitti per pochi ma creare valore condiviso"

In un contesto economico in continua evoluzione, la Banca di Credito Cooperativo Valdostana rappresenta un esempio virtuoso di come la finanza possa essere al servizio della comunità. Da oltre quarant'anni, l'istituto ha saputo affermarsi come un punto di riferimento essenziale per famiglie, imprese e giovani, contribuendo in maniera decisiva allo sviluppo economico e sociale della Valle d'Aosta. La sua crescita non è solo testimoniata dai numeri, ma soprattutto dall'impatto positivo che genera sul territorio". Parola di Fabio Bolzoni, direttore generale della BCC Valdostana.

Con una base solida di 10.500 soci e una rete di filiali ben radicata, BCC Valdostana rappresenta per il territorio valdostano un motore di sviluppo che non si limita a fornire servizi finanziari, ma interpreta il proprio ruolo con un approccio innovativo e inclusivo. "Essere inoltre parte del gruppo Cassa Centrale



La sede della BCC Valdostana ad Aosta



Da sinistra, il presidente BCCV Davide Adolfo Ferré e Fabio Bolzoni, direttore generale della BCC Valdostana

Banca significa per noi appartenere a un circuito di garanzie che rafforzano la stabilità e la fiducia, assicurando ai soci e ai clienti un sostegno concreto e affidabile - aggiunge Bolzoni -. Ciò che distingue la BCC Valdostana da altri istituti di credito è la sua capacità di reinvestire gli utili a beneficio della comunità. Questa filosofia è alla base della missione di una banca cooperativa: non massimizzare i profitti per pochi, ma creare valore condiviso".

Uno dei pilastri dell'azione di BCC Valdostana è il sostegno alle nuove generazioni. È fondamentale investire su giovani e nuove start-up per contrastare lo spopolamento delle vallate, che rappresenta una delle principali sfide per il territorio. In quest'ottica, l'istituto ha promosso una serie di iniziative culturali, sportive e sociali volte a creare opportunità per i ragazzi, offrendo loro

non solo supporto ma anche formazione e occasioni di crescita. Così come ha investito nelle attività della Consulta dei Giovani Soci BCCV, organismo che ha voluto e rilanciato, rendendolo strumento capace di interagire con le giovani generazioni e con le associazioni del territorio attraverso tante attività di volontariato e formazione. L'attenzione ai "mutui giovani" è un altro esempio concreto dell'impegno della banca nel facilitare l'accesso alla casa per le nuove generazioni, dimostrando che il credito cooperativo può essere un vero e proprio alleato del futuro.

La mutualità, la solidarietà e la sussidiarietà sono i valori fondanti del modello BCC. Questi principi non restano mere dichiarazioni d'intenti, ma si traducono in azioni tangibili. "L'istituto promuove attivamente il tessuto imprenditoriale valdostano, supportando sia le piccole

medie imprese sia i progetti innovativi con strumenti finanziari mirati", dichiara Bolzoni.

Un altro aspetto fondamentale è il ruolo della banca nella salvaguardia del patrimonio ambientale. L'attenzione alla sicurezza idrogeologica e al turismo sostenibile si traduce in iniziative concrete, volte a preservare la bellezza e la vivibilità della Valle d'Aosta. In questo senso, durante le alluvioni di Cogne e Valtournenche dell'estate 2024, in collaborazione con Cassa Centrale Banca e Fondazione comunitaria Valdostana ha messo in campo raccolte fondi e sostegni a favore del territorio e delle attività imprenditoriali.

La recente riorganizzazione delle filiali ha permesso alla BCC Valdostana di migliorare ulteriormente l'efficienza operativa. Grazie a un'ottimizzazione delle attività amministrative e a un

maggiore focus sulla consulenza personalizzata, il personale della banca può dedicare più tempo ai clienti, ascoltandone le esigenze e offrendo soluzioni su misura. Questa evoluzione è resa possibile anche dalla sinergia con Cassa Centrale Banca, che garantisce alla clientela prodotti finanziari innovativi e adeguati al contesto economico attuale. L'approccio umano e accogliente rimane, tuttavia, il tratto distintivo dell'istituto, confermando il suo ruolo di banca del territorio.

"Siamo l'unica BCC presente in Valle d'Aosta e il nostro istituto di credito è stato in questi ultimi anni al centro di un percorso di rilancio importante che si è chiuso positivamente e che testimonia come il grande impegno delle persone che lavorano in BCC Valdostana e le sinergie sviluppate con la Capogruppo Cassa Centrale Banca, attraverso il suo continuo sostegno, abbiano consentito di difendere la specificità e l'unicità territoriale della Banca, nonché di consolidarne e valorizzarne la vicinanza al proprio territorio e ai propri soci, e di rafforzare lo spirito ed i fini mutualistici del Gruppo Bancario Cooperativo, che siamo fieri di aver scelto", afferma il presidente BCCV Davide Adolfo Ferré.

In particolare, la solidità della BCCV "è confermata dal trend crescente del risultato netto, tornato in area positiva a partire dal 2019 e progressivamente cresciuto fino a superare i 10 milioni di euro nonché dal valore del CET1 ratio, salito in questi anni oltre il 20 per cento - spiega Bolzoni -. In parallelo, la qualità degli attivi è migliorata sensibilmente, fino a riportare l'indicatore NPE ratio netto (incidenza del credito deteriorato netto sul portafoglio creditizio) su valori ben inferiori all'1 per cento, mentre il raggiungimento dell'efficienza operativa è rappresentato da un costo/income ratio prossimo al 50 per cento".

La crescita della BCC Valdostana, che

nel 2023 ha chiuso il bilancio record della sua attività, e che con il 2024 è cresciuto ulteriormente, "è il risultato di una strategia lungimirante, basata su principi solidi e su un forte radicamento nel territorio. Il suo modello cooperativo dimostra che un sistema bancario può essere al contempo sostenibile e redditizio, senza mai perdere di vista l'interesse collettivo", sottolinea Bolzoni. BCC Valdostana è un'istituzione che non si limita a osservare il cambiamento, ma lo guida con responsabilità e visione. Nel corso degli anni, la banca ha saputo creare e consolidare legami con le associazioni di categoria, i Confidi e le realtà imprenditoriali locali, rafforzando il tessuto economico e sociale della regione.

"Il rapporto diretto con la clientela, basato sulla fiducia e sulla trasparenza, si è rivelato un elemento chiave per il successo dell'istituto", spiega il presidente Ferré. La capacità della banca di coniugare una profonda conoscenza del territorio con una visione aperta al mondo si riflette anche nell'attenzione ai fattori macroeconomici e geopolitici che influenzano il contesto finanziario. La sfida è quella di anticipare i cambiamenti e di adattarsi con rapidità, mantenendo sempre al centro la missione di servizio alla comunità.

"In questo variegato e ricco tessuto locale abbiamo saputo rivestire un ruolo proattivo, carico di valori di solidarietà che ci appartengono e ci aiutano a costruire legami importanti. Costruire comunità migliori, infatti, per noi significa accompagnare e sostenere il territorio anche attraverso la costruzione di luoghi di incontro, attività culturali, solidali, formative in cui si parlano e utilizzano linguaggi diversi, in cui i giovani e le comunità si incontrano in presenza, luoghi sani di confronto e crescita. Siamo una banca che lavora concretamente al bene comune", conclude Bolzoni.

■ **IMPATTO POSITIVO** / I numeri della prima convention con la rete distributiva della Bcc G.Toniolo e San Michele di San Cataldo, con 140 dipendenti provenienti da sei province della Sicilia

# Una crescita nata nel segno della tradizione

Un bilancio che mostra solidità. Famiglie e piccole imprese restano il core business anche nel nuovo piano strategico, sulla scia dei valori che hanno portato alla nascita 130 anni fa

Numeri solidi che si basano su una cultura aziendale che scommette sul proprio capitale umano e sul sostegno al territorio. Un nuovo modello di business per cogliere le sfide del futuro. La Banca di Credito cooperativo G. Toniolo e San Michele di San Cataldo è pronta a rispondere alle nuove esigenze della clientela bancaria grazie anche al nuovo piano strategico che segna la strada della crescita da qui al 2027. Questa l'immagine che è emersa nel corso della prima convention che è stata organizzata dall'Istituto del Gruppo Iccrea all'Auditorium Gaetano Saporito al quale hanno partecipato i dipendenti della rete distributiva della Banca, articolata in 5 aree territoriali, distribuita su 34 Filiali in 6 province. In tutto erano presenti 140 dipendenti.

L'avvio dei lavori è stato introdotto dall'intervento del Presidente Salvatore Saporito. Dopo il saluto introduttivo e il ringraziamento per i risultati ottenuti dalla struttura, il Presidente ha ricordato i valori che sono espressione della Toniolo e i caratteri distintivi di un modello aziendale che, pur essendo cambiato negli anni, ha sempre posto come obiettivo principale il benessere dei soci, della collettività e dei propri dipendenti. Ha, dunque, ribadito al personale che l'attenzione verso la clientela e il sostegno alle istanze delle Comunità di insediamento della Banca costituiscono il traguardo di ogni attività da realizzare. Il Presidente Saporito ha inoltre sottolineato l'importanza delle famiglie e delle piccole imprese del territorio regionale di riferimento che rimangono un obiettivo commerciale privilegiato della Toniolo. Nell'illustrare, poi, le imminenti celebrazioni per i 130 anni dalla fondazione della Cassa Rurale, il Presidente ha concluso il proprio intervento ricordando che la storia della Toniolo è fondata sul senso di responsabilità e su una cultura



Il Presidente Salvatore Saporito

aziendale fatta di uomini e donne che hanno partecipato allo sviluppo della Banca dimostrando spirito di servizio e quel senso di appartenenza che ha reso e rende ogni dipendente della cooperativa parte di un unico gruppo, di un'unica squadra coesa.

## Un nuovo modello di business

Il Direttore Nicola Culicchia ha illustrato il percorso di evoluzione del modello di business, del modello organizzativo e del modello distributivo e di servizio della Banca avviato nel 2023 e finalizzato ad assumere un assetto aziendale adeguato alle dimensioni ad al grado di complessità raggiunte in grado di rispondere al meglio alle esigenze delle comunità, delle famiglie, dei professionisti e delle imprese del territorio. I recenti processi aggregativi - che hanno visto confluire nella Banca altre BCC del territorio - sono stati una grande opportunità per il Gruppo Iccrea, per la Toniolo e per le Banche aggregate, per i dipendenti e per le co-

munità locali. Dal 2018 al 2024, infatti, il Prodotto Bancario Lordo della Banca è passato da 1,286 a 2,224 miliardi; i Fondi Propri da 105 a 255 milioni; il totale attivo da 1,346 a 2,104 miliardi. Il Direttore si è complimentato con la rete per i risultati raggiunti nel 2024. Sono stati centrati tutti gli obiettivi pianificati sia in termini di volumi che di conto economico e di indicatori.

## Raccolta e impieghi in aumento

Successivamente il responsabile del servizio pianificazione e controllo di gestione ha illustrato le dinamiche 2024 delle principali grandezze, evidenziando in particolare la crescita della raccolta complessiva che si è attestata a 1,7 miliardi (+4%) e l'incremento degli impieghi che si sono attestati a 524 milioni (+3,3%), nonché l'ulteriore miglioramento della qualità del credito, con la significativa riduzione dei crediti deteriorati, della relativa incidenza sul totale degli impieghi (NPL Ratio 3,2%; NPL Ratio

netto allo 0,90%). In aumento l'utile di esercizio (8,7 mln di euro; +14,2%), con un ROE in crescita (3,4%). Si è rafforzata la struttura del personale con un incremento delle risorse (189 unità al dicembre 2024) e il continuo investimento in formazione professionale.

L'incremento delle masse amministrative è stato accompagnato da un forte sviluppo dell'attività di consulenza su prodotti e servizi del Gruppo Iccrea, in particolare su risparmio e protezione, in grado di garantire la soddisfazione di tutte le esigenze della clientela. L'incontro è proseguito con l'illustrazione degli obiettivi fissati nel nuovo piano strategico triennale della Banca, volti ad incrementare ulteriormente la raccolta da clientela, aumentare i finanziamenti a famiglie e imprese (il Prodotto Bancario Lordo che è dato da raccolta più impieghi) è stimato in crescita da 2,174 a 2,419 miliardi di euro), garantendo elevati standard di consulenza e, come sempre, la massima attenzione ai temi del sostegno al

territorio, al localismo, allo sviluppo sostenibile e ai temi ambientali.

## Il nuovo piano strategico 2025-2027

Ed eccoli alcuni dettagli del piano strategico 2025-2027 che sarà incentrato su alcune direttrici: qualità del credito, crescita e sviluppo sostenibile, innovazione digitale e principi ESG. Per quanto riguarda il primo elemento la Banca intende indirizzare una piena convergenza della qualità degli attivi lordi verso la media delle principali banche italiane (NPL lordo stimato in arco piano al di sotto del 2,90%; NPL netto al di sotto dello 0,80%).

Sul versante della crescita l'obiettivo di assicurare uno sviluppo e una redditività sostenibile nel medio termine verrà indirizzato nel corso della durata del piano attraverso l'impegno su alcuni temi strategici. Il primo è il sostegno ai territori per consolidare la generazione di valore a beneficio di tutti i portatori di interesse evolvendo ulteriormente il modello di servizio, distributivo e di

offerta. Quindi un lavoro sul versante della bancassurance, attraverso una revisione del catalogo di offerta, azioni di cross-selling mirate ad aumentare i livelli di protezione delle famiglie e imprese, valorizzando le partnership del gruppo. Wealth Management per consolidare il ruolo fiduciario della Banca nel risparmio di famiglie e imprese valorizzando l'offerta consulenziale e l'integrazione tra modelli organizzativi, processi e applicativi a supporto. Notevole sarà anche l'impegno sul fronte digitale: nel solco del percorso di evoluzione digitale del Gruppo BCC Iccrea, la Banca definirà il proprio Piano di trasformazione digitale con obiettivi strategici in ambito di multicanalità integrata definendo una roadmap triennale di realizzazione e un set di progetti di attivazione immediata. Tali iniziative consentiranno di rendere disponibili in arco piano prodotti "digital" riconducibili alle famiglie, Wealth Management (fondi, sicav, assicurazioni vita), Monetica (debito e credito) e Credito al consumo. Il potenziale commerciale dei canali digitali ancora inesperto è rilevante e va sfruttato utilizzando le funzionalità digitali disponibili che verranno messe a disposizione attraverso il piano di trasformazione. Per coglierlo la Banca accelererà la transizione digitale, attraverso un percorso di Digital adoption che consentirà di raggiungere, in termini di quote di mercato «digital», livelli coerenti con quanto espresso dal resto del sistema bancario. Infine, per quanto riguarda i valori di ESG il piano consolerà in particolare le direttrici di azione già delineate dal Gruppo Iccrea, con rinnovato impulso sulle tematiche ambientali (Strategia di decarbonizzazione del portafoglio crediti, Iniziative di riduzione delle emissioni dirette di CO<sub>2</sub>, rafforzamento del framework creditizio in ottica climatica e ambientale).



Il Direttore Nicola Culicchia

■ **BCC CAMPANIA CENTRO** / Oltre 110 anni di storia e di crescita

## Forte, sostenibile e radicata

*Innovazione, sostenibilità e supporto concreto alle comunità del Mezzogiorno*

Con oltre 110 anni di storia, la BCC continua a investire nel benessere dei suoi soci e del territorio. Dati alla mano, la banca cresce in controtendenza rispetto al sistema creditizio, rafforzando il capitale umano e promuovendo uno sviluppo sostenibile e condiviso.

“Una Bcc non può che guardare che al benessere dei propri soci e delle comunità di cui sono espressione. E può farlo se il suo modo di operare guarda a quel benessere in una logica che metta al primo posto la persona e il territorio in tutte le sue sfaccettature: economiche, sociali e culturali, rapportandosi in una logica di rete con tutte le realtà che in quel territorio operano”.

Camillo Catarozzo, presidente della Bcc Campania Centro, appartenente al Gruppo Bancario Iccrea, forte di una storia di oltre 110 anni, sottolinea così la mission di una delle più solide e attive Bcc del Mezzogiorno.

“La nostra banca – prosegue Catarozzo – è solida e continua a crescere. Guardiamo al futuro con entusiasmo e progettualità, puntando sull’innovazione, sulla sostenibilità e sul supporto concreto alle comunità in cui operiamo. L’impegno della nostra banca è tangibile e concreto, come dimostrano anche le tante azioni sociali e culturali che portiamo avanti a sostegno dello sviluppo delle comunità: Ufficio per i migranti, accordi con le maggiori realtà del terzo settore, cooperazione con associazioni di categoria, attività per i giovani in termini di sostegno alle startup, alla cultura, addirittura alla concessione di spazi come nel caso dell’ultimo accordo di comodato gratuito con l’amministrazione comunale di un nostro immobile a Olevano sul Tusciano, destinato a diventare un centro per le attività giovanili e per iniziative sociali e culturali. Abbiamo lo stesso obiettivo per gli spazi non



Il direttore generale Danilo Trabacca, a sinistra, e il presidente Camillo Catarozzo

utilizzati a Montecorvino Rovella. Continueremo a sostenere famiglie, giovani e imprese con servizi mirati e innovativi, accompagnando la transizione ecologica e rafforzando il capitale umano del nostro territorio. Il nostro obiettivo è promuovere uno sviluppo sostenibile e condiviso.”

E i dati confermano la qualità delle scelte operate da Banca Campania Centro. Lo sottolinea il Direttore Generale, Danilo Trabacca, evidenziando il ruolo strategico della banca per il territorio:

“Nel corso del 2024 abbiamo registrato una crescita degli impieghi del 2,1%, in controtendenza rispetto al sistema creditizio dove si è verificata una contrazione dello 0,7%. In

crescita anche il dato della raccolta complessiva - ha proseguito Trabacca – che ha toccato i 935 milioni di euro a comprova della fiducia che soci e clienti continuano a riporre nella nostra banca”.

“Dal punto di vista reddituale - spiega ancora il Direttore Generale - l’esercizio 2024 si è chiuso con un utile di 7,5 milioni di euro, facendo registrare il superamento degli obiettivi di piano di oltre il 40%. L’indice di solidità patrimoniale, il CET1, ormai stabilmente sopra il 35%, ci colloca tra le banche più sicure del panorama nazionale, consentendoci di affrontare le sfide future con serenità e di sostenere nuove iniziative per lo sviluppo del territorio”.

■ **BCC GAUDIANO DI LAVELLO** / L’adesione al Gruppo Iccrea garantisce stabilità e sicurezza

## Banca di una comunità allargata

*Rafforzare la propria rete per contrastare la desertificazione bancaria*

“La dimensione ottimale di una banca di territorio va misurata, congiuntamente agli indicatori di stabilità e di efficienza, attraverso la sua capacità di soddisfare le esigenze creditizie, finanziarie e di servizi della propria Comunità di riferimento”.

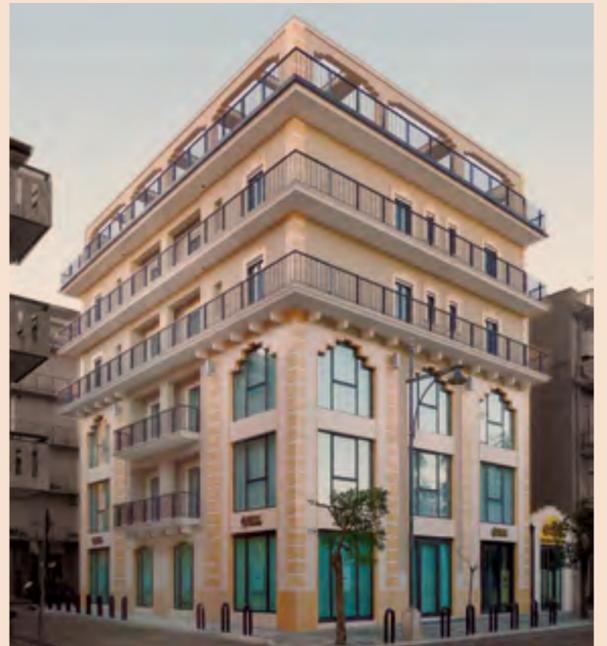
Michele Abbattista, presidente della BCC del Vulture Melfese, considera fondamentale questo modo di intendere l’essere banca cooperativa. Ancora di più in un panorama bancario che sta rideterminando il proprio complessivo approccio relazionale con la clientela e con i territori.

La registrata sensibile riduzione del numero di sportelli rende inoltre più difficile assicurare adeguati servizi bancari nelle aree interne, caratterizzate peraltro da residenti sempre più anziani, i quali necessitano più di altri di un punto d’incontro con la banca.

Questo fenomeno è ancora più accentuato in Basilicata, dove il 47% dei 131 comuni non ha sportello bancario, conseguenza peraltro della scomparsa delle 28 banche che ancora negli anni ‘80 avevano la propria sede legale in regione.

La BCC Gaudiano di Lavello è una delle due ultime essenziali espressioni di “banca lucana”. Essa ha capitale di esclusiva proprietà di famiglie e di imprese del territorio di competenza, nel quale poi viene reimpiegato il 97% delle risorse, con finanziamenti, mutui e aperture di credito; il tutto in coerenza con il modello di una economia circolare.

In questo panorama la Banca ha fatto una scelta “controcorrente”, decidendo di contrastare la desertificazione di sportelli attraverso il rafforzamento della propria rete. Ha infatti assicurato la propria presenza con sportelli, anche evoluti, in tutta l’Area nord di Basilicata, da sempre tra le più dinamiche dell’intera regione. La BCC del Vulture



Lavello, Sede centrale della Banca

Melfese, pur consapevole che la scelta ha incidenza sul proprio cost income, ritiene questo percorso coerente con l’essere Banca che statutariamente deve favorire il miglioramento delle condizioni economiche territoriali. Essa, non avendo tra i propri fini primari quello della distribuzione di dividendi, è quindi molto attenta sia a sostenere le proprie comunità che a rafforzare con la destinazione degli utili il proprio patrimonio.

Importante è inoltre lo sforzo che la BCC ha profuso al fine di coniugare l’offerta di canali digitali e di servizi bancari da remoto con il tradizionale

modo di operare, fatto di relazioni dirette con le persone e con le imprese. I soci e clienti hanno infine piena concretezza sulla particolare tutela riservata al risparmio affidatole. L’adesione della Banca al Gruppo Bancario Iccrea, forte per solidità patrimoniale e riferimento del peculiare Sistema di garanzie incrociate tra tutte le BCC aderenti, rassicura il depositante in termini di adeguata solvibilità e sicurezza. Peraltro, la Gaudiano di Lavello nei suoi 42 anni di attività si è sempre distinta per i costanti e soddisfacenti risultati di bilancio e per la incessante attenzione verso la “sana e prudente gestione”.

■ **BCC BELLEGRA** / Punto di riferimento per famiglie e imprese locali, l’istituto guarda al futuro con fiducia, rafforzando il legame con la comunità e contrastando la desertificazione bancaria

## Storia, solidità e futuro al servizio del territorio

*Con il supporto del Gruppo Bancario Cooperativo Iccrea, investe nello sviluppo economico e sociale, ampliando la propria presenza e promuovendo una finanza sostenibile e di prossimità*

La forza di oltre 60 anni di storia e dell’appartenenza al più grande gruppo bancario cooperativo italiano: con queste solide basi BCC Bellegra affronta le sfide del mercato e mette a disposizione dei suoi clienti tutta l’esperienza nella gestione del credito e una grande attenzione alle esigenze del territorio.

Era il 28 maggio 1959 quando 32 soci diedero vita alla Cassa Rurale ed Artigiana di Bellegra: agricoltori, impiegati, insegnanti, commercianti, fabbri, autisti, un calzolaio e un muratore. Persone semplici, animate da uno spirito pionieristico e con la voglia di superare difficoltà e sacrifici per offrire opportunità di crescita ad un territorio isolato. Dalla firma dell’atto costitutivo, grazie all’impegno dei soci fondatori, dei consigli di amministrazione e dei presidenti che si sono succeduti alla guida della banca, supportati dal personale dipendente e dal collegio sindacale, è iniziato un percorso che ha richiesto sacrifici ed abnegazione. Uno sforzo che ha però posto le basi per la creazione di un’azienda moderna, che con la sua operatività ha saputo fare da volano alle economie dei paesi dell’Alta Valle del Sacco, della Valle Giovenzano e della Valle dell’Aniene, senza mai trascurare gli aspetti sociali collegati.

Da Cassa Rurale ed Artigiana di Bellegra a Banca di Credito Cooperativo di Bellegra, il fil rouge è stato appunto l’attenzione nei confronti di migliaia di famiglie e piccoli imprenditori, con una ricetta molto semplice: il dialogo e il rapporto quotidiano con il territorio e le necessità di chi lo popola. Adesso i soci sono oltre 1.700 e continuano a crescere, spinti dalla fiducia in una Banca che è al loro servizio, che usa lo strumento del Credito Cooperativo per sostenere le piccole imprese, il professionista, l’artigiano e le famiglie nell’evoluzione delle loro attività.



Taglio del nastro all’inaugurazione della nuova Filiale di Subiaco



Inaugurazione della nuova Filiale di Cave. Da destra: il Presidente della Banca Dott. Gianluca Nera, il Direttore Generale Antonio Ciani, il Vice Presidente Mario Tucci e il Sindaco del Comune di Cave Angelo Lupi

Da marzo 2019 BCC Bellegra fa parte del Gruppo Bancario Cooperativo Iccrea, il più grande gruppo Bancario Cooperativo in Italia con 113 Banche affiliate su oltre 1700 comuni: 2415 sportelli, più di 5 milioni di clienti, 880 mila soci, con impieghi netti per 93,5 miliardi di euro e una raccolta diretta pari a circa 137,2 miliardi di euro, e CET1 ratio al 23,3%. L’unico gruppo bancario nazionale a capitale interamente italiano costituito a seguito della riforma del Credito Cooperativo italiano e raccoglie un’eredità importante, quella delle 190 Casse Rurali che costituirono il nucleo dell’Istituto di Credito delle Casse Rurali e Artigiane. Il suo impegno, sottoscritto da BCC Bellegra, è quello di impiegare localmente le risorse finanziarie raccolte, favorendo il progresso sociale ed economico del territorio in

un’ottica di lungo periodo. Nel 2021 BCC Bellegra ha avviato un piano di sviluppo territoriale che ha portato all’apertura di due nuove filiali nei comuni di Cave e Subiaco, consentendo l’ampliamento della zona di competenza territoriale. Al 31/12/2024 il risultato di questa scelta non può che essere considerato estremamente positivo ad ulteriore dimostrazione che l’impegno della Banca nel Territorio in cui opera e la fiducia riposta nelle relazioni ben radicate, dà vita a storie di successo. Ciò assume ancora più valore nel momento in cui si tratta di scelte che vanno in netta controtendenza rispetto al mercato Bancario in generale che sta abbandonando soprattutto le aree con meno popolazione alimentando il fenomeno della desertificazione bancaria.

Il Gruppo Bancario Cooperativo Iccrea – del quale fa parte BCC Bellegra – aderisce alla Fondazione Tertio Millennio ETS, un organismo senza fini di lucro istituito nel 2002 che promuove iniziative di solidarietà sociale in Italia e all’estero che da poco è stato iscritto nel Registro Unico Nazionale del Terzo Settore con la qualificazione di “ente filantropico”. Si tratta del primo organismo nazionale del Credito Cooperativo ad ottenere formalmente tale qualifica e lo stretto rapporto di collaborazione con le Banche di Credito Cooperativo e le Casse Rurali è la chiave per coniugare principi e valori che sono di grande importanza anche per BCC Bellegra, con azioni concrete ad esse ispirate. Si va dall’alfabetizzazione finanziaria cooperativa e mutualistica alla diffusione della microfinanza, ma anche iniziative di solidarietà più specificamente destinate ad alleviare condizioni di bisogno di collaboratori o ex collaboratori del sistema delle Banche di Credito Cooperativo e Casse Rurali italiane o loro familiari.

### Una banca che investe dove ha radici

L’ottimo stato di salute e la solidità della Banca di Credito Cooperativo di Bellegra lo si vede anche nei numeri: al 31 dicembre 2024 presenta fondi propri per 25,78 milioni di euro, un CET 1 ratio del 22,95% un NPL ratio del 2,92% in riduzione del 59% e un texas ratio del 7,56%, con tasso di copertura del credito anomalo del 66,63%. Dando uno sguardo al conto economico è stato conseguito un utile di 2,3 milioni di euro, con un cost income del 52% mentre in termini di prodotto bancario lordo, è stato raggiunto un valore di 484 milioni di euro, con una raccolta diretta di 248,9 milioni di euro e una raccolta indiretta di 35,8 con impieghi per complessivi 200 milioni. Questi numeri evidenziano l’approccio di BCC Bellegra improntato al favorire la comunità, seguendo una forma di finanza che è possibile definire “geo-circolare, civile e di relazione” in quanto re-investe il risparmio trasformandolo in credito e lo fa proprio nello stesso territorio in cui il risparmio è stato raccolto, a favore di chi ci vive e lavora. Un altro aspetto importante dell’attività di BCC Bellegra riguarda l’ambito mutualistico: perseguendo finalità di solidarietà e responsabilità sociale, crescita e miglioramento delle condizioni di vita delle persone appartenenti alle comunità locali nelle quali opera la Banca, nel 2024 è stata costituita una mutua denominata Benessere Comunità Cultura Bellegra ETS. Lo scopo è la realizzazione e la gestione di un sistema di welfare allargato rivolto alle famiglie che vivono nei territori in cui opera la Banca, offrendo ulteriori strumenti di sostegno che sottolineano il rapporto inscindibile tra la Banca e il territorio.

■ **EUROFINANCE** / Dal 1960 ad oggi: 65 anni di successi con oltre 8.000 progetti finanziati e previsioni di crescita record per il nuovo anno. Percentuale di successo superiore al 97%

# Finanza agevolata: un'opportunità per le imprese nel 2025

Il 2024 ha registrato risultati record grazie all'esperienza del Gruppo. La crescita non si arresta: ottime possibilità di finanziamento, per la disponibilità di fondi residui e nuovi stanziamenti

Il 2024, come pronosticato da Pasquale Angelo Cicalese, Presidente del Gruppo Eurofinance, Esperti in Finanza Agevolata dal 1960, è stato l'anno dei record positivi per i finanziamenti agevolati alle imprese, ottenuti grazie al Gruppo Eurofinance, con contributi a fondo perduto e finanziamenti a tasso zero, senza garanzie bancarie, su mero business plan, per imprese da costituire o costituite al massimo da 60 mesi in tutti i settori di attività.

Cicalese aveva correttamente previsto molti elementi favorevoli per l'ottenimento dei finanziamenti agevolati alle imprese che, infatti, hanno determinato delibere da record, consentendo al Gruppo Eurofinance di far finanziare, centinaia di imprese e progetti, in tutti i settori di attività. Dal commercio, alla produzione, al turismo, ai servizi, alla sanità, infatti, tutti i diversi progetti presentati dalle imprese, tramite il gruppo Eurofinance, sono stati finanziati in tempi record: disponibilità di fondi, necessità di spesa da parte dello Stato ma, soprattutto, metodi, procedure, competenza ed esperienza Eurofinance dal 1960, sono stati i fattori determinanti, per far finanziare oltre il 97% dei progetti presentati.

“Il 2024 – precisa il presidente Cicalese – è stato un anno eccezionale, pieno di soddisfazioni per i nostri clienti e conseguenzialmente anche per noi del Gruppo Eurofinance che, grazie a questi risultati, siamo stati classificati, per il terzo anno consecutivo, Eccellenza in Finanza Agevolata in Italia, presso il 39° Convegno Confindustria a Capri. Riconoscimento basato su fatti e risultati positivi concreti e confermati sia dalle imprese beneficiarie, che dai loro commercialisti che hanno affidato al Gruppo Eurofinance i loro progetti di vita”.



Pasquale Angelo Cicalese, Presidente Eurofinance Group e del COMITEC - Comitato Nazionale Tecnico per l'Autoimpiego

“Quest'ultima impostazione – precisa Cicalese – è una differenza fondamentale tra il gruppo Eurofinance e la maggioranza dei nostri competitor: il nostro Gruppo, infatti, opera sempre in chiaro e con estrema trasparenza, coinvolgendo i consulenti delle imprese richiedenti, attraverso procedure di valutazione e gestione delle pratiche codificate, cristallizzate dal 1960 ed accreditate, finalizzate, sempre e comunque, al prevalente vantaggio del cliente. In un mondo di esercizio professionale, deregolamentato come quello della Finanza Agevolata – prosegue – è facile imbattersi in sprovveduti improvvisati che, per loro incompetenza o persino malafede, possono creare danni irreparabili ad imprese ed aspiranti imprenditori, per solo mero loro interesse econo-

mico”.

“Il Gruppo Eurofinance, con oltre 60 anni di esperienza documentata – precisa Cicalese – con proprie procedure esclusive di valutazione, istruttoria, sviluppo, realizzazione, rendicontazione dei progetti, oggetto di studio accreditato anche universitario, garantisce, da sempre, valutazioni precise e corrette che, normalmente, si concludono con l'ottenimento dei finanziamenti agevolati richiesti, in oltre il 97% dei progetti presentati”.

Ma cosa si prevede, nel 2025, per i finanziamenti agevolati alle imprese? “Il 2025, soprattutto nei primi mesi può presentare possibilità di finanziamenti agevolati, persino superiori a quelle del 2024, per alcuni motivi oggettivi. Nei primi mesi del 2025

ci sarà la disponibilità di fondi derivanti dai residui non impegnati nel 2024 ai quali si andranno a sommare i fondi del 2025. Lo Stato Italiano è tenuto necessariamente ad impiegare questi fondi rapidamente ed entro il 2026. Per le precedenti motivazioni, si registra in questo momento, l'apertura della maggioranza delle misure di agevolazione finanziaria. Inoltre, il Gruppo Eurofinance, ha ormai ottimizzato tutte le procedure di valutazione, sviluppo, gestione, monitoraggio, rendicontazione dei propri progetti di finanza agevolata, sulle principali misure operative e dotate di copertura finanziaria con una percentuale di successo superiore al 97%, tant'è che il 2025 si è aperto già con i migliori risultati, grazie ad una lunga serie di progetti approvati e finanziati tra gennaio e febbraio 2025, in vari settori di attività”.

Tra i progetti imprenditoriali già finanziati grazie al Gruppo Eurofinance, troviamo diversi settori di attività, con importi tra i 50.000 ad oltre 10 milioni di euro, quali per esempio: bar, pasticcerie, ristoranti, bed and break fast, country house, hotel, Spa, lidi balneari, centri di riabilitazione fisioterapica, centri sportivi di eccellenza, piste aeroportuali, poliambulatori, costruzioni strade e autostrade, RSA, produzione di corpi illuminan-

ti, autonoleggi, charter nautici, cartodromi, pinserie, officine meccaniche, distributori automatici di acqua, impianti fotovoltaici, pale eoliche, produzione di medicinali, palestre e sale sportive, altri laboratori vari di produzione, service audio-video, studi di registrazione, centri di produzione radiotelevisiva e molti altri, visionabili sul sito [www.eurofinancesrl.com](http://www.eurofinancesrl.com). Approvati tra gennaio e febbraio 2025, sono già in fase di realizzazione e rendicontazione nei vari Sal.

“Tra i nostri clienti – prosegue il dott. Cicalese – troviamo persone ed imprenditori comuni, con buoni progetti finanziabili ma anche famosi calciatori, attori e showgirl di fama nazionale, imprenditori di rilievo nazionale. Ad esempio, a breve, inaugureremo a Roma, il più importante ed esclusivo centro sportivo di padel, realizzato dal più famoso calciatore italiano, nostro cliente, che ha già ottenuto, insieme al figlio, un importante finanziamento agevolato, proprio grazie alla nostra struttura. Il segreto del successo Eurofinance è posto nella nostra onestà di valutazione dei progetti, nella nostra competenza, nella nostra professionalità, nelle nostre procedure esclusive per cui, VIP e persone comuni, hanno scelto il Gruppo Eurofinance, prima per un onesto parere gratuito di fattibilità e

poi, ricorrendone i presupposti oggettivi e soggettivi, per elaborare, trasmettere, realizzare i propri progetti imprenditoriali, con successo e rapidità”.

Come già precisato i primi mesi del 2025, sono estremamente favorevoli per richiedere ed ottenere un finanziamento agevolato, certo e rapido, se tuttavia, ricade nei parametri di fattibilità e finanziabilità effettiva. Queste indispensabili verifiche preliminari sono condizioni essenziali per cui occorre una consulenza altamente professionale di prefattibilità che il Gruppo Eurofinance rilascia gratuitamente ad aspiranti imprenditori, imprese, commercialisti, consulenti, prima di avviare qualsiasi istruttoria.

“Inoltre, con oltre 8000 progetti già finanziati in tutti i settori di attività – conclude il Presidente – è improbabile che non abbiamo già finanziato almeno un progetto nel vostro settore di interesse, motivo per il quale possiamo valutare la fattibilità del vostro progetto sulla base di nostri dati storici concreti e non di ipotesi teoriche. Questa esperienza e questi risultati costituiscono il vero motivo per cui i progetti selezionati da Eurofinance con i requisiti di legge reali si concludono per oltre il 97% dei casi con una delibera di finanziamento, per giungere fino ad oltre il 99% in caso di successiva ripresentazione”.



■ **BANCA D'ITALIA** / Pubblicati i risultati dell'indagine condotta ogni anno presso tutte le Banche centrali in area euro. Per il 2025 attesa un crescita delle attività ponderate per il rischio

## Il punto sullo stato dell'arte del credito in Ue

I termini e le condizioni generali per i finanziamenti alle imprese sono stati resi più favorevoli mediante una riduzione dei tassi di interesse praticati dalle banche

Nel quarto trimestre del 2024 i criteri di offerta sui prestiti alle imprese sono stati lievemente allentati: l'effetto positivo della pressione concorrenziale e della maggiore tolleranza del rischio ha più che compensato l'impatto negativo della maggiore percezione del rischio.

Questi, in estrema sintesi, gli ultimi risultati dell'indagine sul credito bancario nell'area euro.

Un'indagine che dura 20 anni

L'indagine è ormai un appuntamento fisso, che ha preso il via nel gennaio del 2003. Viene condotta dalle banche centrali nazionali dei paesi che hanno adottato la moneta unica in collaborazione con la Banca centrale europea e si rivolge ai responsabili delle politiche del credito delle principali banche dell'area (circa 150 in totale). Per l'Italia partecipano le capogruppo di tredici gruppi creditizi.

Questo strumento consente di evidenziare in maniera distinta, da un lato, i fattori che influenzano l'offerta di credito nonché i termini e le condizioni praticate alla clientela e, dall'altro, l'andamento della domanda di credito con le relative determinanti.

L'indagine viene condotta attraverso l'utilizzo di un questionario, periodicamente rivisto e aggiornato, contenente ventidue domande con risposta multipla e suddiviso in due sezioni: una si riferisce ai prestiti concessi alle imprese, l'altra al credito concesso alle famiglie (per l'acquisto di abitazioni e per il credito al consumo e altre categorie di prestiti).

È inserita inoltre una domanda “aperta” con la quale gli intermediari possono evidenziare aspetti congiunturali del mercato del credito non contemplati negli altri quesiti. I responsabili del credito sono chiamati a esprimere valutazioni sia sugli anda-



Palazzo Koch, sede della Banca d'Italia

menti del trimestre trascorso sia sulle prospettive per quello successivo. Nel questionario possono, inoltre, figurare domande supplementari in merito ad aspetti di specifico interesse.

Ultimo trimestre

Negli ultimi tre mesi dell'anno scorso, i termini e le condizioni generali per i finanziamenti alle imprese sono stati resi più favorevoli mediante una riduzione dei tassi di interesse praticati, anche a seguito dei minori margini applicati dalle banche. I criteri di offerta sui prestiti per l'acquisto di abitazioni sono stati lievemente irri-

gidi, mentre sono rimasti invariati quelli sui prestiti per il consumo. Per il trimestre in corso gli intermediari si attendono un lieve allentamento dei criteri per il credito alle imprese e un leggero irrigidimento di quelli per il credito al consumo; i criteri applicati ai mutui rimarrebbero invariati.

Per la prima volta dal terzo trimestre del 2022, la domanda di prestiti da parte delle imprese è aumentata, riflettendo il maggiore fabbisogno di finanziamenti per investimenti fissi, scorte e capitale circolante, nonché il più basso livello dei tassi di interesse. La richiesta di prestiti da parte delle

famiglie per l'acquisto di abitazioni ha registrato un nuovo marcato incremento; per il credito al consumo l'aumento è stato più moderato. Nel trimestre in corso la domanda di prestiti di imprese e famiglie crescerebbe in tutti i comparti.

Le condizioni di accesso al finanziamento delle banche sono migliorate, principalmente con riferimento ai depositi sia a breve sia a lungo termine e ai titoli di debito a medio-lungo termine. Nel trimestre in corso le condizioni di accesso alla raccolta non registrerebbero variazioni significative.

### A Palazzo Koch premiata la “diversity”

Importante traguardo conseguito da Palazzo Koch per quanto riguarda l'inclusione e la - tanto vituperata recentemente oltreoceano - diversity. La Banca d'Italia ha, infatti, conseguito nel 2024 da parte della EDGE Certified Foundation - l'ente di rilievo internazionale per la qualità delle condizioni di lavoro e le pari opportunità sul luogo di lavoro - due certificazioni di tutto rilievo.

La prima è EDGE Move, che sancisce la bontà delle sue politiche di equità di genere della Banca centrale italiana. La seconda è la certificazione EDGE Plus, conferita per le sue politiche di inclusione relative a disabilità, età, orientamento sessuale e identità di genere.

In particolare, i motivi che hanno permesso a Banca d'Italia di avere le certificazioni sono dovuti all'attività di monitoraggio allestita per valutare l'esperienza dei dipendenti da una prospettiva intersezionale di genere, identità di genere, LGBTQ+, età e lavoro con disabilità, nonché le sue politiche e pratiche da una prospettiva intersezionale di genere, LGBTQ+, età e lavoro con disabilità. Nell'ambito dell'attuazione del Piano Strategico 2023-2025, che promuove “l'attenzione per l'unicità della persona, per le specifiche esigenze di minoranze e di gruppi svantaggiati, nonché di coloro che attraversano momenti di transizione o fasi critiche della propria vita personale e professionale, in modo da consolidare un ambiente di lavoro aperto e capace di valorizzare il contributo di ciascuna persona”, il riconoscimento è un nuovo passo che attesta l'impegno della Banca d'Italia nelle politiche di valorizzazione delle persone nella loro unicità.

Questo impegno, supportato a tutti i livelli dell'organizzazione, non si esaurisce con questo riconoscimento ma prosegue, nella consapevolezza del valore dell'inclusione e della diversità.

Prospettive sul 2025

Nel corso di tutto il 2024 le nuove misure normative o di supervisione hanno contribuito a un lieve aumento delle attività ponderate per il rischio. Nell'anno in corso, perciò, le banche si attendono una ulteriore e significativa crescita delle attività ponderate per il rischio e un moderato incremento del capitale mediante nuove emissioni. Nei sei mesi terminanti nello scorso dicembre la quota di crediti deteriorati (NPL) e gli altri indicatori della qualità del credito non hanno esercitato alcun impatto sulle politiche di offerta. Gli effetti sarebbero nulli anche nel seme-

stre in corso.

Nel secondo semestre del 2024 i criteri di offerta sono stati inaspriti principalmente per le imprese della manifattura ad alta intensità energetica. Per il semestre in corso le banche si attendono un ulteriore irrigidimento nei criteri di offerta nello stesso comparto. Negli ultimi sei mesi la variazione della liquidità in eccesso detenuta dalle banche presso l'Eurosistema ha esercitato un impatto lievemente restrittivo solo sui termini e le condizioni; nel semestre in corso non ci sarebbe alcun impatto né sulle politiche di offerta né sui volumi erogati.

■ **FERRARI & CARENA** / Dalla meccanica di precisione alle presse per la tranciatura fine, l'azienda è oggi leader di mercato e punto di riferimento per l'industria metallurgica europea

# Oltre 70 anni di eccellenza, innovazione e crescita

Con cinque sedi operative e tecnologie avanzate, ha il suo punto di forza nella riproduzione di particolari meccanici introvabili, riducendo al minimo i fermi macchina

Dire Ferrari & Carena è come sintetizzare oltre 70 anni di storia imprenditoriale: lavoro, passione e innovazione. Inizialmente l'attività era rivolta alle industrie torinesi, che necessitavano di particolari meccanici di grandi dimensioni. Successivamente l'azienda ha diversificato la produzione, iniziando a realizzare presse per la tranciatura fine (meglio conosciuta come fine blanking) e diventando nel tempo leader di mercato e punto di riferimento innovativo per questo tipo di macchinari.

Oggi Ferrari & Carena è strutturata in una società guidata da Adriano Carena, figlio del fondatore, e si presenta come partner capace e affidabile, in grado di compiere lavorazioni meccaniche complesse impiegando le migliori soluzioni, attraverso l'uso delle tecnologie allo stato dell'arte presenti sul mercato che consentono brevi tempi di consegna a un costo altamente competitivo.

La crescita delle commesse, e parallelamente del fatturato e delle assunzioni, ha portato l'azienda ad avere cinque sedi operative (Collegno, Manfredonia, Pianezza, Piobesi Torinese e Venaria Reale) dove lavorano tecnici altamente qualificati e specializzati nella progettazione e nella riproduzione, a disegno o da campione, dei particolari destinati alle diverse applicazioni per i numerosi settori dell'industria meccanica. Spiega Adriano Carena: "Realizziamo particolari di piccole, medie e grandi dimensioni ricavati da barre, fusioni, prodotti fucinati stampati, con veloci tempi di consegna e costi altamente competitivi. I nostri tecnici sono esperti e qualificati, flessibili e versatili nella realizzazione di



Presse operative in fineblanking Ferrari & Carena

**Trasportiamo in tutto il mondo con consegne dedicate. Se siete fermi nell'oceano con una petroliera noi vi garantiamo il pezzo per farla ripartire.**



Particolare meccanico pesante di grandi dimensioni



Particolare meccanico pesante di grandi dimensioni



Tecnici specializzati Ferrari & Carena impegnati nel montaggio

ricambi e nel ripristino di organi meccanici, si recano presso il cliente per fornire consulenze e soddisfare qualsiasi richiesta di ricambi e pezzi speciali. Possiamo gestire lavorazioni dal piccolo particolare sino a 130 tonnellate, arrivando a dimensioni di 26 metri di lunghezza per 6 metri di altezza, con un parco frese CNC di sei unità per le grandi dimensioni e venti per le medie e piccole dimensioni".

Tra i punti di forza storici di Ferrari & Carena vi è il processo di riproduzione di particolari meccanici spesso difficilmente reperibili sul mercato, che

consente di ridurre al minimo i tempi di fermo macchina del cliente garantendo un prodotto di altissima qualità in tempi brevi: in questo modo i costi diventano vantaggiosi e competitivi rispetto al ricambio originale. Con le macchine attuali a controllo laser anche particolari di medie e grandi dimensioni sono realizzabili rapidamente, consentendo di soddisfare ordini urgenti per ogni richiesta proveniente da qualsiasi parte del mondo.

Dice Adriano Carena: "Trasportiamo in tutto il mondo con consegne dedicate. Da quando arriva la richiesta



Particolare meccanico pesante di grandi dimensioni

### La direttiva UE NIS2 sulla cybersecurity

La NIS2, Network and Information Security Directive 2 è la nuova direttiva dell'Unione Europea sulla sicurezza informatica che aggiorna e amplia la precedente NIS del 2016, è stata adottata per rafforzare la resilienza delle infrastrutture critiche e migliorare la sicurezza informatica delle aziende e degli enti pubblici in tutta l'UE.

Ferrari & Carena si è prontamente attivata per ottemperare alla direttiva rendendo le proprie attività industriali allineate alle richieste sulla sicurezza informatica.

Gli obiettivi della NIS2 mirano a migliorare la resilienza delle aziende e delle infrastrutture critiche contro le minacce informatiche, ampliare il campo di applicazione includendo un numero maggiore di settori e imprese, stabilire obblighi di gestione del rischio più rigorosi per le aziende, rafforzare la cooperazione tra gli Stati membri dell'UE in materia di cybersecurity.

Si applica a un numero più ampio di aziende rispetto alla precedente, includendo settori essenziali come energia, trasporti, sanità, acqua, infrastrutture digitali e pubblica amministrazione, settori importanti, come servizi postali, rifiuti, industria alimentare, produzione di dispositivi medici e chimici.

Le imprese soggette alla NIS2 devono adottare misure di sicurezza più stringenti, tra cui: gestione del rischio, identificazione, valutazione e mitigazione delle minacce informatiche, piani di continuità operativa, procedure per garantire la resilienza in caso di attacchi cyber, monitoraggio e sicurezza delle terze parti e dei fornitori, segnalazione degli incidenti con obbligo di notificare rapidamente agli enti regolatori eventuali attacchi informatici e sanzioni più severe in caso di non conformità.

Ferrari & Carena, per adeguarsi alla direttiva NIS2, ha collaborato strettamente con i suoi partner tecnologici nell'implementazione delle misure necessarie. Adriano Carena dice: "Siamo operativi per realizzare tutte le attività richieste, tra cui l'analisi dei rischi sui sistemi informatici, l'adozione di misure di sicurezza avanzate come la crittografia, l'autenticazione a più fattori, il monitoraggio continuo delle infrastrutture e l'implementazione di strategie per garantire la continuità operativa. In linea con il principio del minimo privilegio, ci impegniamo a garantire che i dipendenti abbiano accesso solo alle risorse strettamente necessarie per svolgere le proprie mansioni, riducendo così la superficie di attacco. Inoltre, stiamo organizzando percorsi di formazione interna per aumentare la consapevolezza dei dipendenti sulla cybersecurity, sviluppando un piano di risposta agli incidenti per gestire eventuali attacchi e monitorando costantemente le normative per assicurare la conformità ai requisiti."

Dice Adriano Carena: "La NIS2 rappresenta un importante passo avanti per rafforzare la cybersecurity in Europa e sono sempre stato attento e favorevole nel garantire la protezione delle proprie infrastrutture, dei propri dati e quelli dei clienti".

**5**  
**sedi operative**  
Collegno, Manfredonia,  
Pianezza, Piobesi  
Torinese e Venaria Reale

a quando finiamo il pezzo pronto per essere spedito possono passare anche solo poche ore, dipende molto da cosa abbiamo, disegni, immagini, misure. Questo lo facciamo in ogni parte del mondo, se siete fermi nell'oceano con una petroliera noi vi garantiamo il pezzo per farla ripartire (abbiamo un magazzino di parti e ricambi di notevoli dimensioni per avere pronta-

mente realizzabile, nell'80% dei casi, il pezzo che ci viene richiesto). Questo perché innovare e raccogliere le sfide è fonte di ispirazione nella nostra azienda e porta a una visione di crescita globale, anche attraverso l'evoluzione di tecnologie e prodotti che siano affidabili e competitivi per i nostri clienti. Siamo un'azienda di riferimento nel settore metallurgico in Europa e abbiamo intenzione di continuare a crescere ed espanderci, ma rimaniamo competitivi perché rispettiamo i valori fondamentali nei quali crediamo e l'etica professionale, coinvolgendo il nostro personale e i nostri fornitori ad avere una visione positiva e propositiva per la risoluzione dei problemi. Cerco sempre di partecipare alle principali fiere internazionali di settore, e quando non posso essere in una fiera o un evento di particolare interesse ci garantiamo comunque la presenza attraverso comunicati e tabellari sui principali quotidiani economici".



Pressa HFC 14000 KN

### Una gestione finanziaria solida

"In Ferrari & Carena abbiamo una gestione ottimizzata dei flussi di cassa, elemento cruciale per la stabilità finanziaria e la crescita di un'industria metalmeccanica e metallurgica come la nostra - spiega Adriano Carena - Con un organico che sfiora i 50 dipendenti e un fatturato in crescita che punta ai 70 milioni di euro, è fondamentale adottare metodologie che garantiscano liquidità costante e una gestione efficiente delle risorse finanziarie. Controlliamo i costi e attraverso l'automazione dei processi riduciamo i costi operativi senza compromettere la qualità, migliorando l'efficienza e riducendo gli sprechi".

Prosegue Adriano Carena spiegando che un'industria in crescita deve valutare attentamente le fonti di finanziamento, investendo in macchinari e tecnologia attraverso leasing finanziari per evitare impatti negativi sulla liquidità immediata e ricercando l'accesso a finanziamenti agevolati per l'innovazione e la sostenibilità. "Siamo sempre pronti a una revisione continua delle strategie in base ai cambiamenti di mercato, bisogna sovente saper anticipare dove andrà il mercato per acquistare in anticipo il materiale necessario per gli ordini futuri". Adottando queste strategie, un'industria può migliorare garantendo stabilità finanziaria e sostenendo la crescita nel lungo termine.

OFFICINA MECCANICA  
**FERRARI & CARENA**  
1950

Collegno - Manfredonia - Pianezza - Piobesi - Venaria Reale

[www.ferrariarena.it](http://www.ferrariarena.it)



*E' dal 1950 che in Ferrari & Carena siamo specializzati nella progettazione, elaborazione e produzione di particolari meccanici di grandi dimensioni.*

*Ogni giorno riceviamo e realizziamo nel più breve tempo possibile ordini urgenti provenienti da ogni parte del mondo consentendo il ripristino di macchinari e impianti fermi o rendendo nuovamente operativi mezzi aerei, navali e terrestri.*

*Adriano Carena*