

ANNO VI N. 1 **M**AGAZINE

# Leasing

Time

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



**Giuseppe Pignatelli**  
Banca Progetto



**Christian Dominici**  
Christian Dominici Spa



**Michele Antognoli**  
BFF Bank

*Quando Giorgio La Pira  
seppe cosa fare*



*Il "sindaco santo" Giorgio La Pira guarda  
la sua città che è stata, nella storia dell'umanità,  
la culla del Rinascimento in Italia e in Europa*



**postatarget**  
magazine

CENTRO/00025/01.2023  
DAL 10/01/2023

Posteitaliane

# Soluzioni a portata di mano



GRANDANGOLO - ph. Jammooon028/Freeipik



**TREBI Generalconsult**  
Full Service Software

**SOFTWARE FINANZIARIO E CONSULENZA**  
Dal 1980 leadership, competenza, flessibilità, innovazione

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

# CONTENUTI

## 5 | IL COMMENTO

*Quando Giorgio La Pira seppe cosa fare*

## 25 | CREDITO

*Cosa sta succedendo al mercato del credito?  
Il ruolo delle banche Fintech e di Banca Progetto*

## 37 | MERCATI

*Economia aperta o economia chiusa?*

## 6 | EDITORIALE

*Stagnazione nel 2023? Ci sono invece segnali  
che inducono all'ottimismo: ripartiamo  
dagli indicatori positivi*

## 28 | FILIERA

*Finanza.tech  
La finanza alternativa per le PMI*

## 40 | ESPERIENZE

*Dialoghi MED 2022*

## 9 | MACROECONOMIA

*Riflessioni sulla politica monetaria e sull'inflazione*

## 30 | INTERVISTA

*Banca Progetto è il nuovo player nel factoring in Italia  
Intervista con Giorgio Graziani e Giuseppe Pignatelli*

## 42 | ORIZZONTI

*Abbatte muri e costruisce ponti  
Giorgio La Pira, un esempio valido  
anche oggi per raggiungere la pace*

## 13 | INTERVISTA

*Le nuove figure professionali per il settore bancario  
e lo specialty finance: intervista con Danilo  
Curti (W Executive) e Michele Antognoli (BFF Bank)*

## 33 | NUMERI FACTORING

*I volumi del factoring in Italia*

## 45 | OSSERVATORIO

*Bail-in: riflessioni sulle modifiche intervenute*

## 19 | SCENARI

*2022: La fine del Fintech  
2023: Chi saprà fare la Banca del Futuro?  
Chi avrà il coraggio di innovare su nuovi prodotti?*

## 34 | NUMERI LEASING

*Stipulato leasing:  
i dati del mercato a novembre 2022*

## 49 | VISIONI

*Dio, Patria e famiglia!*

## 22 | INNOVAZIONE

*L'office: l'asset class su cui scommettere nel 2023*



CHRISTIAN DOMINICI






CREDITI IVA

FINANZA  
D'IMPRESA

Assistiamo Start Up innovative  
nella cessione dei crediti Iva e nell'accesso al credito.

Siamo specialisti nella nuova finanza  
in operazioni di concordato in continuità.

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

Christian Dominici SpA - Via San Vittore 7 - 20123 Milano   

OAM 484

# Quando Giorgio La Pira seppe cosa fare

*Spesso dagli amministratori pubblici si sente dire: “ma che ci posso fare”? Di fronte ai problemi che si pongono alle amministrazioni pubbliche due sono, nella realtà, le vie di fuga: o prospettare grandi, rivoluzionari piani (che rimangono poi sempre dei progetti irrealizzati) o darsi al burocratico trantran degli affari correnti.*

*Ma vi fu un sindaco, Giorgio La Pira, a Firenze che inventò un altro modo di fare amministrazione e politica. E questo qualche decennio fa e sembrano secoli, visti gli andazzi.*

*Su La Pira è appena uscito un prezioso libretto, edito e distribuito dal quotidiano La Repubblica. Il libro, sebbene ridotto, spiega dunque assai bene quale fu il modo, la maniera, la filosofia che sostennero il sindaco fiorentino. Egli, animato da una profonda e praticata fede in Gesù e nella Bibbia, ebbe, infatti, a scrivere: «Bisogna lasciare, pur restandovi attaccato col fondo del cuore, l'orto chiuso dell'orazione: bisogna scendere in campo, affinare i propri strumenti di lavoro, riflessione, cultura, parola, lavoro ecc., altrettanti aratri per arare il campo della nuova fatica... trasformare le strutture errate della città umana, riparare la casa dell'uomo che rovina! Ecco la missione che Dio ci affida».*

*E di seguito: «L'impegno politico, cioè l'impegno diretto alla costruzione cristianamente ispirata della società in tutti i suoi ordinamenti, a cominciare da quello economico, è un impegno di umanità e di santità».*

*Così La Pira si gettò davvero nella mischia. Disse: «Vi sono disoccupati? Bisogna occuparli. Vi sono creature bisognose? Affamati? Assetati? Senza tetto? Ignudi? Ammalati? Carcerati? Bisogna tendere ad*

*essi efficacemente il cuore e la mano... Costruire una società cristianamente significa appunto costruirla in guisa che essa garantisca a tutti un lavoro, fondamentale alla vita, e, col lavoro, quel minimo di reddito necessario per il “pane quotidiano”. Cioè vitto, alloggio, vestiario, combustibile, medicine per sé e la propria famiglia».*

*Firenze, in quegli anni, aveva diecimila disoccupati, l'otto per cento di popolazione con un libretto di miseria, poi vi erano problemi di casa, di scuole, di ospedali. Che fare?*

*Scrive La Pira: «La sera, quando vado a letto... quando ero più giovane e non avevo contatti magari facevo delle preghiere... Adesso anche mi arrabbio».*

*Ed arrabbiandosi, la mattina dopo, ecco il sindaco farsi carico di tutti quei problemi. Ed in buona parte li risolse facendo riaprire fabbriche dismesse, requisendo quartieri, elargendo non facili sussidi ma ridestando un'economia asfittica. Così passò come vento nuovo e non lo dimenticarono.*

*Non gli bastò. Egli di fronte alla guerra del Vietnam, di fronte alla divisione del mondo in blocchi contrapposti, ebbe ad inventare incontri pacificatori, raduni tra contrari o avversari, eventi che condussero a nuove impensate amicizie. Si parlò di lui, con lui, in tutto il mondo, dall'America alla Russia alla Cina.*

*Lo dissero “sindaco santo”. Ma non era un santo da santini. Fu un uomo pratico e positivo, un illuminato e un fattore di benessere, umano, terreno, materiale. Non è allora giusto né etico dire “che ci posso fare”? Si può fare di più, c'è gente fuori dalla porta di ognuno che aspetta una mano. Diamogliela.*

*Adolfo Lippi*

# Stagnazione nel 2023? Ci sono invece segnali che inducono all'ottimismo: ripartiamo dagli indicatori positivi



*Stagnazione in Italia nel 2023? Cioè, ci stiamo avviando verso crescita zero? Il presidente di Confindustria, Carlo Bonomi, ha lanciato questo grido d'allarme. Sperando che*

*alla stagnazione o alla recessione non si arrivi, vediamo gli elementi significativi che ci fanno augurare il contrario.*

*Nel mare magnum delle informazioni negative sul fronte economico ci sono anche tre segnali positivi:*

- ▶ *il PIL crescerà a fine anno di quasi il 4%, molto di più della media europea e di Francia e Germania;*
- ▶ *il totale del turnover cumulato del factoring erogato dalle banche cresce a fine ottobre, anno su anno, del 18% circa, oltre il 17%;*
- ▶ *il Leasing cresce del 9% anno su anno.*

*Il primo dato disegna lo stato di salute dell'economia del nostro Paese pur in presenza di inflazione crescente, del rialzo dei prezzi dell'energia e delle materie prime e del forte rialzo dei tassi di interesse: tutti frutti del dopo pandemia e della guerra in Europa, nonché delle conseguenti sanzioni dell'occidente alla Federazione Russa. Dobbiamo analizzare dati che non si improvvisano ma danno veramente il senso dello sforzo compiuto dalle aziende dei vari comparti produttivi e della fiducia degli imprenditori in una visione di di crescita e di sviluppo economico possibili pur in un contesto geopolitico molto difficile e certamente sempre più competitivo.*

*In secondo luogo la crescita del factoring totale, che rappresenta oggi il 12% dell'intero PIL nazionale, di oltre il 13%, netto del fatturato nazionale complessivo è un dato positivo incoraggiante. Il factoring è infatti uno strumento*

*finanziario a breve termine che può crescere anche in un contesto economico non proprio favorevole. Le aziende cioè si finanziano per affrontare meglio la concorrenza aumentando la liquidità necessaria per sostenere i pagamenti per sostenere acquisti e spese di produzione. Quanto al leasing, esso finanzia solo investimenti produttivi in beni durevoli a medio lungo termine, il cosiddetto “finanziamento prociclico”. Ora, se una rondine oppure anche tre rondini in questo caso non fanno primavera” occorre però sottolineare, con l’ottimismo della volontà, che nell’impresa gli investimenti si fanno, ci si mette in gioco quando si crede nel futuro dell’azienda e nella sua capacità di creare maggiori ricchezza e occupazione. Ora le previsioni per il 2023 vanno fatte con scenari più riflessivi rispetto alla fine dell’anno in corso ma questo non significa che avre-*

*mo sicuramente stagnazione o addirittura recessione (crescita negativa per trimestri consecutivi). Occorre invece un impegno forte con la percezione degli spiragli positivi di un nuovo auspicabile sviluppo nella seconda metà dell’anno 2023 in un contesto dove la pace prevalga sulla guerra, l’inflazione ritorni sotto controllo e i tassi bancari possano ridiscendere con un raffreddamento dei costi delle materie prime e della spesa energetica. Su questi obiettivi debbono concorrere le volontà governative e delle autorità monetarie, ma soprattutto la voglia imprenditoriale di affrontare i mercati nelle difficoltà, sia pure consapevoli delle risorse e delle energie disponibili, magari anche intellettuali e morali oltre che fisiche.*

*Gianfranco Antognoli*



# GLOBAL PLANNING ARCHITECTURE

Il mondo che ci circonda  
riprogettato a regola d'arte

“Il progetto di  
cui hai bisogno  
quando ne  
hai bisogno.”

Founder & Creative Leader

*Giuliano Azzinari*

Un gruppo, una company. Da 25 anni specializzati in Architettura, Interior e Asset Design Management, con un approccio sostenibile e responsabile nei settori Office, Retail, Living e Hospitality.



# Riflessioni sulla politica monetaria e sull'inflazione



Si premette che chi scrive non è un economista. È interessato alla materia per averla dovuta maneggiare per tanto tempo al fine di prendere decisioni almeno consapevoli.

La politica monetaria è stata in molti paesi, specialmente negli Stati Uniti e nell'area dell'euro (EA), molto espansiva. L'inflazione persistente ad un livello inferiore all'obiettivo di entrambe le banche centrali (fissato intorno al 2%) e con tassi di interesse inusitatamente bassi e poi addirittura negativi, ha spinto ad adottare politiche "non convenzionali" per immettere liquidità nei mercati e contrastare rischi di deflazione (quantitative easing).

Ciò ha consentito di superare la crisi pandemica senza sussulti nonostante il manifestarsi – nel 2021 – di incrementi nei prezzi al consumo (in media a livello mondiale 4,7%, EA del 2,6%) a causa di aumenti principalmente nelle materie prime, a fronte di una ripresa della domanda dopo Covid 19, e dei prodotti energetici ed alimentari (questi ultimi per siccità manifestatasi in diversi paesi).

Nell'ultima seduta di dicembre 2021, il Consiglio direttivo della BCE prende atto che i

progressi compiuti nella ripresa economica e verso il proprio obiettivo di inflazione, consentono una riduzione graduale del ritmo di acquisti dei titoli. Si decide per l'interruzione del *Pandemic emergency purchase programme* PEPP a fine marzo 2022 e per il reinvestimento dei titoli rimborsati in modo flessibile per classi di attività e paese, al fine di evitare la frammentazione dei mercati finanziari. Si annuncia poi che l'aumento dei tassi di interesse avverrà dopo l'interruzione dell'acquisto dei titoli.

**È di fatto il primo annuncio per una graduale normalizzazione della politica di bilancio, prudentiale per non intralciare una ripresa economica non ancora consolidata.**

La folle invasione dell'Ucraina da parte della Russia, nel febbraio 2022, sconvolge le aspettative dei mercati ed obbliga la BCE a cambiare radicalmente le proprie linee operative.

Nella riunione del marzo, si modifica il ritmo degli acquisti e si preannuncia che, ove persistano le prospettive di rialzo dell'inflazione, il programma di acquisto PAA terminerà a luglio. Si ribadisce che l'aumento dei tassi avverrà dopo il termine degli acquisti di titoli

nel quadro PAA e che sarà graduale. Prevale la continuità e la prudenza rispetto al passato in un clima di aumentata complessità e incertezza.

Ad aprile si prende nota dell'aumento repentino dell'inflazione (7,5% a marzo) a causa principalmente del costo dell'energia (più 45%) e dei prezzi dei beni alimentari; entrambi i fattori sono connessi alla guerra e si stima comunque che in un prossimo futuro possano registrare moderazione. L'inflazione core supera l'obiettivo del 2% negli ultimi mesi mentre la dinamica salariale resta nel complesso contenuta. Cambia notevolmente la strategia. La politica monetaria continuerà ad essere guidata dai dati e rifletterà l'evolversi della valutazione dello stesso Consiglio delle prospettive inflazionistiche.

In definitiva si disancorano le decisioni future da dati predefiniti e controllabili. La prevista transitorietà degli aumenti dei prezzi di fattori che incidono notevolmente sulla dinamica dell'inflazione, favoriscono la continuità, pur in un quadro di sollecita attenzione all'andamento dei mercati finanziari e dell'economia. A giugno si prende atto dell'aumento significativo dell'inflazione e soprattutto delle ampliate pressioni inflazioniste sui prezzi di molti beni al consumo e dei servizi. Si decide quindi di interrompere il PAA con il mese di luglio e si preannuncia, sempre in luglio, il primo rialzo dello 0,25% dei tassi di interesse. Si ritiene infine che, dopo settembre, un graduale ma duraturo percorso di ulteriori aumenti dei tassi sia appropriato.

Nelle successive riunioni di luglio, settembre e ottobre, si procede ad aumentare i tassi di

riferimento di 0,50%, il primo per uscire dalla fase dei tassi negativi e poi con due incrementi dello 0,75%.

A metà dicembre, preso atto del persistente aumento dell'inflazione, si decide un ulteriore rialzo dei tassi dello 0,50% e si annunciano «ulteriori incrementi in misura significativa a un ritmo costante per raggiungere livelli sufficientemente restrittivi ad assicurare un ritorno tempestivo dell'inflazione all'obiettivo del 2% nel medio termine».

Interessanti le proiezioni dell'inflazione della BCE a fine anno. In media sono dell'8,4% nel 2022 per poi scendere al 6,3% nel 2023, 3,4% nel 2024 e 2,3% nel 2025. Quelle dell'inflazione core: 3,9% nel 2022, 4,2% nel 2023, 2,8% nel 2024 e 2,4% nel 2025.

La stima rapida dell'inflazione da parte di Eurostat si colloca al 10%, lievemente inferiore rispetto al 10,6% di ottobre.

A fine anno il tasso di interesse per operazioni di rifinanziamento principale è pari al 2,50% e quello sui depositi al 2%. I tassi reali sono ancora ampiamente negativi. Appaiono pertanto quanto meno eccessive le critiche rivolte da parte di molti economisti e commentatori all'azione dell'autorità monetaria.

In questi mesi si sono accentuate le critiche sul merito delle decisioni del Consiglio direttivo della banca centrale e sulle modalità di comunicazione. Molti economisti e consulenti finanziari hanno osservato che la banca centrale si è mossa in ritardo rispetto alla FED; che ha errato le previsioni sulla persistenza o transitorietà dei fattori inflazionistici; che non si è mai presa la responsabilità di indicare il possibile punto di arrivo dei tassi ufficiali ed

infine che non è stata trasparente. Su queste critiche si è ampiamente intrattenuto, a mio parere in modo suadente, il Governatore Visco nel corso di vari incontri nel mese di novembre, per cui non mi azzardo ad aggiungere altro. A me pare che nel corso delle varie riunioni la banca centrale abbia annunciato in trasparenza i vari provvedimenti per cui i mercati finanziari, ma anche le famiglie e le imprese, hanno avuto a disposizione le principali informazioni per prendere le proprie decisioni di investimento.

È ovvio che la banca centrale si trova davanti ad un difficile bivio:

- ▶ non agendo tempestivamente o con misure troppo blande, si rischia di lasciare per troppo tempo alta l'inflazione con perdita di potere di acquisto dei redditi esacerbando una spirale redditi-salari difficile poi da disinnescare;
- ▶ agendo bruscamente e troppo velocemente sul rialzo dei tassi si può soffocare la timida ripresa dell'economia o, peggio, accelerare i rischi di recessione.

Decisioni complicate anche dal fatto che l'inflazione non è simile per tutti i paesi dell'area dell'euro e che l'aumento dei tassi incide in maniera variegata sui singoli bilanci pubblici. Con un solo strumento si devono centrare diversi obiettivi. Non mi pare che la politica fiscale degli Stati possa aiutare in questa contingenza, anche per l'ancora imperfetta architettura dell'Unione.

La banca centrale dovrà poi considerare il quadro internazionale. La FED ha elevato i tassi nel 2022, dopo quattro anni a zero, per ben otto volte portandoli al 4,50%; secondo



*La sede della BCE a Francoforte*

molti banchieri e analisti, è aperta ad un ulteriore rialzo fino al 5%. Anche se la BCE non ha mandato per i cambi, è indubbio che un apprezzamento del dollaro inciderà, in Europa sull'inflazione.

Sempre per gli USA poi si è attenuato il rischio di recessione e l'economia europea si è mostrata resiliente alle turbative delle due crisi, la pandemica e la guerra in Ucraina.

Si può quindi stimare che la BCE, in linea con le decisioni del Consiglio direttivo di dicembre, aumenti i tassi ad un ritmo mensile di 0,50% (febbraio e marzo), con la ricorrente riserva di verificare i dati per un ulteriore, da non escludersi, aumento di 0,25/0,50%.

*Divo Gronchi*

FINANZA.TECH



**RENDIAMO SEMPLICE  
CIÒ CHE È DIFFICILE.  
ANCHE OTTENERE  
UN LEASING.**

THE NEW WAY

# Le nuove figure professionali per il settore bancario e lo specialty finance

Una volta in ogni città italiana c'erano quattro lavori "sicuri": il medico-farmacista, il sindaco, il prete e il bancario. Ognuno di questi aveva un lavoro sicuro e ben remunerato. La cultura nelle banche tradizionali, fatte salve le solite eccezioni, è rimasta ancorata a quella di molti anni fa. Oggi però si assiste a un nuovo scenario, con l'ingresso di nuovi player, e di conseguenza, di nuove figure professionali.

Ne abbiamo parlato con **Daniilo Curti**, attivo da oltre 15 anni nel settore dell'Head Hunting e attualmente Equity Partner di W Executive e con **Michele Antognoli**, Vice President Factoring & Lending di BFF Bank, laurea in Economia alla Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa e PhD all'Università di Pisa, con una significativa esperienza in Italia e all'estero in primarie società di consulenza di direzione aziendale e nel settore finanziario.

Fonte: Osservatorio W ([www.wexecutive.eu](http://www.wexecutive.eu)), Fabienne Agliardi

«Gli operatori tradizionali del settore bancario hanno, nel corso degli anni, lasciato un interessante spazio di mercato per l'ingresso di *player* specializzati che, facendo leva su un'elevata qualificazione di prodotto e una forte spinta tecnologica offrono servizi "differenzianti" in grado di catturare i clienti "dimenticati" dalle

banche tradizionali. Per fare questo le banche specializzate hanno bisogno di risorse umane in possesso di un'alchimia di *hard* e *soft skill* piuttosto unica. In tali contesti, a differenza del settore tradizionale, non bisogna temere la proattività, prendere decisioni e cambiare le regole del gioco» afferma Antognoli.



*Danilo Curti*

Innovazione tecnologica, pandemia, guerra, tassi di interesse in aumento, rincari sulle materie prime, inflazione ai massimi dopo quarant'anni, rischi geopolitici e crisi energetica: per le banche è un momento ad altissima complessità.

Come stanno agendo le banche, dato che sono coinvolte in prima linea in caso di recessione? E come agisce, in particolare, una banca specializzata nell'offerta di servizi di factoring anche dal punto di vista delle risorse umane per poter continuare a restare competitiva?

BFF Banking Group è il più grande operatore di finanza specializzata in Italia, nonché leader

in Europa nella gestione e nello smobilizzo pro soluto di crediti commerciali vantati nei confronti delle Pubbliche Amministrazioni. È leader in Italia nei *Securities Services* e nei servizi di pagamento. Quotato in Borsa, a Milano, dal 2017.

### **Primo tassello: che cos'è il factoring?**

È il contratto con il quale una parte, detta il factor (in questo caso BFF Bank), acquista crediti che un imprenditore (in genere imprese venditrici di beni o servizi) vanta nei confronti della propria clientela. La società di factoring si assume dunque l'onere di riscuotere l'importo dei crediti dietro pagamento di una commissione e spesso fornisce anche finanziamenti all'impresa cliente, sotto forma di anticipazioni sui crediti non ancora scaduti. In buona sostanza: acquista i crediti, pagandoli meno del loro valore e poi li riscuote al prezzo pieno maggiorato di eventuali interessi.

I clienti delle società di factoring affidano quindi al factor una parte strategica del loro *business*: la relazione con i loro clienti. Per questo motivo nelle società di factoring, le risorse umane, le loro competenze e le loro qualità, rivestono un ruolo di grande importanza e sono un punto cruciale per avere successo.

Ma facciamo un passo indietro per delineare al meglio lo scenario in cui agiscono.

### **Dove eravamo ieri?**

Gli ultimi dieci anni hanno visto le banche operare in uno scenario di tassi bassi e liquidità consistente. Davanti alle crisi degli ultimi anni, la scelta dei vari regolatori e delle Banche Centrali è stata generalmente quella

di un incremento di liquidità da immettere nel sistema.

### **Dove siamo oggi?**

Oggi ci troviamo in una piena inversione di scenario: da uno scenario di tassi di interessi negativi siamo passati ad uno scenario di tassi positivi e in crescita repentina. La liquidità presente nei mercati finanziari sta, quindi, velocemente diminuendo.

A partire da giugno 2022, con l'aumento dei tassi, le banche stanno registrando un aumento degli utili rispetto alla prima metà del 2021. Gli aumenti dei tassi generano infatti nella maggior parte dei casi uno scenario inizialmente favorevole per le banche, che possono procedere ad incrementare la loro marginalità: di fatto i prodotti di credito vengono rivalutati più rapidamente delle passività, come i depositi. In una prima fase è quindi molto probabile che le banche possano beneficiare dei rialzi e allo stesso tempo mantengano i costi e i rischi sotto controllo.

«Immaginiamo il periodo di grande liquidità e tassi bassi come una marea: tutte le barche galleggiano sulla liquidità e non si è in grado di distinguere le barche che hanno lo scafo malfunzionante o non particolarmente performante. Sono tutte in superficie. Quando però i tassi di interesse aumentano, la liquidità diminuisce, arriva di fatto la bassa marea e si scopre, quindi, che alcune barche rimangono incagliate e altre, che non sono preparate a navigare in questa nuova situazione, finiscono per rompere lo scafo e affondare» spiega Antognoli.

Le banche si trovano, pertanto, a operare se-



*Michele Antognoli*

guendo questa metafora navale, con imprese che non sempre hanno la solidità e la redditività per gestire uno scenario di bassa liquidità e alti tassi. Ne consegue che nel medio periodo aumenteranno i crediti non performing e il relativo costo del rischio con un impatto negativo sui bilanci bancari.

### **Dove andremo nel prossimo futuro?**

Gli operatori bancari diminuiranno il credito erogato, in quanto dovranno essere maggiormente selettive nel premiare i progetti imprenditoriali più solidi e con maggiore redditività. Si troveranno però inevitabilmente a fronteggiare costi più alti dovuti sia all'infla-

zione sia al credito non performing che sarà in aumento. Per dirla con un'altra metafora, si applicherà anche in questa situazione la legge di Darwin, dove sopravviverà chi si saprà adattare maggiormente e più velocemente al nuovo scenario. Gli operatori specializzati che operano in nicchie di mercato a basso rischio, alta profittabilità e bassa complessità operativa ne usciranno anche questa volta vincenti.

### Quale valore può portare il factoring nel nuovo scenario?

Il mercato del factoring presenta un ruolo centrale in molti paesi Europei e nel corso degli ultimi anni ha incrementato ulteriormente il proprio peso nell'economia. In Italia, per esempio, rappresenta oltre il 12% del PIL del Paese.

In particolare in un periodo come questo, con dinamiche inflazionistiche e con la liquidità che si riduce, le aziende tendono a ritardare i pagamenti ai propri fornitori. In tale contesto aumenta quindi l'appetito per questo prodotto. Anche le banche, in questa fase, preferiscono questo prodotto rispetto ad altre tipologie di finanziamento, in quanto, spiega Antognoli: «Il mondo del factoring è molto permeabile al rischio, che di fatto è su questo prodotto molto più basso rispetto ad altre forme di finanziamento. Inoltre, anche all'interno del factoring ci si può orientare verso forme di prodotto o applicare alcune technicalities del settore che permettono di ridurre ulteriormente i rischi».

Come cambia il settore per le risorse umane. Danilo Curti affronta dunque il tema chiave

delle skill che servono per lavorare in questo settore: «Ogni società di factoring va a intermediare una relazione tra due imprese, e quando il factor si inserisce, la relazione diventa trilaterale. Pertanto, diventa fondamentale la modalità di relazionarsi e avere competenze di gestione di questa complessità, fatta di esigenze e interlocuzioni. L'azienda in buona sostanza gli mette in mano le relazioni dei loro clienti: ed è per questo che le persone del fronting ma anche della gestione crediti (ed è questa la particolarità) devono avere competenze non solo di tipo tecnico ma anche relazionali ben evidenti», spiega.

«Come in ogni momento in cui è previsto un rallentamento dell'economia o persiste dell'incertezza, gli investimenti anche in potenziamento dell'organico vengono messi in discussione», dice Curti. «E questo è ancora più vero in un settore, come quello bancario, che già di per sé prevedeva prepensionamenti e riduzioni dell'organico. Questo è corretto in termini assoluti, ma se si guarda il dettaglio, allora si vede come sussistono delle aree dove la necessità di rinforzare gli organici non può essere ritardata, come le aree ICT e Digital in primis e di tutte quelle figure professionali che agiscono nel presidio e nella gestione del credito (Collection, NPL, UTP)».

Continua Antognoli: «Se si parla con gli HR Director delle grandi banche, oggi emerge una richiesta crescente di un certo tipo di rinegoziazione sugli aspetti retributivi, legati all'inflazione, e questo crea tensione. BFF è una challenger bank in un settore specifico, siamo un player molto dinamico, che necessita di risorse altrettanto dinamiche, in grado di



gestire le complessità, spesso con decisioni tempestive. Chi lavora in BFF deve essere in grado di vivere e amare questo dinamismo», conclude.

Gli fa eco Curti, con schiettezza: «Oggi poi il settore bancario non è più visto come il settore di riferimento dove essere assunti. Esistono infatti player molto più attrattivi. Dunque per poter attrarre e soprattutto mantenere i migliori talenti, bisogna muoversi su nuovi pilastri che non siano solamente lo stipendio, job title e opportunità di promozione».

#### **Dove trovare queste risorse – e come formarle.**

Dal suo osservatorio Curti commenta: «BFF in particolare si confronta con una popolazione media presente sul mercato del factoring di figure professionali mature, non sempre pronte allo switch. Le risorse di BFF non sono le figure tradizionali del settore bancario: la loro è una realtà con necessità particolari, con esigenze specifiche di dinamicità sia in ambito commerciale che negli altri ambiti della Banca. Ciò che emerge è che, a fronte di mappature, con candidati tecnicamente allineati, rimane alcune volte un gap importante sulle soft skill».

#### **La formazione può dunque aiutare?**

«È un buon punto: certo, ci aiuta a colmare il gap, e molta formazione l'abbiamo costruita in casa nel corso degli ultimi anni. Abbiamo per esempio costruito una formazione interna specifica sul nostro "approccio allo sviluppo commerciale", ma lo abbiamo fatto praticamente interamente con le nostre forze, in base alle nostre esigenze», spiega Antognoli.



#### **Cosa manca quindi?**

Su questo punto nodale Antognoli e Curti sono d'accordo: è molto difficile trovare sul mercato la proattività, la capacità e la voglia di essere imprenditori di se stessi; manca il senso di responsabilità e la capacità di autodeterminarsi. «Nel settore degli specialty finance, ogni dipendente ha la possibilità di avere un impatto significativo sui risultati, cosa che risulta molto più difficile in realtà più tradizionali. In BFF, io, come ognuno dei nostri dipendenti, possiamo fare la differenza. Ci aspettiamo che chi arrivi abbia uno spirito imprenditoriale, che non abbia paura di prendere una decisione, che non molli alla prima difficoltà e che insista per raggiungere un obiettivo. *Quitters never win. Winners never quit* diceva un famoso allenatore americano», conclude Antognoli.

Il futuro è sfidante, ma pieno di possibilità, soprattutto in una "bank like no other", come recita il pay-off di BFF. <

# Banca Progetto

Liquidità immediata  
con i crediti IVA.



OFFERTE  
PERSONALIZZATE



PROCEDURE DI  
EROGAZIONE SNELLE



CONDIZIONI  
CHIARE E TRASPARENTI



## L'offerta di Banca Progetto per lo smobilizzo a titolo definitivo dei crediti IVA delle PMI italiane.

Grazie al factoring pro-soluto di Banca Progetto, le piccole e medie imprese italiane possono trasformare i crediti IVA in risorse liquide; con questo efficace e rapido strumento ottimizzano i flussi di cassa ed incrementano la propria redditività.

### Siamo artigiani digitali.

Messaggio pubblicitario con finalità promozionali – consulta i fogli informativi e le condizioni contrattuali alla sezione Trasparenza del sito [bancaprogetto.it](http://bancaprogetto.it) (<http://bancaprogetto.it/>)

La nostra rete di vendita è composta esclusivamente da collaboratori iscritti all'OAM – Organismo degli Agenti e Mediatori creditizi, in grado di fornire al Cliente una consulenza qualificata.

 **BANCA  
PROGETTO**

# 2022: La fine del Fintech

## 2023: Chi saprà fare la Banca del Futuro?

### Chi avrà il coraggio di innovare su nuovi prodotti?



Alcune considerazioni di inizio 2023. Con il rialzo dei tassi di interesse nel corso dell'anno 2022 sono sicuramente avvenuti eventi eclatanti nel mondo finanziario:

- a.* la fine delle piattaforme fintech di lending on line: le piattaforme che basavano il loro successo su tassi zero o negativi, e sulla possibilità di intermediare per le Banche prestiti garantiti da garanzia MCC ricaricando forti margini proprio in considerazione del fatto che gli interessi erano a zero, hanno mostrato il fallimento del proprio modello di business;
- b.* costi di comunicazione, pubblicità e di acquisizione della clientela troppo elevati rispetto alla marginalità delle imprese fintech;
- c.* i clienti acquisiti on line tramite advertising e motori di ricerca automatici da parte delle

piattaforme fintech hanno una size media veramente bassa (mediamente 80.000,00= euro ad operazione) e necessitano quindi di importanti strutture organizzative interne per la strutturazione ed il monitoraggio di ogni operazione di lending (il fintech finiva per diventare più caro a livello di costi di struttura rispetto al credito tradizionale);

- d.* impossibilità – da metà 2022 – di cartolarizzare i propri prestiti – causa un mercato dei capitali molto più selettivo, e con un costo di approvvigionamento del denaro molto più elevato;
- e.* perdite di bilancio continue degli ultimi anni;
- f.* ricerca spasmodica di acquisizione da parte di un gruppo bancario che ne potesse garantire la continuità aziendale.



*Christian Dominici*

Il 2022 ha quindi dimostrato quanto segue:

- a. il fintech non può avere costi di struttura superiori ad una Banca Tradizionale;
- b. il fintech senza il Sistema Banca non può sopravvivere o meglio – il fintech vive solo come software semplificativo all'interno di una Banca Tradizionale;
- c. le dimensioni attuali del credito sono tali da poter essere garantite nella loro continuità di erogazione alle imprese solo da parte del sistema delle Banche Tradizionali.

A fronte di tutto quanto sopra le sfide del 2023 saranno le seguenti:

- a. non solo l'accresciuto costo di acquisizione delle risorse finanziarie da parte delle Banche e delle imprese affidate;
- b. ma anche e soprattutto il peso che potrà avere in questo 2023 il crescente credit crunch delle Banche Tradizionali che, man mano,

dovranno iniziare a svalutare una rilevante percentuale dei prestiti garantiti MCC e Sace erogati in questo ultimo biennio – una larga parte delle PMI per la perdita di produttività, la recessione economica (che esiste nonostante gli indicatori ancora non la rilevino), l'aumento del costo dell'energia e delle materie prime non sarà in grado di proseguire nel rimborso dei prestiti – le Banche eroganti man mano svaluteranno le posizioni di cui sopra, e provvederanno a diminuire le nuove erogazioni.

Spesso mi sono chiesto che cosa farei alla guida di una Banca Tradizionale nel 2023. Sicuramente non ne ho le competenze. Ma mi focalizzerei sui seguenti temi:

- a. la Banca Tradizionale è l'unica struttura attualmente in grado di sostenere il territorio e di mantenere la continuità di erogazione del credito alle imprese;
- b. la normativa fiscale e del PNRR fornisce continuamente idee per lo sviluppo di nuovi prodotti da parte delle Banche tradizionali alla clientela – come è stato nel 2022 e precedenti lo sviluppo del prodotto bonus edilizi che ha portato benefici alle Banche ed all'economia italiana;
- c. lo sviluppo dei nuovi prodotti da parte delle Banche Tradizionali deve essere veloce e guidato da professionisti esterni indipendenti e qualificati: se un nuovo prodotto viene sviluppato velocemente garantisce alla Banca Tradizionale first mover relevantissimi utili nei primi mesi di applicazione sul mercato, poi tutte le Banche entrano ed i margini diminuiscono;
- d. è sempre stato così in questi anni: prodotto

anticipazione Iva, prodotto anticipazione Ires, prodotto cessione bonus edilizi, hanno generato rilevanti utili per le Banche first mover;

**e.** a fine 2022 si è persa una grande occasione: penso di essere stato uno dei primi a montare operazioni di cessione Tax Credit Energia per alcune Banche Italiane, le imprese energivore erano pronte a perdere 10 punti pur di cedere i bonus energia – la Banche italiane – scottate dall’esperienza dei bonus edilizi (a volte non propriamente veritieri) hanno accampato la scusa di avere terminato la tax capacity ed hanno perso l’opportunità di fare milioni e milioni di utili reali;

**f.** solo il mio studio è arrivato ad avere richieste di cessioni per 180 milioni di euro in un mese, con una marginalità del 10%;

**g.** è stata una grande opportunità persa per le Banche italiane e che non deve ripetersi;

**h.** le banche Italiane sono forti, uniche, e con un’esperienza importante e forse irripetibile anche all’estero, di affidamento a grandi imprese e PMI;

**i.** non devono perdere il coraggio;

**j.** devono rischiare sui nuovi prodotti – che sono sempre redditizi – e devono avere il coraggio di “appaltare” a professionisti esterni lo studio e lo sviluppo della clientela e dei nuovi prodotti;

**k.** ne guadagneremo tutti: le Banche che faranno grandi utili, le reti di mediatori che hanno dimostrato di sapere intermediare clienti importanti e di rilievo, i professionisti che, come noi, da anni assistono le Banche nella gestione di singole asset class e quindi nell’esternalizzazione di una parte del “prodotto bancario”.

*Christian Dominici*

ANNO VI N. 1 **MAGAZINE**  
**Leasing**  
Time LOCAZIONE FINANZIARIA E NOLEGGIO, FACTORING  
E FINANZIAMENTI A MEDIO-LUNGO TERMINE

Rivista cartacea e digitale free press, on line e distribuita via Posta Target e alle fiere del settore.

**Direttore responsabile:** Gianfranco Antognoli

**Comitato tecnico di redazione:**  
Gianfranco Antognoli, Massimo Bacci, Gianluca Basciu, Giampiero Cottoni, Giorgio Lotti, Max Ramacciotti

**Hanno collaborato:**  
Michele Antognoli, Giuliano Azzinari, Alessio Batella, Luisa Bordiga, Fernando Cruz, Danilo Curti, Christian Dominici, Divo Gronchi, Adolfo Lippi, Nicola Occhinegro, Fabio Pisano, Renzo Ponzecchi, Mario Sabato, Roberto Sorvillo

**Fotografie:** © Asvolas, Bussarin, HP\_Photo, jayzynism, LianeM, Philip Steury, Solarisys / Adobe Stock; Michele Antognoli; Assifact; Assilea; Banca Progetto; Christian Dominici; Danilo Curti; Finanza.tech; G.A. Service; Giuseppe Fascaroli; Global Planning Architecture; Renzo Ponzecchi

**Sede direzione, redazione e comitato:**  
55049 Viareggio (LU) - Via Scirocco 53

La testata “Leasing Magazine” è di proprietà di  
G.A. SERVICE di Gianfranco Antognoli & C.  
P.IVA IT 02295500462

**Comunicati stampa:** redazione@leasingmagazine.it

**Pubblicità:** adv@leasingmagazine.it

Le opinioni degli autori, impegnano soltanto questi ultimi e non configurano, necessariamente, l’orientamento di pensiero della rivista o dell’editore. Tutti i diritti riservati. Vietata la riproduzione anche parziale se non autorizzata.

**Stampa:** Gescom S.p.A. - 01100 Viterbo

Periodico Reg. presso il Tribunale di Lucca  
al n. 2/2020 Registro Stampa  
Iscrizione al R.O.C. - Registro degli  
Operatori della Comunicazione n. 33914

© 2023 G.A. Service

**Sito internet:** [www.leasingmagazine.it](http://www.leasingmagazine.it)

# L'OFFICE

## L'asset class su cui scommettere nel 2023



Headquarter Bank of Tokyo (MUFG),  
progetto di *Global Planning Architecture*

Il mercato del real estate italiano rimane stabile nonostante il particolare momento storico, caratterizzato da un susseguirsi di incertezze e cambi di direzione per quanto riguarda l'andamento degli investimenti post pandemia. Un periodo di recessione, che si prospettava però molto più incisivo e che invece sta facendo maturare frutti inaspettati. Proprio grazie ad un'analisi del mercato immobiliare italiano, attraverso i maggiori portali di riferimento del settore (ndr Immobiliare.it, Idealista.it) si può notare come dal 2021, appena un anno dall'inizio della pandemia, i prezzi per metro quadro nelle maggiori città italiane, Roma e Milano sopra tutte, siano schizzati alle stelle. Prezzi che crescono su tutto il territorio e su un mercato sempre più veloce per quanto riguarda le grandi città, dove la richiesta di immobili e di affitti è sempre più alta. Uno scenario, che a differenza di quanto si pensava durante il periodo di pandemia, vede crescere la domanda non solo da parte dei cittadini ma anche da parte di enti e società straniere. Ne parliamo assieme a **Giuliano Azzinari**, architetto e fondatore

dello studio di progettazione integrata *Global Planning Architecture* che da decenni dà voce e valore a scelte d'investimento nel mercato immobiliare. Racconta:

*L'investimento sul mattone, in questo periodo storico, è focalizzato su un nuovo modo di vivere la città e lo spazio abitativo e lavorativo. Sono molti i quartieri in città come Milano, che attualmente abbracciano un cambio di prospettiva. Gli investimenti in ambito real estate si fondono con le nuove necessità delle persone di vivere e lavorare in ambienti smart e comodi, fino alle rivisitazioni e riqualificazioni dei quartieri stessi.*

Sempre secondo Azzinari nel breve termine vedremo crescere azioni di riposizionamento di alcune zone predestinate ad accogliere e diffondere una nuova versione della città a misura d'uomo, verde, amica dell'ambiente e facile da fruire.

In questo contesto di crescita del mercato immobiliare qual è la situazione dell'office building? Secondo studi internazionali il mercato dell'office real estate sta subendo di questi tempi un rapido cambiamento. Secondo il New York Times un'alta percentuale di grossi inquilini stanno rivedendo e scindendo i propri contratti di affitto. Sono moltissime infatti le aziende, che dopo la pandemia, hanno fatto ritorno agli uffici ma sono ancora di più quelle che hanno deciso di mantenere un rapporto di lavoro con i propri collaboratori in modalità full remote o a fruizione ibrida. Questo sta portando ad una scelta naturale verso spazi office ridotti e che invece siano attrezzati di tutto ciò che ad oggi sembra essere maggiormente in linea con il mondo dell'ufficio. Mentre infatti è ovvio che, adottando una modalità ibrida, non ci sia la necessità di affittare spazi che riescano ad ospitare la totalità dei dipendenti, è vero che le loro necessità sono molto cambiate anche per quanto riguarda la qualità degli spazi e la loro estetica. Un fenomeno che fa notizia negli Stati Uniti ma che è presente anche in Europa e in Italia. Il problema, se così si può chiamare, non riguarda quindi un mercato dell'office real estate in crollo, ma un mercato della vecchia tipologia di

office in disuso. Un cambiamento che asseconda necessità dei lavoratori già ben presenti prima dell'avvento della pandemia e che con essa hanno semplicemente trovato il loro sfogo. Tornare a lavoro in ufficio? Sì, se l'ufficio asseconda le necessità di una nuova domanda: spazi di dimensioni minori e di alta qualità e inseriti in un contesto urbano piacevole. La maggior parte degli investimenti office vede protagoniste le aree del centro e le nuove zone calde del semicentro con un'attenzione particolare alla sostenibilità e alle performance ESG. Sono proprio gli investimenti ESG a rappresentare il futuro dell'office. Un cambio di attitudine all'investimento e alla costruzione, anche da parte di studi di architettura integrata di alta specializzazione come Global Planning Architecture, che ad oggi conta più che mai. Le tematiche inerenti l'ambiente e il correlato cambiamento climatico, le tematiche sociali e di governance corporativa diventano ogni giorno sempre più centrali per la reputazione e la nomea di un'azienda. Il fatturato di un brand o la buona riuscita di un investimento oggi sono strettamente legati al coinvolgimento dei primi attori con l'ecosistema ambiente. E il posto di lavoro, inteso come spazio, rappresenta un'opportunità unica per gettare le prime fondamenta di un progetto a lungo termine. L'ufficio rappresenta per i lavoratori non più uno spazio di lavoro ma un luogo dove poter trascorrere tempo di qualità, non sottratto alla vita vera ma integrato ad essa. Allo stesso tempo è la rappresentazione fisica di una specifica cultura aziendale. Investire in progetti office secondo un approccio ESG significa guardare al futuro, oltre all'incremento attuale della richiesta del mercato. Un futuro ancora più solido costruito su best practices che garantiscono alle aziende una maggior fidelizzazione con i collaboratori, una migliore produttività ed un relativo incremento finanziario, il tutto in equilibrio con l'ambiente. Un approccio che garantisce maggior sicurezza per i proprietari dei building e conferma quel processo di abbandono del vecchio spazio-ufficio.

Gli studi di architettura, soprattutto integrati nel tessuto cittadino metropolitano, come *Global Planning Architecture*, possono fare molto per favorire lo sviluppo di questo processo naturale. La progettazione dell'ufficio stesso è uno step cruciale nella creazione di quell'immagine che costituirà il rapporto positivo tra brand, collaboratori ed ecosistema ospitante.

Un processo che ha inizio tra gli studi d'architettura che per primi analizzano la fattibilità di un progetto di questa tipologia sulla base di puntuali analisi di mercato, sociografiche ed ambientali sul lungo termine. La scelta della disposizione degli spazi, dei materiali utilizzati nella costruzione, della modalità

di fruizione stessa degli spazi prende vita in fase di progettazione ed ha come obiettivo ultimo quello di apportare dei benefici concreti. Non solo ovvi benefici economici ma anche psico fisici come ricorda Giuliano Azzinari di *Global Planning Architecture*:

***Progettare ed investire in una nuova versione dello spazio office significa garantire un futuro al nostro mercato immobiliare, alla nostra economia e al nostro ambiente. Ma anche garantire uno stile di vita migliore per chi questi spazi li vive tutti i giorni. Lo facciamo attraverso la scelta libera di fruizione degli spazi. Costruiamo ambienti modellabili sulle singole esigenze, a supporto del benessere, della collaborazione e interazione tra ambiente sociale ed ambientale.***



**Hubquarter Foro Buonaparte,  
progetto di *Global Planning Architecture***

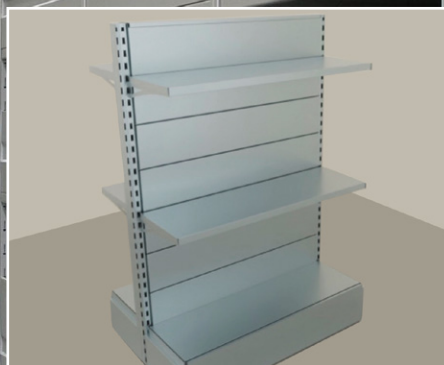
Il futuro del nuovo office è quindi vicino. Il prossimo step? Soluzioni contemporanee mutevoli, in continuo movimento tra spazio architettonico e spazio urbano. Un futuro di investimenti focalizzati sul benessere dove l'ufficio svolge più funzioni in totale versatilità.

# Castellani SHOP

ARREDO PER



**INDUSTRIA**



**NEGOZIO**



**UFFICIO**

Castellani Shop nasce dall'esperienza di Castellani.it srl, azienda leader toscana che da più di sessanta anni produce scaffalature metalliche da industria, negozio, attività commerciali e soluzioni d'arredamento per ufficio.

SERVIZIO CLIENTI / ORDINI TELEFONICI

**0587 748052**

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

# situér

MILANO



Via Vincenzo Vela, 1 - Milano  
info@situer.it | +39 3920142397 | @situermilano

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



# Cosa sta succedendo al mercato del credito?

## Il ruolo delle banche Fintech e di **Banca Progetto**

**I**l mercato del credito dal 2008 ad oggi ha subito notevoli trasformazioni. Il fenomeno del credit crunch (stretta creditizia) è ormai superato ma i criteri di valutazione di accesso al credito si sono inaspriti e si caratterizzano ancora per tempi di risposta "lungi". Le Piccole e medie imprese si trovano oggi a gestire un rapporto con le banche sempre più complesso, distante dalle esigenze degli imprenditori.

Queste difficoltà sono oggi ulteriormente accentuate dalla progressiva riduzione del numero delle banche sul territorio, originate sia da operazioni di aggregazione bancaria che da operazioni di contrazione dei costi. Un fenomeno sotto gli occhi di tutti, meglio rappresentato dai numeri estratti dal bollettino 2022 della Banca D'Italia: nell'ultimo decennio il numero delle banche a disposizione delle PMI si è ridotto del 35%.

In questa intervista rilasciata al quotidiano Siena Post, il nostro direttore editoriale **Gianfranco Antognoli** racconta cosa sta succedendo al mercato del credito.

### **Da quale parte si è messo in moto il fenomeno?**

La razionalizzazione della rete distributiva ha riguardato soprattutto i gruppi diversi da quelli

cooperativi, che dal 2012 hanno diminuito in maniera consistente il numero sia degli sportelli (-34%) sia degli addetti alla rete territoriale (-14%). Tale fenomeno è stato ancor più accentuato nel centro Italia che ha visto riduzioni più marcate (-39% banche, -35% sportelli, -19% dipendenti). Nella logica di contrazione dei costi le banche hanno deciso di diminuire le filiali bancarie ed i presidi territoriali. Questa tendenza che di fatto si è tradotta in una diminuzione dell'offerta di credito alle imprese da parte dei canali tradizionali, ha spinto le banche a sviluppare i canali distributivi digitali per l'offerta di servizi finanziari. La novità più importante è quella delle banche fintech che hanno il compito di integrare l'offerta creditizia.

### **Cosa si può fare per aiutare le imprese a migliorare il rapporto con le banche?**

Aura intermedia, la società che oggi rappresento, è iscritta all'albo degli agenti in attività finanziaria ed è agenzia monomandataria **Banca Progetto**. In accordo con la Banca, stiamo avviando un'idea in controtendenza con quello che sta accadendo sul territorio. Mentre le banche stanno chiudendo le filiali, noi abbiamo intenzione di aprire una agenzia fisica nel centro di Viareggio, in Via

Garibaldi, strada simbolo del distretto finanziario della Città.

**Voi avete già una sede a Viareggio, giusto?**

Esatto ma siamo inseriti all'interno di uffici direzionali. Aura intermedia è **l'unica agenzia convenzionata con Banca Progetto in Toscana, il nostro obiettivo è quello di essere ancora più visibile e vicini alle imprese...** La fattibilità di un progetto finanziario non può tradursi solo nell'analisi di numeri espressi dall'azienda su base storica, ma deve necessariamente integrarsi con la capacità di valutare le persone ed i progetti imprenditoriali. Il nuovo ufficio sarà a disposizione

di tutte le imprese di Viareggio e della Toscana per valutare ogni tipo di progetto e trovare la soluzione finanziaria adeguata alle necessità degli imprenditori e del mercato di riferimento. Vogliamo recuperare tutto quello che c'era di buono nel vecchio rapporto Banca impresa, i cui tratti salienti erano la disponibilità all'ascolto e la velocità della risposta.

**Quali sono i prodotti offerti da Banca Progetto?**

La banca è operativa nei finanziamenti chirografari a medio lungo termine e poi propone soluzioni per il sostegno della liquidità aziendale attraverso strumenti di Factoring e cessione crediti Iva. <



Il maestro  
Andrea Bocelli ritira  
il premio ARNo



ConCREDITO  
aiuta "ARNo"

## come fare?

### MODELLO 730

COMUNICA AL TUO COMMERCIALISTA IL CODICE FISCALE ARNo **93005860502**  
E FIRMA NELL'APPOSITO RIQUADRO DEL MODELLO UNICO O DEL 730

### CUD

COMPILA L'APPOSITO RIQUADRO CON IL CODICE FISCALE ARNo **93005860502** E FIRMA

### IBAN

IT 45 H 01030 24800 000001619535

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

DONA IL TUO

**5** x mille

all'Associazione Ricerca  
Neurologica Onlus

UN GESTO CHE  
PER TE NON  
COSTA NIENTE

**PER NOI HA  
UN VALORE  
GRANDISSIMO**

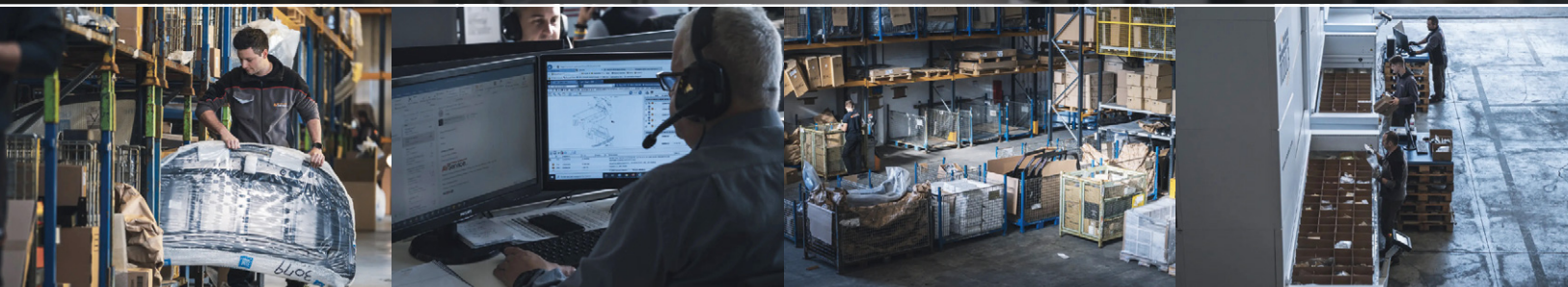
Via Scirocco, 53 (zona Cotone-Bicchio) - 55049 Viareggio

Tel. 0584/393444 - Fax 0584/1953006

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

# AVService S.p.A.


## DRIVEN BY SUCCESS AND EXPERIENCE





**Av Service** è un hub del progetto Distrigo Parts Distribution del gruppo STELLANTIS e distributore ufficiale Hyundai, che collabora con i maggiori player del settore automotive. Da quasi 50 anni, opera su tutto il territorio nazionale per la distribuzione di ricambi originali (OM) e after market (IAM).

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


### Massarosa


 Via Giuseppe Duccini, 211  
55054 Massarosa (LU)

 +39 0584 1668448

 [ordini@avservice.it](mailto:ordini@avservice.it)

### Perugia

 Via Piermarini, 13  
06132 Perugia

 +39 0759 940040

 [magazzino.perugia@avservice.it](mailto:magazzino.perugia@avservice.it)

Finanza.tech

# La finanza alternativa per le PMI



Nicola  
Occhinegro



Le piccole medie imprese sono la spina dorsale dell'economia italiana, eppure la maggior parte delle istituzioni finanziarie del nostro Paese fa fatica a comprendere e soddisfare le loro specifiche esigenze. Per le PMI le condizioni di accesso al credito sono spesso troppo stringenti, limitando la loro capacità

di innovarsi e crescere. A fronte di un difficile dialogo con le banche tradizionali, le PMI si stanno aprendo in misura sempre crescente a forme alternative di credito, che siano più flessibili e in linea con le loro richieste e spesso trovano il giusto riscontro all'interno del mondo *fintech*. Proprio in questo contesto è nata **Finanza.tech SpA SB**, una fintech company che offre consulenza finanziaria in modo nuovo alle PMI, con l'obiettivo di facilitare il loro accesso al credito e il loro dialogo con il mercato dei capitali.

L'azienda nasce nel 2012 dall'idea di **Nicola Occhinegro**, CEO e Fondatore con una lunga esperienza nella consulenza finanziaria e nell'utilizzo dei sistemi di rating, e negli anni evolve e si sviluppa fino a quotarsi su Euronext Growth Milan alla fine del 2021.

Alla base del business model c'è la piattaforma digitale proprietaria che è in grado di leggere e interpretare automaticamente i bilanci, generare un giudizio di merito creditizio e su tale base proporre all'imprenditore una serie di azioni migliorative, che Finanza.tech chiama "opportunità". In particolare, è l'algoritmo di matching, KYM (Know Your Match), ad indivi-

duare sul mercato le opportunità più adatte ai bisogni latenti dell'impresa e a proporle all'utente. Sarà poi l'utente stesso a scegliere quella più soddisfacente tra le opportunità individuate. In questo modo, Finanza.tech lascia che sia l'impresa a scegliere la soluzione e l'investitore preferito.

I servizi che Finanza.tech offre variano in base alle esigenze di ciascun cliente: tra soluzioni di consulenza finanziaria o direzionale, fino alla comunicazione e valutazione finanziaria e a percorsi di crescita organizzativa finalizzati alla quotazione in borsa. Fra i principali prodotti finanziari offerti alle aziende, sempre tramite piattaforma, troviamo anche il leasing, sia finanziario che operativo, strumento particolarmente utile agli imprenditori che vogliono aumentare la capacità produttiva e l'efficienza della propria impresa con nuovi strumenti, senza però impegnare grandi capitali.

Anche per ottenere un leasing, come per tutti gli altri prodotti finanziari, il primo passo consiste nella registrazione dell'impresa sulla nostra piattaforma, che dà all'imprenditore l'accesso a tutti i nostri servizi.

In seguito a una valutazione del merito creditizio, un analista di Finanza.tech si confronta con l'imprenditore per capire quali siano le necessità e i bisogni, individua la soluzione più idonea alle specifiche esigenze e sviluppa poi il dettaglio del contratto, rilasciando la documentazione necessaria per l'ottenimento. Tutto viene firmato digitalmente, non sono presenti carte, non ci sono incontri fisici, ma qualora il cliente avesse bisogno è sempre presente un team di analisti a disposizione per qualsiasi necessità.

I vantaggi di affidarsi a Finanza.tech sono molteplici: tempestività nella risposta, accessibilità, flessibilità, oggettività e semplicità. <



*Il team di Finanza.tech*

# Banca Progetto è il nuovo player nel factoring in Italia

Scopriamo insieme la nuova proposta con Giuseppe Pignatelli, Responsabile della Divisione Imprese, e Giorgio Graziani, Responsabile BU Factoring e Crediti Fiscali

**Banca Progetto è una fucina di proposte per le PMI italiane: com'è nata l'idea del factoring?**

**GIUSEPPE** — Nella mia vita professionale ho lanciato diverse iniziative in ambito finanziario ed ho sempre trovato nel factoring uno strumento formidabile per contribuire alla solidità finanziaria delle imprese; in Banca Progetto l'esperienza con il prodotto *lending* prima e la cessione dei crediti IVA poi, mi ha confermato che anche le Piccole e Medie Imprese possono trarre importanti benefici dal factoring. Chiaramente, bisogna saperlo fare bene, ascoltando

i bisogni delle imprese e rispondendo con servizi personalizzati, di elevata qualità, con il supporto di una rete professionale e di processi industriali altamente digitalizzati. Negli ultimi mesi abbiamo lavorato selezionando le migliori risorse per sviluppare la gamma di offerte factoring di Banca Progetto.

**Che caratteristiche ha il factoring di Banca Progetto?**

**GIORGIO** — Il nostro prodotto è stato studiato attentamente, capitalizzando il patrimonio

di competenze raccolte nell'ultimo anno con il prodotto Cessione Crediti Fiscali. Di conseguenza offriamo ai nostri clienti una vera e propria linea di servizi di factoring: prosoluto a titolo definitivo, prosoluto parziale, prosolvendo.

Acquistiamo attraverso un processo rapido ed efficiente, senza limiti di importo, crediti vantati sia verso debitori privati sia pubblici. Il servizio ha un prezzo competitivo e crediamo si saprà distinguere rapidamente nel mercato italiano del factoring.

È importante sottolineare che il segmento delle PMI è tipicamente presidiato con un'offerta di operatività pro solvendo, con tempi di servizio e industrializzazione del processo non in linea con le esigenze delle PMI.

Il focus principale di Banca Progetto sono le operazioni con un *turnover* medio pari a circa 1,5 milioni di euro, che, ad oggi, rappresenta una dimensione meno appetibile per le altre banche che operano su questa tipologia di prodotto.

Il prodotto viene distribuito attraverso la nostra rete commerciale esterna, rappresentata da primarie agenzie e società di mediazione che opera quotidianamente con le PMI con necessità di smobilizzare i crediti commerciali vantati nei confronti dei propri clienti.

**Anche per il factoring Banca Progetto ha investito in alti livelli di digitalizzazione, immagino...**

**GIORGIO** — Banca Progetto si inserisce in un mercato dove sono già riconosciute le proprie "capacità digitali" sperimentate sia con il lending tradizionale sia con il prodotto crediti



*Giorgio Graziani*

fiscali e che sono affiancate da un modello industrializzato di *origination* che faccia leva su una forte digitalizzazione dei processi interni e di interazioni con la clientela, al fine di competere per acquisire una posizione di *leadership* nel servizio alle PMI.

#### **Come funziona per l'azienda?**

**GIORGIO** — Attraverso questo servizio le imprese clienti di Banca Progetto hanno a disposizione un ulteriore strumento di finanziamento della propria attività d'impresa, ottimizzando la programmazione della tesoreria, dei flussi finanziari e del capitale circolante, ma soprattutto azzerando il rischio di insolvenza



*Giuseppe Pignatelli*

dei debitori ceduti. In un contesto economico come quello che stiamo vivendo, il factoring rappresenta uno strumento particolarmente efficace: 1) è in grado di assorbire le tensioni di capitale circolante collegate all'aumento delle materie prime, garantendo l'accesso a una fonte di liquidità rapida e flessibile 2) mette in sicurezza e rende sostenibile la filiera.

### **Come prevedete il mercato del factoring nel 2023?**

**GIUSEPPE** — I recenti dati pubblicati da Assifactor, l'Associazione dei Factor italiani (dati 30 novembre 2022 di Credifactor-Osservatorio

credito commerciale e factoring), confermano la resilienza e la strategicità del prodotto Factoring applicato al tessuto imprenditoriale italiano delle PMI. Il *turnover* del mercato prosegue la crescita, attestandosi a 250,64 miliardi e superando i volumi registrati a fine 2021 (+16,39% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente).

Il rapporto sulla composizione del *turnover* e del portafoglio clienti per settore merceologico (ATECO) nel 2021 dà evidenza di una marcata concentrazione in alcuni settori. Guardando al profilo dei cedenti attivi nel 2021, i comparti che registrano il maggior numero di clienti sono quelli del commercio all'ingrosso e dell'edilizia con oltre il 24% complessivo sul totale. A seguire, si trovano le imprese che fabbricano prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature) e quelle del trasporto e magazzinaggio.

Nell'ambito delle sole PMI, alcuni settori hanno incrementato notevolmente il ricorso al factoring, come quello relativo alla fabbricazione di macchinari e apparecchiature NCA (+128%) e del commercio all'ingrosso (+70%).

### **Come promuoverete il prodotto?**

**GIORGIO** — Abbiamo messo a terra con il supporto della nostra rete esterna che è chiamata a distribuire il prodotto, un *roadshow* che attraverserà l'Italia e presenterà i vantaggi del factoring di Banca Progetto. Partiremo ai primi di marzo con Milano, per proseguire con Roma, Napoli, Bari, Verona, Torino. Saranno eventi a cui si potrà partecipare su invito: la lista delle agenzie cui fare riferimento per avere gli inviti è pubblicata sul sito della banca. <



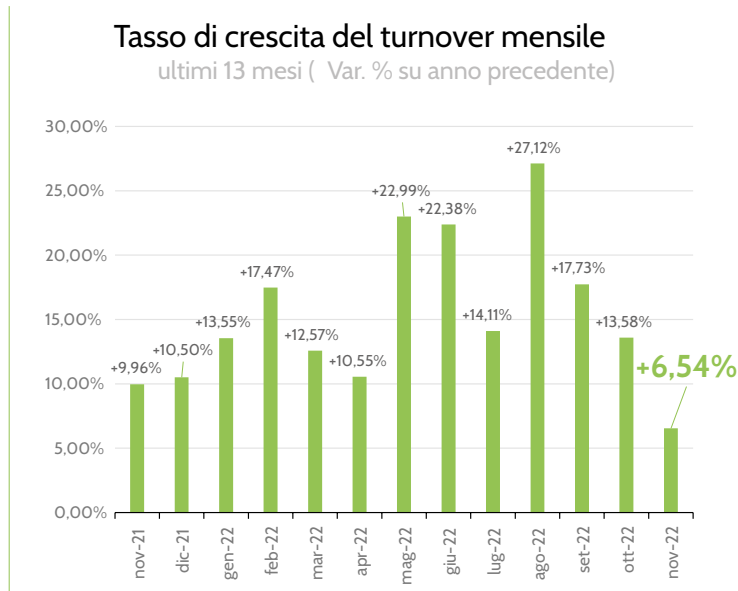
# I volumi del factoring in Italia

## Il mercato del factoring: novembre 2022 (dati preliminari)

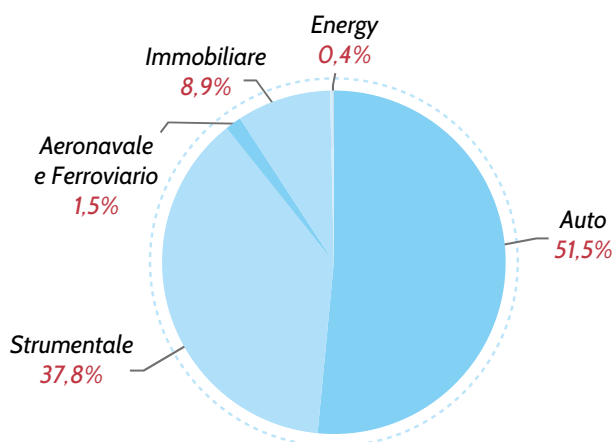
Dati in migliaia di euro		Quota % sul totale	Var. % rispetto all'anno precedente
<b>Turnover Cumulativo<sup>1</sup></b>	<b>250.639.551</b>		<b>16,39%</b>
Pro solvendo	55.190.443	22%	
Pro soluto	195.449.108	78%	
<b>Outstanding</b>	<b>57.550.884</b>		<b>9,36%</b>
Pro solvendo	15.299.072	27%	
Pro soluto	42.251.812	73%	
<b>Anticipi e corrispettivi pagati</b>	<b>44.801.641</b>		<b>14,79%</b>
<sup>1</sup> di cui Turnover riveniente da operazioni di Supply Chain Finance	24.934.438	10%	

Dati in migliaia di euro e in percentuale. Fonte: dati forniti mensilmente da Associati Assifact. I dati presentati in questa tabella riflettono una riclassificazione da parte di un associato di talune determinate operazioni al di fuori dell'ambito del reverse factoring, operata anche sui dati passati.

## Highlights novembre 2022



# Stipulato leasing: i dati del mercato a novembre 2022



**N**ei mesi gennaio novembre 2022 sono stati stipulati 580.027 contratti dal valore di oltre 27,7 miliardi di euro, l'8,6% in più di quanto osservato per lo stesso periodo nel 2021. Rispetto ai dati dei primi undici mesi dell'anno precedente, si osserva una crescita del 4,1% del numero dei nuovi contratti. Considerando solo il mese di novembre, l'importo delle nuove stipule è cresciuto dell'11,2% rispetto ad ottobre 2022 e del 9,5% rispetto a novembre 2021.

L'incidenza del leasing auto ha raggiunto il 51,5% del valore di stipulato complessivo, registrando una crescita, rispetto allo stesso periodo del 2021 del 2,7% nel numero e dell'11,5% nel valore dei contratti. In particolare, si osserva un aumento dei volumi di stipulato per tutti i sotto-comparti.

Prosegue la crescita del leasing strumentale sia in numero (+7,2%) sia in valore (+7,6%) con una netta prevalenza del leasing finanziario ed una importante crescita del leasing operativo. Il comparto immobiliare mostra una diminuzione sia nei numeri sia nei valori, rispettivamente del -3,5% e del -6,9%. Si registrano crescite a due cifre nel comparto del leasing aeronavale e ferroviario e del leasing energy. Analizzando i singoli comparti per il leasing strumentale, si conferma la dinamica positiva di quello operativo con crescite a due cifre in tutte le fasce d'importo, sia in numero sia in valore.

Per il leasing finanziario strumentale, si osserva un incremento del numero e valore di stipulato

in tutte le fasce d'importo, ad eccezione di quella con contratti inferiori a 50 mila euro, che mostra un -5,0% in valore e numero. Prosegue la dinamica negativa dell'immobiliare. Si osserva, in particolare, una riduzione a due cifre (-11,7%) nel comparto "costruito" ed una stabilità nel comparto "da costruire". Nel primo, si registra un +2,2% nella fascia d'importo intermedia (da 0,5 a 2,5 mil di euro) a fronte di una diminuzione nelle altre fasce,

con un -30,5% per le operazioni d'importo più elevato. Nel da costruire sono, invece, solo le c.d. operazioni "big ticket" a registrare un trend positivo (+1,2%) a fronte di una riduzione nelle classi d'importo più contenuto.

Il comparto auto vede un trend positivo in tutti i principali sotto-comparti, con un incremento a due cifre nel comparto delle autovetture, sia in leasing (+14,4%), che in noleggio a lungo termine (+12,9%). <

## Stipulato leasing gennaio-novembre 2022

STIPULATO LEASING GENNAIO-NOVEMBRE 2022	Numero	Valore	Var. % Numero	Var. % Valore
Autovetture in leasing*	60.085	2.818.342	0,7%	14,4%
Autovetture NLT*	251.628	7.208.102	5,0%	12,9%
Veicoli commerciali in leasing*	25.806	1.044.427	-8,8%	0,2%
Veicoli commerciali NLT*	36.990	1.004.805	2,2%	25,7%
Veicoli Industriali	19.811	2.194.379	-1,7%	3,9%
<b>AUTO</b>	<b>394.320</b>	<b>14.270.055</b>	<b>2,7%</b>	<b>11,5%</b>
Strumentale finanziario	97.826	9.177.321	-1,1%	5,5%
Strumentale operativo	84.467	1.284.805	18,7%	24,7%
<b>STRUMENTALE</b>	<b>182.293</b>	<b>10.462.126</b>	<b>7,2%</b>	<b>7,6%</b>
<b>AERONAVALE E FERROVIARIO</b>	<b>416</b>	<b>423.895</b>	<b>79,3%</b>	<b>58,9%</b>
Immobiliare costruito	2.216	1.367.879	-3,4%	-11,7%
Immobiliare da costruire	536	1.084.560	-3,9%	0,0%
<b>IMMOBILIARE</b>	<b>2.752</b>	<b>2.452.439</b>	<b>-3,5%</b>	<b>-6,9%</b>
<b>ENERGY</b>	<b>246</b>	<b>97.563</b>	<b>106,7%</b>	<b>18,2%</b>
<b>TOTALE GENERALE</b>	<b>580.027</b>	<b>27.706.078</b>	<b>4,1%</b>	<b>8,6%</b>

Valori in migliaia di euro. Fonte: Assilea.

\* Fonte: elaborazioni Assilea su dati Centro Studi e Statistiche UNRAE.



FORMAGGI<sup>®</sup>  
della  
FAMIGLIA  
BUSTI  
FAUGLIA PISA ITALIA

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

*i freschi*

*Tradizionali*

LE DELIZIE

**i PISANI**

*le selezioni*

GLI SPECIALI

**BIO BUSTI**  
maturo/ferite

**I CRUDI**  
di Casa Busti

# Economia aperta o economia chiusa?

**C**osa distingue queste due visioni dell'economia e che conseguenze portano una scelta rispetto all'altra? Essere l'una o l'altra interagisce in modo assoluto con le posizioni sociopolitiche che si determinano nei singoli paesi. Paesi che negano i fondamentali diritti civili che ospitano, tollerano, incentivano azioni terroristiche, sono soggetti a sanzioni economiche internazionali e loro malgrado vivono una situazione di mercato chiuso. Un'economia chiusa cerca di essere autosufficiente dipendendo al 100% dalla produzione locale di tutti i beni e servizi locali. Le aziende non hanno accesso ai mercati finanziari globali, che possono limitare i fondi disponibili per gli investimenti. Non importano o esportano beni e servizi. Avranno limitate opportunità di sviluppo del prodotto a causa della limitazione del trasferimento di conoscenze tecnologiche. L'unica tecnologia che sviluppano in modo ossessivo è quella militare. Gli unici scambi che hanno sono con altri paesi, spesso anche loro sottoposti a sanzioni o che hanno in questi paesi forti

interessi geopolitici. Le economie aperte, come suggerisce il nome, sono economie che mantengono legami finanziari e commerciali con altri paesi. In un'economia aperta, i paesi negozieranno le importazioni e le esportazioni e si impegneranno in attività commerciali internazionali. I paesi rispettosi di tutte le regole sociali e politiche vivono in una economia aperta dove il commercio internazionale svolge un ruolo vitale, garantendo che si produca e si esportino prodotti e servizi in modo efficiente a un costo inferiore e importino altri prodotti e servizi che non possono produrre in modo efficiente da un paese che può farlo. Le economie aperte scambieranno anche know-how e competenze tecnologiche. Detto questo, credo sia interessante capire cosa viene proposto in termini di posizionamento socioeconomico in Italia. Mi sembra corretto partire da un fatto: il nostro paese ha un enorme debito pubblico. Situazione che obbliga a una politica di risanamento delle casse dello Stato, con azioni che portino alla sua riduzione o almeno al suo contenimento. Scelte politiche che devono



*Renzo Ponzecchi*

ricordare che sono i fondi finanziari, banche più o meno centrali che acquistano i nostri buoni del tesoro. E che dovremo rimborsare con il relativo interesse. Interesse che è legato al famoso “spread”. Senza entrare in tecnicismi finanziari è evidente che tutto ciò è legato a quello che il prossimo governo pensa di fare in un futuro molto vicino. Solo il pensare di avere un qualsiasi “splendido” isolamento politico rispetto al resto dell’Europa e del mondo intero, vista la interconnessione totale che il mondo globale cerca di gestire, sgomenta. L’occasione unica e forse irripetibile di utilizzare i fondi europei del PNRR per confermare la validità della nostra economia deve essere la bussola

dell’azione politica dei prossimi anni. Questo per confermare quanto sia importante il mercato aperto in una società aperta alle sfide del mondo contemporaneo.

Nell’annuale classifica dell’*Index of Economic Freedom 2022* viene analizzata la situazione della libertà economica nei paesi di tutto il mondo, ricerca che può essere definita una “classifica del capitalismo mondiale”. Nelle sue pagine riporta in modo evidente il peggioramento delle due più grandi economie mondiali: Stati Uniti e Cina. Questa classifica fu pubblicata per la prima volta nel 1995: gli Stati Uniti avevano un punteggio di 76,7. Nella classifica del 2022 hanno ottenuto 72,1 punti. Oggi si posizionano al 25° posto, si tratta della posizione più bassa in assoluto nei 28 anni di storia dell’Indice. All’interno del dossier si indicano nelle politiche di Joe Biden la responsabilità di questa situazione. Ancora peggiore è la situazione della Cina che passa da un indice di 58,4 dello scorso anno agli attuali 48 punti. Anche per la Cina l’indice non è stato mai così basso dal 1995. Gli analisti affermano che queste situazioni, presenti negli Stati Uniti ed in Cina, dipendono dall’eccessiva spesa pubblica con un conseguente aumento del deficit, frutto di scelte politiche/economiche che vedono nell’intervento pubblico un freno ad una economia libera. L’intero sistema economico mondiale vede con preoccupazione questa situazione. Molti grandi stati sono legati commercialmente alla Cina e una sua crisi può portare gravi danni anche ad altre economie mondiali. La grande crescita della Cina è dovuta all’inserimento della proprietà



privata e delle riforme capitaliste che hanno limitato l'intervento dello Stato. Da alcuni anni lo Stato cinese sta riportando l'intervento statale in molti settori produttivi, limitando la libertà economica. L'economia di mercato ha dimostrato di essere un motore di opportunità e di redistribuzione della ricchezza, dove altri modelli economici basati sull'intervento dello Stato hanno finito per essere un limite allo sviluppo sociale ed economico. Sono qui riportati alcuni passaggi della ricerca di *Index of Economic Freedom 2022* dove si evidenzia il rapporto tra il prodotto nazionale lordo procapite e la libertà economica: «L'indice della libertà economica dimostra chiaramente il legame tra capitalismo e prosperità. Il prodotto nazionale lordo pro capite nei paesi classificati come economicamente "liberi" è di 73.973 dollari, nei paesi "per lo più liberi" è di 45.519

dollari, nei paesi "moderatamente liberi" è di 21.803 dollari, nei paesi "per lo più non liberi" è di 9.917 dollari e nei paesi "repressi" è di 7.096 dollari». L'Italia è al 57° posto, dietro Albania, Costa Rica e Panama. La necessità di rafforzare il libero mercato nel nostro paese è sostanziale in una visione di crescita e sviluppo del paese. La "concorrenza" fra gli attori economici è decisiva. Non regolamentarla, lascia ampi margini al conservatorismo (che non ha colori politici) in tante parti economiche, industriali, infrastrutturali, asset bancari e altro. Il nostro paese ha urgente bisogno di limitare l'ingerenza dell'ottusa burocrazia e di una espansione economica liberale. Certamente non con un selvaggio e deregolamentato "liberismo" che mai fa l'interesse di una giusta e responsabile economia di mercato.

*Renzo Ponzecchi*

# Dialoghi MED 2022



Venerdì 2 dicembre 2022 il Presidente della Repubblica Sergio Mattarella ha inaugurato il convegno *Dialoghi MED*, giunto alla sua ottava edizione e che ha ospitato nume-

rosissimi interventi, tra i quali quelli del Vice Presidente del Consiglio e Ministro degli Esteri Antonio Tajani, del Presidente del Niger Mohamed Bazoum, del presidente della Mauritania Mohamed Cheikl El Ghazouani, del presidente dell'Istituto di politica Internazionale Giampiero Massolo e del Presidente del Consiglio Giorgia Meloni.

Tale Convegno annuale, attuato su iniziativa del Ministero Affari Esteri e della Cooperazione internazionale e dall'ISPI (Istituto di Politica Internazionale) è diventato ormai da anni un vero appuntamento diplomatico nel nostro Paese ed ha riunito a Roma importanti rappresentanti istituzionali, analisti, economisti e politici di alto livello internazionale, tutti impegnati nel discutere sulle più importanti sfide attuali nel Mediterraneo con il possibile rafforzamento della cooperazione. Quest'ultima è stata in particolare auspicata secondo le seguenti linee guida migrazione

in primis, sicurezza e prosperità condivise, società e cultura civile.

Questo evento ha avuto lo scopo, come ribadito durante i molti interventi oratori di confronto, di favorire un dibattito aperto ed informale ad alto livello sulle sfide che attendono l'area dei Paesi del Mediterraneo nel prossimo futuro; in pratica il Mediterraneo può e deve svolgere un ruolo di crescita e sviluppo per le nazioni che vi si affacciano, unitamente alla reale connessione materiale tra Europa, Asia ed Africa. Molte le sessioni di lavoro attuate quest'anno, tutte con una particolare attenzione alla stesura di un'agenda condivisa e positiva per far abbandonare al Mediterraneo l'attuale ruolo di crisi, specie per il fattore migranti. Nelle varie sessioni del convegno si è anche parlato dei riflessi del conflitto in Ucraina nei Paesi che si affacciano sul Mediterraneo, con riguardo specifico alla sicurezza alimentare ed all'energia.

**Focus Libia** A margine del Convegno sono state anche rilanciate alcune proposte di riprendere concretamente l'iniziativa italiana in Libia poiché tale Paese rappresenta una chiave fondamentale nel Mediterraneo. Per l'Italia la Libia è una delle maggiori fonti di



approvvigionamento energetico e larga parte della popolazione libica parla italiano oppure ha la doppia cittadinanza con il nostro Paese. Il problema sicurezza in Libia non va sottovalutato perché l'assenza di un locale governo forte ed unico favorisce tra l'altro traffici illeciti nel nostro Paese dalle coste libiche. Di recente la ministra degli esteri libica del Governo di unità nazionale in carica dal 2021, Avvocato



El Mangoush (che ha incontrato durante il Convegno l'omologo Italiano On.le Tajani) ha dichiarato, tra gli altri temi discussi nella circostanza, che il problema dei migranti si potrebbe risolvere se l'Italia aiutasse nella creazione di posti di lavoro in Libia.

Uno dei più spinosi problemi libici permane la scarsa sicurezza interna, a seguito dell'avvenuto fallimento di tutte le riforme politiche proposte negli ultimi anni, anzi alcuni delegati delle milizie armate hanno compiuto un salto di qualità, occupando con gradualità crescente anche ruoli politici.

Tra le novità da segnalare (fonte Camera di Commercio Libico-Italiana) per le aziende interessate al business con la Libia, vi è quella che Tripoli ospiterà a gennaio una fiera dedicata all'industria italiana. Tale iniziativa

assume una certa rilevanza sia per accordi di partnership o JV a capitale misto sia perché la domanda di beni e servizi dei consumatori libici non è molto servita, anche a motivo dei rischi posti dalla presenza sul territorio di milizie armate non statali, di una burocrazia non proprio trasparente, mercenari stranieri e normative locali piuttosto onerose per gli stranieri.

Per concludere, ed a titolo puramente informativo e non certo per scoraggiare il business con la Libia, quest'ultimo Paese ha una lunga storia di contratti per importanti lavori eseguiti da aziende italiane non ancora onorati, addirittura da prima e dopo la rivoluzione avvenuta nel 2011.

*Mario Sabato*

# Papa Francesco a Mosca e Kiev?

## Abbatere muri e costruire ponti

### Giorgio La Pira, un esempio valido anche oggi per raggiungere la pace



orte della sua profonda ispirazione cristiana Giorgio La Pira, il “sindaco santo”, si fece, pur con umiltà francescana, testimone delle sue convinzioni e protagonista effettivo di pace, ambasciatore di fratellanza e costruttore di ponti fra i popoli («bisogna abbattere muri e costruire ponti», ripeteva sempre...).

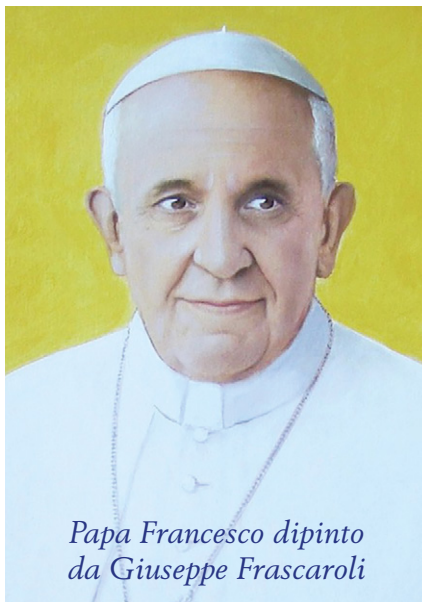
Oggi siamo tutti (soprattutto il popolo ucraino massacrato da bombe, missili e droni russi) vittime di un gerarca furioso che vuole solo appagare i suoi sogni di grandezza. Il desiderio profondo di pace, di fraternità e di libertà tuttavia è più forte per il popolo, anche oppresso da un tiranno e nel 2023 scoppierà la pace in Europa... Non è possibile che la popolazione, pur in un regime poliziesco ed autoritario subisca passiva la furia di un dittatore affetto da spirito imperialista di dominio. Certo occorre anche affermare che al di là della giusta difesa degli aggrediti (gli ucraini naturalmente) anche gli altri potenti della terra debbono capire ed agire perché la forza della richiesta di PACE e di fine delle violenze deve es-

sere ascoltata senza calcoli di possibili vantaggi economici e politici da una guerra che subiscono altri... In questo quadro tutti coloro che pur si rifanno a religioni diverse (ebraismo, islamismo e cristianesimo) si debbono ritrovare non solo nella preghiera al proprio Dio, ma anche al tavolo di una pace concordata da realizzare prima possibile, facendo cessare il massacro di militari e civili che non hanno nessuna colpa, e questo da tutte le parti in conflitto... Questa unione di intenti deve poter essere realizzata con urgenza per porre fine ad un conflitto che genera lutti e povertà nei popoli coinvolti. La guerra militare e commerciale senza esclusione di colpi non è certamente necessaria in un mondo civile. L'auspicio che la fede insieme alla “Realpolitik” illumini le menti e accenda la volontà positiva nei governi avversi e, soprattutto, dei potenti che possono incidere nelle scelte delle nazioni contrapposte. «Il desiderio di pace viene dal basso» diceva Giorgio La Pira: speriamo che l'anno 2023 appena iniziato ci porti dunque una pace necessaria che faccia riconciliare il mondo

(e i popoli insieme ai governi) di fronte ad avversità reali e profonde (il clima, l'economia la pandemia) non generate – se non indirettamente – dalla volontà ma dal percorso “naturale” degli eventi che affliggono oggi l'umanità e la terra nel suo complesso, una terra che non può certo essere distrutta da un'escalation nucleare...

Credo che non saranno gli esiti sul campo di battaglia a portare la pace in Europa.

Unica possibilità è che il governo autocratico di Mosca sia costretto ad ascoltare il pensiero prevalente della popolazione russa allo scopo di mantenere il suo potere oligarchico e non certo per un sopravvento di saggezza e umanità... Ora sappiamo che in Russia non esiste la libera stampa e informazione per cui si potrà accendere la richiesta di pace solo con un fatto esterno: unica possibilità, a mio giudizio, è la visita, senza se e senza ma, di Papa Francesco a Mosca e Kiev che non potrà essere ignorata, nonostante la censura dai media russi. I potenziali soggetti portatori sinceri di un sentimento positivo a mio avviso sono: i credenti cristiani che credono in Dio e non nel gerarca Kirill, i comunisti veri che ci sono ancora e numerosi e non si riconoscono in Putin che è tutto tranne che comunista, i familiari delle vittime della guerra, gli studenti e i giovani che volevano lasciare il Paese per non essere chiamati alle armi e destinati al fronte, gli intellettuali, i dissidenti carcerati che ho messo in fondo perché “silenzianti” in quanto ospiti delle patrie galere russe. La presenza del Papa



*Papa Francesco dipinto da Giuseppe Frascaroli*



*Giorgio La Pira*

potrebbe accendere, anche solo come pellegrino, ambasciatore e testimone di fede religiosa i pensieri positivi e le coscienze di tanti russi che non parlano perché non è consentito da leggi penali liberticide. Per questo Papa Francesco dovrebbe andare subito, prima possibile, in un viaggio pacificatore guardando ai predecessori che hanno fatto la Storia da questo punto di vista: Giovanni XXIII e Giovanni Paolo II in occasione rispettivamente della crisi di Cuba e nella circostanza della “Primavera” di Varsavia quando si paventavano i carri armati sovietici per schiacciare il nuovo corso polacco. Credo che se Papa Francesco potesse valutare bene queste riflessioni non sarebbe più condizionato dalla più che prudente diplomazia vaticana e sceglierebbe di stare nella Storia nell'interesse superiore del bene comune mondiale, a cui pensa certamente più di noi come rappresentante di Cristo Salvatore in terra... Francesco non è certo Erdogan o Macron, ma molto, molto di più anche per i non credenti.

*Gianfranco Antognoli*

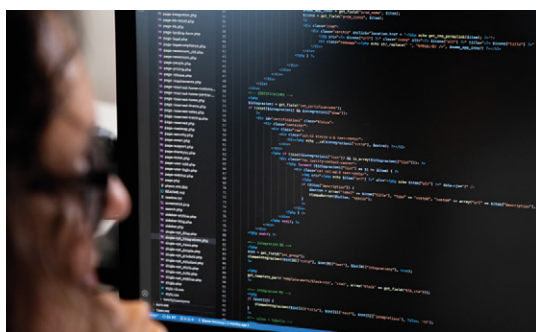
# valnan

COMMUNICATIONS



## **IL MEGLIO PER UN MONDO CHE CAMBIA, INSIEME ALLE PERSONE CHE DECIDONO DI CAMBIARLO.**

Siamo l'agenzia di comunicazione e marketing online con cui condividere il percorso evolutivo della tua impresa. Grazie ai valori di una nuova cultura di business offriamo la migliore sinergia tra digital marketing, comunicazione, tecnologia, creatività.



## **PER UN BUSINESS A PROVA DI FUTURO**

vieni a trovarci siamo in Via Marco Polo, 139 - Viareggio  
per informazioni +39 0584 90365 - info@valnan.it

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

# Bail-in: riflessioni sulle modifiche intervenute



Merita una particolare sottolineatura l'intervento d'introduzione del Governatore della Banca d'Italia al convegno su "Le crisi bancarie: risoluzione, liquidazione e

prospettive di riforma alla luce dell'esperienza spagnola e italiana".

Il Governatore, rilevato che il quadro normativo a oggi vigente trova evidenti difficoltà per soluzioni soddisfacenti in particolare riguardo agli intermediari medio piccoli; constatato che molte banche medio piccole si troverebbero in difficoltà a fronteggiare il requisito di un adeguato importo di passività assoggettabili a bail-in (Minimum Requirement for own funds and Eligible Liabilities, MREL) in quanto non in grado di collocare sul mercato quantità di strumenti finanziari ammissibili, auspica – in conformità dei principi di uguaglianza sostanziale e proporzionalità – che siano adottate per il futuro soluzioni adeguate e coerenti con le caratteristiche di tali intermediari evitando l'estensione acritica dei modelli in uso per gli enti mag-

giori. Ricorda a questo proposito l'esperienza statunitense della Federal Deposit Insurance Corporation che tra il 1980 ed il 2019 ha gestito ordinatamente il dissesto di oltre 3.500 banche e che può offrire importanti spunti in questa direzione.

Lo scopo, evidenziato dal Governatore, è quello di non compromettere la "biodiversità" nel mercato delle banche che contribuisce ad assicurare un sostegno finanziario all'economia reale attraverso la presenza di banche locali.

Sembra opportuno contestualizzare le considerazioni del Governatore con l'evoluzione della normativa in materia. La Direttiva europea sulla gestione delle crisi bancarie (Bank Recovery and Resolution Directive, BRRD) fu emanata nel 2014 al fine di introdurre in tutti i paesi europei regole armonizzate per prevenire e gestire le crisi delle banche (c.d. bail-in).

La necessità di disciplinare e armonizzare le norme nasce dal comportamento di alcuni paesi – in testa Germania e Spagna – che avevano sostenuto costi elevati per evitare procedure di insolvenza delle banche dopo

l'impennata delle sofferenze rivenienti dalla crisi economica del 2008. Tali costi, sopportati dai bilanci statali, sollevarono forti critiche da parte dell'opinione pubblica: si affermò allora il principio che gli oneri di procedura di risoluzione di una banca dovessero gravare in primo luogo sui soggetti privati.

L'Italia non approfittò del momento per rafforzare il sistema creditizio sia per l'impopolarità di eventuali provvedimenti in tale direzione, sia per il timore che tali interventi potessero confermare la debolezza del sistema creditizio ed incidere indirettamente sul collocamento dei titoli sovrani considerate le abnormi dimensioni del debito pubblico. In definitiva si voleva rafforzare la disciplina di mercato e ridurre il rischio di finanziamento dei contribuenti.

La direttiva prevede la gerarchia delle voci del passivo di bilancio che concorrono ad assorbire le perdite e ricapitalizzare la banca in difficoltà, secondo la logica per cui chi investe in strumenti finanziari più rischiosi sostenga prima degli altri le eventuali perdite.

Gli strumenti finanziari più rischiosi sono: 1) le azioni e gli strumenti di capitale AT1; 2) i titoli subordinati; 3) le obbligazioni e altre passività ammissibili; 4) i depositi superiori a 100.000 euro di persone fisiche e PMI.

In Italia la predetta direttiva è stata recepita nel 2015 e non è stata mai applicata per evitare il diffondersi della sfiducia verso il settore bancario con la possibile conseguenza di instabilità finanziaria. Si è fatto ricorso (come nel caso del Monte dei Paschi) alla procedura "burden sharing" (condivisione degli oneri) di cui all'art.132 della stessa direttiva che

prevede, oltre l'utilizzo del capitale azionario, la conversione forzata delle obbligazioni subordinate della società in dissesto. Procedura prevista in caso di intervento dello Stato nella ricapitalizzazione della banca.

La stessa direttiva del 2014 imponeva all'Autorità di risoluzione (per l'Italia la Banca di emissione) di tener conto della possibilità di introdurre nella gerarchia delle voci del passivo, un grado preferenziale nel caso dei depositi di persone fisiche e di micro o piccole e medie imprese, per evitare un forte impatto sociale e quindi il diffondersi di contagio e instabilità finanziaria suscettibile di perturbare gravemente l'economia di uno stato membro; ciò purché le perdite di almeno l'8% delle passività totali fossero assorbite dalle passività di gerarchia superiore. Delegava poi alla Commissione il potere di precisare i criteri per definire le passività da escludere.

La direttiva (UE) 2019/879 (BRRD2) provvedeva a dettare i criteri di ammissibilità per le passività sottoponibili al bail-in ai fini MREL, rigorosamente allineati a quelli stabiliti nel regolamento (UE) n. 2013/575 per il requisito TLAC (Total Absorbing Capacity).

Alla copertura delle perdite, secondo tali criteri, sono ammesse, oltre le azioni, tre categorie di assets: 1) strumenti di capitale regolamentari; 2) obbligazioni subordinate unsecured; 3) titoli senior non preferred. Questi ultimi costituiscono un cuscinetto a tutela degli investitori in bonds senior. Si raggiunge così l'obiettivo di tutelare i clienti ordinari, in special modo i soggetti più deboli, persone fisiche e micro, piccole e medie società.

Di fatto è stato disciplinato un nuovo prodotto

di raccolta bancaria, le obbligazioni Senior Non Preferred (SNP), per la Vigilanza Tier 3, poste nella gerarchia ad un livello inferiore rispetto ai titoli senior ma più elevato rispetto alle obbligazioni subordinate.

La direttiva raccomanda inoltre alle autorità di risoluzione di disciplinare la platea degli investitori in titoli SNP nel timore che i risparmiatori al dettaglio possano non aver ricevuto informazioni trasparenti sui rischi propri di questo strumento e costituire un ostacolo alla possibilità di risoluzione. Nella stessa linea di prudenza la nota circa l'importo nominale minimo che dovrebbe essere particolarmente elevato per limitarne la commercializzazione a determinate fasce di investitori.

Il livello minimo di MREL è stabilito dall'autorità per ciascuna banca, tenendo conto principalmente del modello di business, del profilo di rischio, della rilevanza sistemica dell'ente e del potenziale impatto negativo del suo dissesto sulla stabilità finanziaria.

Le disposizioni transitorie fissano l'inizio del periodo di osservazione col 1 gennaio 2022 ed il termine dopo il 1 gennaio 2024.

In Italia la Legge 27.12.2017 n. 205 definisce gli SNP come strumenti di debito chirografario di secondo livello, apportando modifiche al Testo Unico Bancario, art. 12 bis.

Le caratteristiche principali dei titoli sono:

- ▶ durata originaria pari ad almeno 12 mesi;
- ▶ rimborso di capitale e pagamento degli interessi sono soddisfatti dopo tutti gli altri creditori chirografari e con preferenza rispetto ai crediti subordinati;
- ▶ valore nominale unitario pari ad almeno 250.000 euro;

▶ collocamento solo presso "investitori qualificati";

▶ una volta emessi, i titoli non possono assolutamente essere modificati.

Da quanto sinteticamente rappresentato emerge che le modifiche apportate alla direttiva europea del 2014 sulla gestione delle crisi bancarie, con la definizione dei requisiti minimi richiesti per i nuovi indici MREL e TLAC, sono idonee ad evitare l'impatto del bail-in sui clienti ordinari delle banche in dissesto ed a rafforzare la fiducia verso il sistema creditizio nel suo complesso. Hanno però alterato significativamente la competitività all'interno del sistema creditizio indebolendo ulteriormente le banche piccole e medie rispetto alle banche di maggiori dimensioni. È evidente infatti che gli istituti più grandi, strutturati, possono meglio presentarsi sul mercato offrendo obbligazioni senior non preferred (SNP) ad investitori qualificati; mercato molto difficile per le banche minori.

In questo contesto a me piace ricordare i molti interventi di Rainer Masera a favore di una sostanziale applicazione del principio della proporzionalità nella regolazione bancaria dell'Unione Europea che si confronta proprio con le norme in uso "al di là" dell'Atlantico.

Per tutto quanto esposto, è apprezzabile il messaggio del Governatore a difesa delle banche locali che svolgono, tra l'altro, una attività creditizia a favore degli imprenditori di minori dimensioni, spesso volutamente trascurati dalle grandi banche.

*Divo Gronchi*



**arnèra**  
cooperativa sociale  
[www.arnera.org](http://www.arnera.org)

**Progettazione  
e gestione di servizi  
socio-sanitari  
ed educativi**

**Inclusione  
al lavoro  
di soggetti  
svantaggiati**

**Per un equilibrio  
tra economia e solidarietà**





# Dio, Patria e famiglia!



Tempo fa in un famoso librettino Umberto Eco si chiedeva chi fossero i nostri nemici. In un altro noto saggio Gian Antonio Stella racconta “la eterna guerra contro l’altro”

indicando gli storici nemici coi “negri, frogi, giudei”. Puoi aggiungere messicani, turchi, cinesi eccetera eccetera.

I due pensatori sono abbastanza chiari. Oggi, nel mondo, si scontrano due modelli: da una parte c’è chi innalza striscioni con su scritto “Dio, Patria, famiglia, dall’altra stanno le società mondializzate dove convivono più dei, diversi linguaggi e patria, le famiglie più insolite e modernizzate. I due modelli, anche in Italia, si scontrano in televisione, dei di battiti. Ma non solo: dopo le recenti elezioni gli elettori, anche se non in schiacciante maggioranza, hanno premiato i tradizionalisti che si sono presi il governo e la presidenza nel Parlamento. Ma cosa significa “Dio, Patria, famiglia” secondo costoro? Significa, a leggere taluni interventi di autorevoli esponenti, che l’Italia è fondata sul Dio unico dei cristiani, che la Patria è quella che abbiamo ereditato dai romani (?), che la famiglia deve essere composta da un

padre, maschio, e da una madre, femmina. Così si rispolvera la vittoria di Lepanto, vinta dai crociati contro i musulmani, momento memorabile per l’affermazione di una religione, il cristianesimo, che sarebbe la religione nazionale.

Ora è ben noto che il cristianesimo rompe con l’ebraismo fin da subito proprio perché non voleva essere (lo spiegò bene San Paolo) la religione di Israele bensì una religione universale. E più di duemila anni di predicazione spinsero il Vangelo in Cina, in Giappone, nelle Americhe, così come del resto l’Islam non si fermò all’Arabia né l’ebraismo a Gerusalemme. Le religioni, tutte, hanno superato il concetto di nazione e territorio e si sono riproposte di espandersi al di là dei confini razziali. È piuttosto strano riproporre allora Gesù come alfiere di un solo popolo (ma quale?); ma sia in Italia che in Russia (tra l’altro sono ortodossi) c’è chi lo proclama senza vergogna né cultura storica non vedendo come nel presente (ma anche nel passato romano o rinascimentale) era più conveniente, più civile, più morale rispettare (come Stato laico) ogni confessione, ogni Dio, sia quelli monoteisti sia quelli esoterici. Le guerre di religione vanno dimenticate e relegate ai secoli bui.



Per quanto riguarda la Patria, ristretta ai soli confini delle Alpi e del Mediterraneo, noi, come ben ricorda Eco, si conobbero le guerre tra guelfi e ghibellini, nordisti contro sudisti, fascisti contro partigiani, per non parlare delle continue guerre tra italiani e austriaci, tedeschi contro francesi, russi contro polacchi, insomma secoli di inutili stragi che benissimo si cercò di arginare propugnando e istituendo almeno un'Unione europea. L'identità nazionale italiana poi quale sarebbe? La Sicilia ha una propria cultura e il Piemonte un'altra. Siamo una nazione composta di frammenti che la spada di Garibaldi unificò, o tentò di unificare ma benissimo devono permanere i retaggi

pugliese, napoletano, romano, veneziano e via e via.

E la famiglia? Mi sembra che le famiglie tradizionali non siano sempre esempio di sconfinato amore. Non passa giorno che le cronache riportino drammatici fatti di violenza sulle donne e sui minori. Ciò vuol dire che fondare una famiglia solo rispettando regole di differenza sessuale (un maschio e una femmina) non allontana i problemi. In una famiglia vi devono regnare amore o semplicemente regole ed affetti. Nell'antica Sparta i figli li educava lo Stato e per secoli sono sempre esistite famiglie allargate dove a curare la prole non era un maschio o una femmina. Spesso erano suore e preti, bravissimi a sostituirsi nei ruoli di genitori.

Costruirsi un nemico, non rispettare l'altro da noi, ci fa costruire, dice Eco, un inferno in terra, ci trasforma in boia degli altri e nella società attuale, ovunque, non mancano gli episodi: americani contro messicani, cinesi contro minoranze musulmane, russi contro ucraini, ucraini contro russi, indù contro musulmani, musulmani contro curdi.

Non la finiremo mai? Avremo eternamente bisogno di un nemico? In Gran Bretagna e negli Stati Uniti si imposero scosse elettriche per "guarire" gli omosessuali. Che potrà accadere? Che nei secoli prossimi gli omosessuali divenuti maggioranza gasserano gli etero?

Si può immaginare una società dove vi sia parità di diritti? Sì, si deve non solo immaginare ma volerla, questa società, anche quando si perdono le elezioni.

*Adolfo Lippi*  
Giornalista, scrittore, regista tv

# LOTTI COMMERCIALE

Srl

S.S. Cassia, Km 90,600 - 01100 Viterbo

tel. 0761.399006 · 336.773618

[lottisrl@libero.it](mailto:lottisrl@libero.it)



**ritiro · ricovero · riacquisto  
beni strumentali e autoveicoli**

# SOLUZIONI FINANZIARIE PER LE IMPRESE

Lo studio **ConCredito** è una boutique di consulenza, con sede in Toscana ma operativa a livello nazionale, specializzata nel settore del Corporate Banking.

**FINANZIAMENTI A BREVE, A MEDIO E A LUNGO TERMINE**  
**LEASING NAUTICO - STRUMENTALE - IMMOBILIARE**  
**FACTORING PROSOVENDO E PROSOLUTO**

# ConCREDITO

fondato da un team di professionisti specializzati,  
offre la possibilità di usufruire di un **check-up gratuito!**



**FINANZA AGEVOLATA**  
**FINANZIAMENTI**  
**STRUMENTALI**  
**GARANZIE CONSORTILI**  
**NOLEGGIO OPERATIVO**

I nostri consulenti aiuteranno le aziende a verificare la possibilità di accesso ai fondi, di fatto a tasso agevolato, con utilizzo della garanzia dello Stato (MCC o SACE) ai sensi delle normative vigenti.

**Contattaci subito per saperne di più!**

Concredito è infatti convenzionato con le maggiori banche disponibili ad accompagnare le operazioni.

**Un team di consulenti sarà a tua completa disposizione**  
**PRENOTA SUBITO!**

***Tel. 0584/393444 · Mail: [info@concredito.it](mailto:info@concredito.it)***

***Oppure vieni a trovarci a Viareggio - Via Scirocco, 53***

***[www.concredito.it](http://www.concredito.it)***