

ANNO IV N.4
MAGGIO-GIUGNO 2021

MAGAZINE

Leasing

Time

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



Divo Gronchi
Banchiere



Edoardo Miccone
Romana Diesel



Carlo Bandera
PricewaterhouseCoopers

Una nuova primavera

*No ad un mondo senza speranza,
è "l'ora della saggezza"*

***Banche e imprese cosa debbono
aspettarsi dal Governo e dalla UE?***

postatarget
magazine
CENTRO/00726/05.2018
DAL 09/05/2018
Posteitaliane



Soluzioni a portata di mano



GRANDANGOLO - ph Jamoon028/FreePik



TREBI Generalconsult
Full Service Software

SOFTWARE FINANZIARIO E CONSULENZA

Dal 1980 leadership, competenza, flessibilità, innovazione

www.trebi.it

MAGAZINE Leasing

CONTENUTI

4 | EDITORIALE

*Come uscire dalla crisi con la "stagione del dovere"?
Gli antidoti necessari sono responsabilità e solidarietà*

8 | INTERVISTA

*Romana Diesel, una storia aziendale di successo
Abbiamo intervistato Edoardo Miccone
Head of financial services di RD Finance*

13 | OSSERVATORIO

*Cambiamenti climatici ed effetti sull'economia
Il ruolo del sistema bancario e finanziario*

19 | PANORAMA BANCARIO

*Banche e imprese cosa debbono aspettarsi
dal Governo e dalla UE?*

23 | SOSTENIBILITÀ

*Accordo Alba Leasing - BEI
I fondi della BEI spingono investimenti
e sostenibilità*

25 | INTERVISTA

*Giuliano Azzinari: Vi presento
la mia Nuova Architettura*

27 | NUMERI LEASING

Stipulato leasing febbraio 2021

28 | FINANZA ETICA

*Investire per il proprio futuro
e per il futuro del Pianeta*

31 | RECOVERY FUND

*Come uscire dalla crisi?
Il ruolo del Recovery Fund, delle banche
e della P.A. (Governo, Regioni, Comuni)*

35 | INNOVAZIONE

*Il ruolo della tecnologia nell'innovazione
del settore creditizio*

39 | MERCATI

*Come sarebbe l'Italia all'interno
di un sistema mercato-centrico*

41 | IDEE E SOLUZIONI

*Occupazione e disoccupazione
giovane in Italia*

44 | MASS MEDIA

*Comunicazione di massa:
il trionfo della radio*

46 | LETTURE

*Gli insegnamenti ancora attuali
della poetica di Dante*

48 | VISIONI

Tensione culturale tra Lucca e Viareggio

Come uscire dalla crisi con la “stagione del dovere”?

Gli antidoti necessari sono responsabilità e solidarietà

Con l'aumento del debito pubblico e il calo di produzioni, investimenti e consumi si rischiano ulteriori perdite di occupazione (il 30 giugno e 31 ottobre cessano i blocchi dei licenziamenti, che comunque finiranno entro il 2021). Ora arriverà il Recovery Plan: tutti però dobbiamo essere consapevoli che l'abuso delle risorse naturali non è più compatibile con lo sviluppo economico possibile.



La pandemia in corso è una tragedia sociale oltre che sanitaria: si vive con il timore per la vita (e se questa consapevolezza fosse anche maggiore sarebbe meglio). Le scelte prioritarie sono gli investimenti in materia sanitaria (in primis certamente un piano vaccini

efficace) ma subito dopo occorrono interventi strutturali per la ripresa economica reale. Molti cittadini rischiano di perdere il lavoro (sono già 400.000 in meno gli occupati a dicembre 2020 – specialmente donne – e il 30 giugno e 31 ottobre finiscono i blocchi dei licenziamenti, fatto per decreto-legge poi convertito dal parlamento). Le aziende di tutti i settori soffrono una diminuzione del fatturato (PIL a dicembre -9%)

le entrate dello Stato necessariamente diminuiscono e aumentano gli impegni di spesa. Quello della legge di bilancio approvata il 30 dicembre scorso è evitare che la recessione in atto si trasformi in una depressione prolungata con danni strutturali al nostro tessuto economico/produttivo. Il Presidente della Repubblica Sergio Mattarella sollecita e richiama «l'eccezionalità della situazione che ha determinato difficoltà mai sperimentate nella storia della Repubblica ponendo a tutti i livelli di governo una continua domanda di unità, responsabilità, coesione nazionale».

Il piano di vaccinazione rappresenta la risposta alla crisi sanitaria in atto, ma se il ruolo dello Stato è quello di proteggere i cittadini e l'economia dagli shock esterni, il ruolo dei lavoratori e degli imprenditori (di tutti i cittadini responsabili) è una nuova "stagione del dovere e della responsabilità sociale e solidale".

Ci vuole una scossa: conterà la rapidità, la dimensione e l'efficacia (modalità) degli interventi portati avanti dalla Pubblica Amministrazione. Dalle pagine del Financial Times il Prof. Mario Draghi con la sua autorevolezza ha indicato da tempo la via: «La questione fondamentale non è se, ma in che modo lo Stato possa fare buon uso del bilancio. La priorità, infatti, non deve essere solo fornire un reddito di base a chi perde il lavoro, ma si devono innanzitutto proteggere le persone dal rischio di perdere il la-

voro. Se non lo faremo, usciranno da questa crisi con un'occupazione e la capacità produttiva danneggiate in modo permanente, le famiglie e le aziende faticeranno a riassetare i bilanci. I sussidi di occupazione e di disoccupazione e il rinvio delle scadenze per le imposte sono passi importanti, ma proteggere l'occupazione e la capacità produttiva in un momento di drammatica perdita di guadagni richiede un sostegno immediato in termini di liquidità. È un passo essenziale per tutte le aziende, per poter coprire le spese di gestione durante la crisi, sia per le grandi che piccole e medie imprese, sia per gli imprenditori autonomi. Diversi governi hanno già introdotto misure positive per incanalare la liquidità verso le imprese in difficoltà, ma serve un approccio più globale. Tutto ciò deve essere fatto immediatamente, senza lungaggini burocratiche. Per questo le banche devono rapidamente prestare fondi a costo zero per le aziende disposte a salvare posti di lavoro, e poiché in questo modo diventano di fatto un veicolo di politiche pubbliche, il capitale di cui hanno bisogno per svolgere questa attività deve essere fornito dai governi. Nessun ostacolo, né di natura regolamentare né in materia di garanzie, si deve frapporre alla creazione, nei bilanci delle banche, di tutto lo spazio necessario a questo scopo. I debiti pubblici cresceranno, ma l'alternativa – la distribuzione permanente della capacità

produttiva e quindi della base fiscale – sarebbe molto più dannosa».

L'Europa ha risposto con intelligenza rimuovendo i vincoli di bilancio che impediscono l'espansione del debito pubblico nazionale. La BCE continua gli acquisti dei titoli di stato inaugurati dalla gestione di Mario Draghi per difendere l'euro. Soprattutto è atteso il Recovery Fund che con 750 miliardi di cui 209 all'Italia (81 a fondo perduto) è il più grande sforzo solidale mai realizzato dove il maggiore percettore è lo Stato italiano (a fronte di necessarie riforme strutturali peraltro già necessarie dai tempi "pre-Covid" al nostro Paese).

La rapidità e la concretezza delle riforme attese e della capacità di spesa della nostra P.A. (a scapito di una burocrazia da troppo tempo imperante e improduttiva) sono essenziali per la ripresa e lo sviluppo. Il governo italiano ha già varato tre manovre finanziarie per complessivi 100 miliardi per tutelare il lavoro (con la cassa integrazione) ricorrendo ai fondi europei (Sure) con interventi mirati e necessari oltre che per la sanità anche per scuola e ristori alle categorie più colpite (turismo e servizi).

Il valore della responsabilità personale e l'economia del servizio, detto in altri termini "la cultura del dovere" e la politica intesa come

"servizio", sono più importanti della spesa intesa in termini monetari.

Oggi più che mai la centralità del capitale umano e di un'ecologia integrale possono e devono cambiare i "principi" economici superati di un capitalismo non solidale.

Già ci annunciava un grande italiano, Alessandro Manzoni, quando nei Promessi Sposi invitava ad imparare la lezione della peste a Milano: «Se quelli che restano, dopo i morti per la peste non mettono giudizio questa volta e scacciano tutti i grilli dalla testa, non c'è più altro che la fine del mondo».

Come spiegano bene gli economisti più avveduti, che il nostro nuovo Presidente del Consiglio conosce bene, è con il codice morale, in un periodo eccezionale, che si scrivono le azioni sociali più importanti. È con il nuovo codice morale di una vera e propria "stagione del dovere" e della solidarietà sociale che si affronta un'auspicabile nuova primavera economica, dove alle speranze deve essere coniugata la volontà, la passione e l'impegno di tutti a tutti i livelli di responsabilità. «No ad un mondo senza speranza, oggi è l'ora della saggezza» ha scritto Mario Draghi.

Gianfranco Antognoli

In copertina: Piaggio Porter NP6 City Truck.



CRESCITA E SOSTENIBILITÀ. PIÙ VALORE AI TUOI INVESTIMENTI CON I FONDI BEI

Accelerare l'innovazione. Difendere l'ambiente. Sostenere la ripresa economica.

Questi sono alcuni obiettivi che possiamo realizzare insieme a migliaia di Pmi e Midcap italiane grazie alle nuove risorse finanziarie messe a disposizione dal Gruppo Banca Europea per gli Investimenti e da Alba Leasing.

Con i Fondi BEI finanziamo a condizioni particolarmente competitive rispetto ai finanziamenti ordinari progetti e investimenti per l'acquisto in leasing di beni strumentali, immobiliari, targati e energetici in settori ritenuti strategici per il rilancio del Paese come l'agricoltura, l'energia, la sanità, il trasporto pubblico e privato, le costruzioni.

Per maggiori informazioni sui Fondi BEI chiama Alba Leasing al numero verde o inquadra il QR Code sottostante.



Romana Diesel, una storia aziendale di successo

Ultima novità Piaggio Commercial

Abbiamo intervistato Edoardo Miccone
Head of financial services di RD Finance

Edoardo Miccone, ultima generazione – la quarta per l'esattezza – in attività della **Romana Diesel**, in azienda dal 2016 ci racconta la storia dell'attività di famiglia. Edoardo oggi ricopre il ruolo di head of financial services in quella che oggi si può definire la captive della Romana Diesel, **RD Finance**. All'università ha conseguito studi economico finanziari ed ha acquisito due master in finanza, uno alla Luiss e l'altro alla SDA Bocconi.

Quando nasce la Romana Diesel?

È il 1937 quando mio bisnonno Fernando Campilli fonda la Saroca, società commissionaria dei veicoli industriali e bus della OM a Roma e nel Lazio e, quasi contemporaneamente, Massimo Maurizi fonda la Sievit, commissionaria del marchio Viberti. Massimo Campilli – mio nonno – col fratello Roberto e il socio Mario Artusi, hanno dato vita alla fusione tra le due

società dalla quale nacque la Romana Diesel; la loro vision ha consentito di traguardare tutte le sfide, tra cui un passaggio generazionale doppio.

La continuità per noi è una certezza e infatti c'è una terza generazione in attività e una quarta in pipe line, di cui mio fratello ed io siamo gli esponenti.

Possiamo dire che la nostra azienda si muove nel solco di una partnership nata e prosperata con Iveco prima che Iveco fosse tale, tant'è che prende i natali da diversi OEM europei tra cui OM, Fiat V.I., la spagnola Pegasus e la tedesca Magirus. Insomma, un brand italiano dalla vocazione fortemente europea.

La Romana Diesel è concessionaria dei veicoli commerciali e industriali IVECO, IVECO BUS, e veicoli da cava e cantiere ASTRA, nel corso degli anni ha consolidato rapporti di partnership con gli altri brand del gruppo CNH Industrial,

NEW HOLLAND e CASE CONSTRUCTION con BOMAG, e, per quanto riguarda i veicoli commerciali leggeri, FIAT PROFESSIONAL ed infine la new entry dei veicoli super leggeri PIAGGIO COMMERCIAL.

La Romana Diesel è la più grande concessionaria del mondo Iveco con un fatturato di oltre 280 milioni di euro, oltre 7.000 mezzi venduti, 130.000 ore di manodopera di servizi per la riparazione erogati dalle nostre quattro sedi – Roma, Frosinone, Latina e Viterbo – e oltre 60.000 tipi di particolari gestiti da quattro magazzini ogni anno.

Ci descrive il mondo in cui opera l'azienda?

La mobilità è la *industry* di riferimento della nostra azienda e la sua evoluzione ripercorre i passi salienti dello sviluppo tecnologico dei prodotti che poi è quello della società. Noi da concessionari di veicoli industriali siamo parte della filiera del trasporto. Oggi siamo vicini all'anno zero e il riposizionamento del dealer è il tema fondamentale, considerato un business model rimasto invariato per oltre un secolo.

I *megatrend* che sono *digitalization*, *green washing* con le declinazioni metano, elettrico e idrogeno, e *connectivity*, rappresentano i pilastri sui quali stiamo tentando di riposizionare la nostra value proposition.

Tutte queste sfide sono un invito all'assertività e al continuo monitoraggio dello scenario, mai stato così volatile. La ricerca di un modello data driven che ci renda sempre più consapevoli è il mantra per rispondere alla domanda sempre più esigente dei nostri clienti.

La motorizzazione di massa ha visto nel '900 una miriade di innovazioni tecniche e di pro-



dotto e, parallelamente, abbiamo assistito al passaggio dall'economia dell'ownership (proprietà) a quella che si sta consolidando con il nome di *sharing economy* (o economia collaborativa) ovvero un modo di distribuire beni e servizi che differisce dal tradizionale modello di società che assume dipendenti e vende prodotti ai consumatori, in cui invece i beni vengono presi in locazione o "condivisione".

In tutta questa rivoluzione come reagisce la Romana Diesel?

La rivoluzione sta avvenendo soprattutto a livello digitale, il tema del 4.0 come spinta di sviluppo per le aziende infatti è fondamentale, tanto da aver istituito il ministero.

Lavorando in un settore completamente data driven la nostra azienda ha necessità di gestire

i dati, infatti sta portando avanti progetti di digitalizzazione come ad esempio la commessa digitale, task fondamentale nella bottom line aftermarket solution, per tracciare i dati, abbattere la carta ed efficientare il servizio, migliorando la soddisfazione del cliente. Questo processo è stato preceduto da quello di automazione dei processi di magazzino con i magazzini verticali 4.0 che sono il nostro atto di presenza nel mondo immateriale dei dati.

Quindi si può dire che il vostro ruolo da concessionari stia cambiando?

Assolutamente sì, oggi dobbiamo cercare sempre di più di diventare provider di servizi per i nostri clienti, non fermandoci quindi alla vendita del prodotto bensì trovando soluzioni per la gestione della flotta stessa.

Il mondo bancario per Romana Diesel?

A partire dagli anni '70, la locazione finanziaria si è affermata in Italia come un importante strumento di finanziamento delle iniziative industriali, in modo particolare per le PMI. È proprio in quegli anni che nel mondo dell'auto-trasporto si è resa possibile la metamorfosi di molti autisti che sono diventanti imprenditori del trasporto di ieri e di oggi.

Il trading informatico che ha rivoluzionato la finanza globale lungo gli ultimi 30 anni ha le sue origini nelle scienze matematiche che hanno toccato il punto di maggiore exploit nell'istante in cui il sogno di Turing ha incontrato la diffusione dei pc. Negli anni '90 si completa quel processo di evoluzione della società in cui in meno di 30 anni siamo diventati clienti degli algoritmi in tutti i settori

dell'economia ed in particolare per le banche. Le liberalizzazioni del governo Clinton hanno concesso terreno fertile ai banchieri senza senno che hanno imbrogliato il mondo nella grande recessione. Il modello italiano dal canto suo reagisce sempre nello stesso modo, con le conclamate debolezze del clientelismo alle volte esasperato ma con una regola di condotta chiara, che privilegia comunque il credito alle imprese lasciando ad altri sistemi il grande gioco dei derivati.

Dal canto nostro non sono cambiate le regole d'ingaggio con gli istituti di credito e rimaniamo sempre una concessionaria capital intensive che privilegia il sistema bancario a quello delle stocks, anche se negli ultimi dieci anni abbiamo assistito a due crisi che in maniera diversa hanno segnato il settore dei trasporti, lasciandosi alle spalle tante aziende storiche. Infatti dal credit crunch agli accordi di Basilea, l'accesso al credito è cambiato completamente, reso più difficile.

La crisi pandemica poi ha reso le cose ancora peggiori, non sono stati sufficienti gli interventi statali per supportare le imprese negli investimenti, la stretta bancaria nel merito creditizio è rimasta troppo bloccante. Nel nostro piccolo lo viviamo costantemente con le finanziarie che, nonostante SACE o MCC rimangono restie nel concedere finanziamenti ai nostri clienti.

Altro grosso problema da gestire per il mondo bancario è la scadenza delle moratorie, circa 200.000 società e famiglie rischiano di essere messe in sofferenza nelle centrali rischi e molti nostri clienti, purtroppo, fanno parte dell'appello.

Fortunatamente all'orizzonte, a mitigare questa situazione, si intravedono i soldi del Recovery Fund che daranno sicuramente una spinta come forse si è visto solo nel dopoguerra con il piano Marshall.

Qual è dunque il vostro ruolo?

Da sempre la mission della Romana Diesel è stata quella di rimanere al fianco della propria clientela ed è proprio per le problematiche discusse poco fa che nasce l'esigenza di supportarli anche sul piano finanziario.

Nel 2019 nasce RD Finance. In realtà nasce il brand ma l'attività è la stessa da 80 anni: si tratta di un ufficio collaudatissimo di esperti professionisti che tenta sempre di trovare la soluzione di finanziamento tailored su ogni esigenza. Un team in continuo aggiornamento che evade oltre 10 mila pratiche l'anno. Il nostro motto infatti è proprio "empower your business", che sta ad indicare il sostegno di sempre, per trasmettere la potenza del nostro supporto, potenza che fa il paio con la dinamicità, propria di gente che si muove e che ci spinge a trovare soluzioni customized per ogni necessità.

Che tipo di attività viene svolta?

Dagli uffici RD Finance promuoviamo le attività delle captive dei gruppi di cui siamo concessionari, CNH Capital per i prodotti del gruppo CNH Industrial, quindi Iveco, Iveco Bus, New Holland e Case Construction ed FCA



Bank per il prodotto FCA (oggi Stellantis) di cui noi rappresentiamo Fiat Professional. Ma promuoviamo anche attività di collaborazione con molti istituti di credito da cui troviamo supporto nel finalizzare la vendita. Si può dire che RD Finance sia la captive della Romana Diesel perché il supporto offerto va anche oltre il sistema bancario.

La novità di Piaggio Commercial?

Da poco più di un anno, per completare l'offerta commerciale del nostro portafogli prodotto, abbiamo preso il mandato Piaggio Commercial. Quindi la Romana Diesel ad oggi offre tutta la gamma dei veicoli commerciali ed industriali, dal leggerissimo al pesante. <

FINANZA SOSTENIBILE. AVANTI ANNI LUCE.



**SOSTENIBILITÀ SIGNIFICA LUNGIMIRANZA.
DAI AI TUOI INVESTIMENTI LA PROSPETTIVA GIUSTA.**

Per saperne di più: www.eticasgr.com



etica SGR
Investimenti responsabili

Il presente messaggio è stato redatto da Etica SGR S.p.A. ed ha scopo informativo e promozionale. I dati, le informazioni e le opinioni contenute non costituiscono e, in nessun caso, possono essere interpretati come un'offerta né un invito né una raccomandazione a effettuare investimenti o disinvestimenti né una sollecitazione all'acquisto, alla vendita, alla sottoscrizione di strumenti finanziari né attività di consulenza finanziaria, legale, fiscale o ricerca in materia di investimenti né come invito o a farne qualsiasi altro utilizzo. Nella redazione del presente messaggio non sono stati presi in considerazione obiettivi personali di investimento, situazioni e bisogni finanziari dei potenziali destinatari del messaggio stesso. La partecipazione ad un OICR comporta dei rischi connessi alle possibili variazioni del valore delle quote, che a loro volta risentono delle oscillazioni del valore degli strumenti finanziari in cui vengono investite le risorse dell'OICR. È necessario che l'investitore concluda un'operazione avente ad oggetto tale tipo di strumento solo dopo averne compreso la natura e il grado di esposizione ai rischi che essa comporta tramite un'attenta lettura della documentazione di offerta alla quale si rimanda (KIID e prospetto pubblicati sul sito www.eticasgr.com). I destinatari del presente messaggio si assumono piena ed assoluta responsabilità per l'utilizzo dei dati, le informazioni e le opinioni contenute nonché per le scelte di investimento eventualmente effettuate sulla base dello stesso in quanto l'eventuale utilizzo come supporto di scelte di operazioni di investimento non è consentito ed è a completo rischio dell'investitore.

A proposito della transizione
ecologica del Recovery Fund

Cambiamenti climatici ed effetti sull'economia

Il ruolo del sistema bancario e finanziario



In questi ultimi tempi si sono intensificate le riflessioni sulle conseguenze economiche derivanti dai cambiamenti climatici. Da più parti si invocano, a seconda dei vari partecipanti, incentivi e disincentivi per le aziende che intervengono a vario titolo sul mercato. Due gli interventi autorevoli che è bene tenere presenti quando ci avviciniamo a queste problematiche.

Il Presidente del Consiglio Draghi, nella presentazione del programma del suo Governo al Senato della repubblica, osserva che «la risposta della politica economica al cambiamento climatico ed alla pandemia dovrà essere una combinazione di politiche strutturali che facilitino l'innovazione (...)».

Il Governatore della Banca d'Italia Visco, nella Lectio magistralis tenuta il 16 dicembre 2020

in occasione dell'inaugurazione dell'anno accademico 2020-2021, afferma che «è necessario spezzare il legame tra la crescita economica ed emissioni inquinanti (...) operando nella progettazione di migliori infrastrutture (...) e favorendo l'utilizzo di nuove tecnologie meno inquinanti».

L'accento è posto sull'innovazione quale agente indispensabile per affrontare efficacemente il problema del cambiamento climatico. Uno sguardo d'insieme può agevolare le opportune riflessioni sulle implicazioni che possono sorgere nei campi finanziario e creditizio.

Unione Europea Il Parlamento Europeo, con l'approvazione ad inizio anno del provvedimento c.d. Next Generation UE, ha impresso un rinnovato impulso alla sensibilità, sia degli Stati membri che di tutti i cittadini, alle poli-

tiche ambientali. Le aree di intervento sono strutturate in sei pilastri, di cui i primi due, transizione verde e trasformazione digitale, assorbono la maggior parte dei contributi disponibili. Dal punto di vista quantitativo, le risorse del Dispositivo per la ripresa e la resilienza, ammontano a 750 mld di euro, di cui fino a 312,5 mld di euro quale sostegno finanziario non rimborsabile, fino a 360 mld di euro in forma di prestiti agli Stati membri ed il resto per altri interventi definiti.

L'obiettivo esplicitato è, tra l'altro, quello di promuovere e migliorare la resilienza ed il potenziale di crescita degli Stati membri, contribuendo al raggiungimento degli obiettivi climatici dell'Unione per il 2030 e l'obiettivo di neutralità climatica dell'UE entro il 2050, contribuendo altresì alla convergenza economica e sociale verso l'alto ed all'autonomia strategica dell'Unione. Si tratta di dichiarazioni di intento importanti che si inquadrano perfettamente con le aspettative del Buon Governo europeo da sempre auspicato da parte di chi considera l'Europa una seconda Patria. Tuttavia occorre aver ben presente che nel caso in cui non tutti gli Stati membri siano in grado di utilizzare le risorse disponibili secondo le finalità ed i tempi previsti, le disuguaglianze che si intende contrastare possono addirittura aumentare. Non è questa la sede per approfondire i criteri adottati per ripartire le risorse disponibili erogate a fondo perduto, né esaminare le condizionalità che accompagnano i vari provvedimenti. È importante invece rilevare che almeno il 37% dell'assegnazione totale dei contributi sia destinata alla transizione verde ed almeno il 20% contribuisca efficacemente

alla transizione digitale. Per controllare il rispetto dei singoli interventi, la Commissione ha provveduto alla creazione di un sistema di classificazione per le attività economiche ecosostenibili (tassonomia ambientale dell'UE) secondo i criteri della trasparenza finanziaria al fine di poter utilizzare un linguaggio comune anche per gli investitori e le imprese che vogliano contribuire in modo sostanziale agli obiettivi in materia di clima e di ambiente. Tale tassonomia vale anche per limitare i rischi di "verniciatura verde" (green washing), cioè per definire quali prodotti sostenibili quelli che, pur perseguendo un contributo sostanziale ad almeno uno dei sei pilastri, non debbono nuocere significativamente a qualsiasi altro obiettivo previsto.

Entro il 31 dicembre 2021 la Commissione si è poi impegnata a pubblicare una relazione sull'estensione dell'ambito di applicazione della tassonomia per includere altri obiettivi di sostenibilità, compresi gli obiettivi sociali. Una volta completata, la tassonomia agevolerà l'elaborazione di norme e marchi per i prodotti finanziari verdi.

Incentivi – disincentivi Il Recovery Pian, come si è visto, è un potente strumento per incentivare gli investimenti tesi a mitigare gli effetti del cambiamento climatico. Già nell'attualità molti Stati prevedono incentivi per stimolare interventi per ridurre l'emissione di CO₂, quali bonus (o crediti di imposta) per investimenti in beni strumentali necessari per processi di transizione ecologica. Ultimamente si sono moltiplicati gli interventi che invocano, oltre agli incentivi, disincentivi per le aziende

che utilizzano materie prime inquinanti (specialmente prodotti fossili fissi). Un esempio è la carbon tax, che non è propriamente una tassa, verrebbe pagata (a compensazione) dalle aziende che producono sopra gli standard di emissioni CO₂, indipendentemente dal luogo di produzione. È uno strumento invocato dai Paesi più industrializzati per difendere le proprie aziende, si vuole cioè evitare la decolonizzazione di imprese verso Stati che non impongono standard ecologici previsti da direttive ambientali uniformi per qualsiasi mercato.

Le conseguenze della prima fase della globalizzazione, con delocalizzazioni selvagge allora determinate dal minor costo del lavoro nei Paesi in via di sviluppo e conseguente desertificazione di molti ambienti industriali, sono ancora vive e presenti per cui si vogliono ora evitare. La carbon tax, tra l'altro, è già prevista tra le possibili fonti che possono essere attivate per fronteggiare i costi connessi al Recovery Pian da parte dell'Unione Europea.

È evidente l'impatto economico che può aversi sui bilanci delle aziende che ancora utilizzano il carbone quale principale fonte energetica se non modificheranno il loro model business, riducendo il quantitativo di prodotti inquinanti utilizzato.

BCE – Supervisione bancaria Per l'Autorità vigilante, la transizione a un'economia a bassa emissione di carbonio e più circolare comporta al tempo stesso rischi e opportunità per tutto il sistema economico e per le istituzioni finanziarie. Nel novembre 2020 è stata pubblicata una Guida sui rischi cli-



Divo Gronchi

matici e ambientali da parte della Vigilanza bancaria. L'obiettivo è sensibilizzare il settore e promuoverne la preparazione a gestire tali rischi. Pur riconoscendo che le metodologie e gli strumenti utilizzati per fronteggiare la gestione e l'informativa dei rischi ambientali sono in fase di evoluzione e dovrebbero essere affinati nel tempo, si raccomanda che gli enti significativi valutino, a partire dal 2021, quanto le misure già predisposte siano solide ed efficaci rispetto alla visione della Vigilanza come definita nelle linee guida. Per le banche meno significative, la BCE raccomanda alle ANC di estendere le aspettative indicate in modo proporzionato alla natura ed alla complessità di ciascuna banca. I rischi climatici e ambientali, suddivisi tra fisici e di

transizione, devono essere opportunamente valutati in relazione all'attività svolta ed essere considerati nelle istruttorie necessarie per assumere decisioni informate sul piano strategico e imprenditoriale. In particolare ci si attende che tali rischi siano appropriatamente valutati dal Risk Manager, coerentemente inclusi nella valutazione dell'adeguatezza patrimoniale (ICAAP), monitorati dalla funzione di revisione interna e portati sistematicamente all'attenzione del Consiglio di Amministrazione.

Relativamente alla gestione del rischio di credito, gli enti devono tener conto dei rischi climatici ed ambientali in tutte le fasi del processo di concessione, monitorando nel continuo i propri portafogli. Il sistema creditizio dovrebbe essere consapevole dell'impatto e della vulnerabilità della propria clientela sul piano ambientale e dell'approccio da questa adottato per la relativa gestione dei rischi. L'approccio della Sorveglianza bancaria è dunque di forte stimolo affinché il settore finanziario svolga un ruolo attivo e fondamentale per rendere consapevoli le aziende delle ripercussioni sul giudizio di merito creditizio, se le stesse trascurano i rischi connessi alla transizione ecologica.

Mercato finanziario La Commissione Europea, fin dal 2018, ha delineato una strategia per indirizzare i capitali verso attività che promuovano uno sviluppo sostenibile sotto il profilo economico e ambientale, contribuendo ad attuare l'Accordo di Parigi.

Secondo gli esperti, la domanda per investimenti ecosostenibili è in aumento sul mercato, specialmente da parte dei Fondi di

investimento specializzati, Assicurazioni, Enti pensionistici aziendali, di Fondazioni ed altri operatori. Le stesse Banche Centrali stanno veicolando verso green band parte dei loro portafogli al di fuori delle obbligazioni acquistate per attuare la propria politica monetaria. In questo contesto è aumentata, da parte degli investitori, la richiesta agli emittenti di maggiore trasparenza in merito all'utilizzo dei fondi raccolti, così come ai regolatori una normativa atta a prevenire fenomeni di green washing e promuovere realmente una economia in grado di attuare gli obiettivi in Agenda sia ONU 2030 che Parigi.

Per le Società italiane, quotate o meno, è già in atto su base volontaria la pubblicazione delle Dichiarazioni Non Finanziarie, centrata sulle informazioni ESG (rischi ambientali, sociali e governance). Tuttavia i dati più recenti riferiti alle DNF pubblicate nel 2020 (elaborazioni Consob) confermano che solo poche aziende sono sensibili alla disclosure dei loro programmi ecosostenibili (solo 9 le DNF volontarie nel 2020). È vero però che mancano ancora criteri omogenei e standard tecnici regolamentati, da parte dei regolatori e delle Società di revisione che attribuiscono rating.

L'attuazione dei programmi UE quali Green New Deal e Recovery Fund destinati alla ripresa economica post pandemia, che privilegiano impieghi reali con connotazione ESG, ha contribuito ad accelerare la disciplina UE sul reporting delle informazioni non finanziarie. Col 10 marzo 2021 è iniziata l'applicazione del Regolamento (UE) 2019/2088 relativo all'informativa sulla sostenibilità nel settore dei servizi finanziari (Sustainable Finance

Disclosure Regulation – SFDR) che impone obblighi di informativa ESG ai partecipanti ai mercati finanziari. Se pur non definitivi, si debbono prendere a base gli standard tecnici regolamentari (RTS) approvati il 2 marzo 2021 da European Supervisory Authorities.

Sarà ancora lungo il lavoro per far convergere tutte le aree del mercato su criteri uniformi e trasparenti che rendano possibili la confrontabilità dei comportamenti e dei risultati raggiunti dalle aziende indipendentemente dalla localizzazione delle stesse. Ciò contribuirà anche ad aumentare gli investimenti da parte di soggetti sensibili al futuro del nostro pianeta.

Conclusioni Dopo anni di apparente immobilismo, quando le discussioni sui temi climatici erano limitati a cerchie ristrette di addetti ai lavori e di appassionati al tema, oggi tutto è in movimento, specialmente in Europa, e sono sempre più coinvolti tutti gli attori del mercato finanziario e creditizio.

Dopo l'approvazione da parte del Parlamento Europeo e della Commissione dei grandi investimenti connessi alla Next Generation UE, sono stati approvati o sono in corso di approvazione norme regolamentarie per disciplinare le caratteristiche che definiscono un prodotto ecosostenibile, i criteri per cautelare gli investitori con una appropriata disclosure da parte degli emittenti, le linee per includere il rischio ambientale nel processo di valutazione del merito creditizio, l'inserimento di tali rischi nella valutazione dell'adeguatezza patrimoniale ed altro ancora. Innovazioni che richiedono, da parte di tutti gli operatori, un



salto culturale non indifferente e la presenza di esperti per applicare nel merito le normative. È di questi giorni la discussione in Germania di vietare l'importazione delle bistecche di manzo dal Brasile nel caso in cui le aziende fornitrici siano direttamente o indirettamente collegate alla deforestazione dell'Amazzonia. La due diligence si estende a tutta la filiera, dalle materie prime al prodotto finito. La proposta di legge si pone quindi traguardi ambiziosi.

C'è da scommettere che l'esempio sarà seguito da altri Stati.

Divo Gronchi



Sinergie Italia
BROKER DI ASSICURAZIONI srl



Assieme

Vuoi offrire ai tuoi clienti una polizza all risks
che copra ogni rischio per il bene finanziato?

Hai difficoltà a assicurare quei beni che non rientrano
nelle convenzioni stipulate dalla casa madre?

SINERGIE ITALIA grazie alla sua esperienza pluriennale nel
settore ti può fornire coperture assicurative con primarie
compagnie del mercato per tutti i principali settori di attività:



**Leasing
strumentale**



**Leasing
targato**



**Leasing
nautico**



**Leasing
immobiliare**

Chiamaci:

Numero Verde

800.582.617

oppure scrivi alla mail:

convenzioni@sinergiebroker.it

Banche e imprese cosa debbono aspettarsi dal Governo e dalla UE?

Dopo la pandemia sono 300 miliardi di moratorie in essere e quasi 150 di prestiti garantiti dallo Stato



Recentemente l'ABI, l'Associazione Bancaria Italiana, ha incontrato il Presidente del Consiglio prof. Mario Draghi per fare il punto sulle conseguenze della pandemia, sulle imprese e sulle banche dal punto di vista dell'attuale momento economico finanziario anche nella prospettiva del Recovery Fund.

I due punti principali e fondamentali sono state le richieste di un ulteriore rinvio delle moratorie in atto (300 miliardi scadenti il 30 giugno prossimo) e del perdurare delle garanzie pubbliche (MCC e SACE) per consentire l'erogazione di "mezzi freschi" per accompagnare le imprese che hanno necessità di liquidità per investimenti e più in generale

per una possibile uscita dalla crisi che ha colpito in particolare le filiere del commercio e del turismo.

Queste due misure importanti per la resistenza e la possibile ripresa debbono poter durare infatti oltre la pandemia in atto per consentire alle imprese di far fronte alle loro necessità di funzionamento e di finanziamento. Le banche inoltre debbono poter scongiurare una ripresa pericolosa di nuovi flussi NPL che poi si riverserebbero inevitabilmente sull'apparato produttivo del Paese. Occorre infatti, come sostenuto dalla "confindustria delle banche", permettere alle aziende di tornare a lavorare a pieno regime prima che si interrompano le sospensioni delle scadenze e i finanziamenti

assistiti dalle garanzie pubbliche gratuite per le imprese. Questo indipendentemente dai decreti in emanazione cosiddetti ristori/ripresa che hanno un obiettivo eccezionale ed importante ma diverso, se pur complementare.

Le due soluzioni proposte avranno bisogno anche della comprensione e dell'appoggio delle autorità europee, ma la UE deve necessariamente porsi il problema non solo dell'erogazione di nuovi fondi del Recovery Fund, ma anche di un sistema Paese che deve ritrovare la via necessaria dello sviluppo e deve uscire dalle "macerie" generate dalla crisi in atto che perdura da oltre dodici mesi.

Le due misure proposte, se i vaccini funzioneranno a dovere, dovranno ragionevolmente essere prorogate fino a dicembre 2021 per poter accompagnare un disegno di ripresa con la "messa a terra" degli investimenti pubblici e privati che saranno azionati con i 209 miliardi messi a disposizione dall'UE.

Anche dopo la fine dell'anno 2021 le misure governative in atto dovranno poi essere accompagnate da una necessaria gradualità del rientro mirata soprattutto a privilegiare i settori più duramente colpiti dalla crisi.

La pandemia lascerà in ogni caso purtroppo conseguenze di chiusure di imprese (forse non inferiori al 10% delle PMI) e a conseguenze sul



Pubblichiamo un commento all'articolo di **Donatella Giorgi**, imprenditrice, presidente e CEO di **Castellani**.

Ciao Gianfranco,

ti scrivo in "verde" in segno di profonda speranza.

Concordo pienamente con la tua espressione. La ripresa dipenderà ampiamente dalla velocità delle campagne di vaccinazione. L'impatto economico della pandemia, tuttavia, si farà sentire ancora per molto tempo dopo la crisi sanitaria. L'economia non sarà più la stessa dopo la pandemia. Dei cambiamenti strutturali sono necessari, che non sono mai semplici ad attuare. Posti di lavoro scompariranno, altri nasceranno.

Questo processo prenderà del tempo.

Dall'inizio della crisi, il timore che si registrino divergenze tra i Paesi dell'area esiste. Il settore dei servizi è molto più colpito dalle restrizioni piuttosto che l'industriale. Alcuni Paesi saranno più colpiti rispetto ad altri a causa del peso del turismo nella loro economia, proprio come la tua Versilia.

piano occupazionale con ulteriori perdite di posti di lavoro inevitabilmente dopo la fine dei blocchi dei licenziamenti che, pur prorogati al 30 giugno 2021 e 31 ottobre 2021, dovranno venire meno in corso di anno.

La ripresa – come ben chiaro al nostro Presidente del Consiglio e alle autorità europee – deve essere gestita con intelligenza mirata senza più erogazioni a pioggia, ma con interventi graduati alle effettive necessità e priorità stabilite dalla cabina di regia del governo, fuori da tentativi lobbistici sempre presenti ma che oggi non hanno più motivazioni di esistere in quanto tali. La comunità europea si dovrà esprimere sul prolungamento delle moratorie

in atto, che avrebbe conseguenze brevissime se si interrompesse a giugno, ancora in piena pandemia. La presidente della BCE e la Banca d'Italia si sono espresse pubblicamente a favore. La decisione spetta agli organi UE fra i quali l'E.B.A. il cui orientamento appare positivo.

Concludendo, occorrerà che anche la leva fiscale privilegi la necessaria capitalizzazione delle aziende per un rafforzamento patrimoniale indispensabile non solo agli imprenditori ma anche ai lavoratori, alle banche e all'intero Paese reale.

Gianfranco Antognoli

La partita va giocata su due versanti entrambi decisivi: la velocità e l'efficacia. Se questi due elementi agiranno in contemporanea, la campagna di vaccinazione di massa potrà avere effetti positivi sul ripristino del clima di fiducia, e dunque sull'economia, già nel 2021. Se, a partire dall'autunno, si riuscirà ad immunizzare almeno il 70-80% della popolazione (com'è nelle aspettative del Governo), il ritorno alla normalità potrà favorire il consolidamento della ripresa. In caso contrario, se dovessero verificarsi ritardi ed intoppi di vario tipo nella più imponente campagna di vaccinazione di massa mai realizzata finora, l'impatto sulla ripresa sarebbe decisamente più modesto. Il tutto nella consapevolezza che il ritorno ai livelli di crescita pre-Covid potrà avvenire non prima del 2023.

Per recuperare terreno dopo la profonda recessione del 2020, con il Pil in caduta del 9%, occorreranno infatti diversi trimestri consecutivi di crescita sostenuta. E da questo punto di vista saranno decisive altre due variabili connesse tra loro: l'evolvere della situazione politica e la puntuale definizione e realizzazione dei progetti che verranno presentati a Bruxelles per ottenere i 209 miliardi del Recovery Fund assegnati al nostro Paese.

Facciamo un "in bocca al lupo" all'Italia e a tutti gli italiani!

Donatella Giorgi



ITALFINANCE GROUP



Italfinance Group Consulenza finanziaria e mediazione creditizia



FINANZA ORDINARIA



FINANZA
STRUTTURATA



FINANZA AGEVOLATA



FINANZA
INTERNAZIONALE



NOLEGGIO



LEASING



FACTORING



ENERGY



ASSICURAZIONI



CONSULENZA
BANCARIA E
VALUTAZIONE
RATING



FINTECH



SUPPORTO VENDOR

Agevola il tuo business con il nostro team di professionisti! Le migliori soluzioni finanziarie per la tua Impresa. C'è Italfinance.

+39 0341 356300

 MARKETING@GRUPPOITALFINANCE.IT
 WWW.GRUPPOITALFINANCE.IT



Accordo Alba Leasing - BEI

I fondi della BEI spingono investimenti e sostenibilità. Le tematiche ambientali al centro dei piani finanziari per la ripresa economica (e non solo): con i finanziamenti agevolati è più semplice innovare!



La pandemia e il perdurare dell'emergenza sanitaria ci hanno messo di fronte a una situazione in cui risultano determinanti, oggi più che mai, le scelte economiche e gli investimenti per lo sviluppo del Paese e la tutela delle nuove generazioni. Parallelamente, si fanno sempre più stringenti i temi dell'**innovazione** e della **sostenibilità ambientale**, anche in ottica europea. Le strategie legate al **Green Deal** e al **Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR)** mettono in primo piano le tematiche *green*: dall'economia circolare all'efficientamento energetico, alla produzione di energia da fonti rinnovabili, agli interventi di tutela delle risorse naturali e di riduzione degli impatti del cambiamento climatico. La **transizione ecologica** riveste un peso determinante anche nelle politiche di governo, che ha stanziato 2,5 miliardi di euro nei progetti legati all'agricoltura sostenibile: dai contratti di filiera, ai parchi agricoli, alla logistica. Fondamentale, pertanto sarà la **capacità di innovare**, anche **puntando sulla sinergia con gli investimenti privati**. Anche in quest'ottica, si inserisce l'accordo, attivo da

alcuni mesi, che Alba Leasing ha stipulato con il **Gruppo Banca europea per gli investimenti (BEI)**, grazie al quale, con un **plafond di 1 miliardo di euro**, le piccole e medie imprese e le imprese a media capitalizzazione (MID CAP) possono **accedere a finanziamenti in leasing a condizioni particolarmente competitive** rispetto ai finanziamenti ordinari. L'offerta ha un focus particolare sui piani di investimento a difesa dell'ambiente, ma è valida più in generale per **tutti i settori economici**, poiché va a **finanziare gli investimenti tangibili per lo sviluppo** aziendale, con alcune eccezioni riguardo all'acquisto di terreni. Sono pertanto finanziabili gli **acquisti in leasing di impianti e attrezzature**, dai macchinari agli immobili, ai veicoli da utilizzare per scopi connessi all'attività professionale. Grazie al plafond messo a disposizione, è possibile finanziare **fino al 100%** dei nuovi investimenti e progetti, con un importo massimo per singola operazione di leasing fino a 12,5 milioni di euro. Una interessante opportunità per investire in modo significativo nell'impresa senza incidere negativamente sul flusso di cassa o sulla liquidità aziendali. <

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



situér
MILANO

Dal caos
dei materiali
industriali
diamo vita
ad arredi
equilibrati
e minimali
in attesa di essere **"situati"**



via vincenzo vela, 1 - Milano

info@situér.it | +39 3920142397

www.situermilano.it



Vi presento la mia Nuova Architettura

*Da 25 anni a capo di Global Planning Architecture, **Giuliano Azzinari**, architetto manager di formazione imprenditoriale porta la sua **Nuova Architettura** a Milano e nel mondo. Un percorso professionale e personale che inizia con gli studi negli anni '90 e continua tutt'oggi attraverso esperienze formative internazionali e continui laboratori di ricerca.*

Che cos'è e cosa rappresenta per lei Global Planning Architecture?

Global Planning Architecture è una società di consulenza e progettazione integrata specializzata in architettura e piani di valorizzazione di asset immobiliari ma non solo. Global Planning Architecture oggi è soprattutto fulcro di idee innovative e all'avanguardia. Da oltre vent'anni io e il mio team apportiamo rinnovamento e creatività nel settore del corporate office e del retail, del residential e hospitality e non abbiamo intenzione di fermarci, anzi. Abbiamo dato il via ad un movimento, la Nuova Architettura, che rivoluziona il classico modo di approcciare il cambiamento in ambito business to business...

Ha parlato di una Nuova Architettura, di cosa si tratta?

L'architettura deve aprirsi a nuove opportuni-



tà. Oltre ad essere emozione e bellezza, deve fare un salto in avanti, deve dare di più. Da qui nasce l'idea della Nuova Architettura, un approccio moderno che si apre e si trasforma. Nuova perché incarna un approccio strategico



totalmente differente da quello a cui siamo stati abituati. L'obiettivo è coinvolgere e far comunicare tra loro i diversi asset professionali e personali, poli apparentemente opposti che invece sono complementari gli uni agli altri: asset territoriali, immobiliari, sociali ed economici. Puntiamo al dialogo tra valori tangibili e intangibili. Complice della società in pieno sviluppo, parliamo ai suoi nuovi protagonisti, convinti di dover portare avanti un modo di pensare legato al rapporto tra investimento e risultato. In questo modo, è importante sottolinearlo, quello che prima era un costo oggi diventa guadagno.

Chi sono i nuovi protagonisti a cui vi rivolgete?

I nuovi protagonisti sono coloro che non hanno timore di cambiare, si rivolgono a noi perché hanno la necessità di rinnovare e rivalutare il proprio posizionamento. Spesso le proprietà italiane si trovano in difficoltà nel valorizzare i

propri asset, renderli più contemporanei e vicini alle esigenze del mercato attuale. Il nostro modello si allarga al mondo del business e della finanza, senza mai dimenticare la centralità delle persone. Supportiamo i nostri clienti nella realizzazione di progetti che mirano all'incremento di valore e progresso stilistico. Parliamo e ci confrontiamo con proprietari immobiliari e utilizzatori finali ma anche con tutti gli attori protagonisti del real estate. Aiutiamo il cliente a definire la strategia più adatta da seguire attraverso

l'acquisizione di dati, l'identificazione delle opportunità e l'analisi della produttività. Lo scopo è collegare target e opportunità in modo ottimale, per potere sempre tracciare a fine progetto un segno positivo. E questo non sarebbe possibile senza uno studio approfondito degli obiettivi di business ma anche dei cambiamenti sociologici in atto.

Immagino che la figura dell'architetto sia di fondamentale importanza in questo processo.

Ha perfettamente ragione, è una figura fondamentale ma oggi radicalmente nuova. Come l'architettura, si è evoluto e si trova a capo di una vera e propria rivoluzione del processo nella sua totalità. All'interno della stessa figura si fondono più competenze: l'estro artistico non è più abbastanza, oggi per raggiungere gli obiettivi del futuro c'è bisogno di una buona dose di imprenditorialità e capacità manageriali. L'architetto si trasforma in coach all'interno del

percorso, un regista in grado di promuovere il cambiamento, l'innovazione e in grado di far emergere i punti di forza.

Una figura versatile e moderna quindi...

Diciamo che il punto di partenza per una buona architettura è partire sempre dal perché. Partire dal perché significa domandarsi, in quanto esperti del settore, quali siano i bisogni del cliente, per quale motivo è necessario muovere verso un cambiamento e quali sono gli obiettivi da raggiungere. Non va mai persa di vista l'interesse del processo, il ciclo di vita del building e le sue capacità di restituire benefit duraturi.

Di solito quando si parla di architettura si parla di arte, di design e di bellezza, lei parla spesso anche di numeri e di ricompensa valoriale...

Questo è forse il punto fondamentale che differenzia la Nuova Architettura di Global Planning Architecture dal resto del mercato: non parliamo più solo di bellezza ed efficienza, le diamo per scontate, l'obiettivo dell'architettura del futuro è puntare alla promessa di un ritorno garantito che non deve per forza essere solo di natura economica ma può e deve toccare vari aspetti della quotidianità, dal benessere psico-fisico alla produttività aziendale fino alla sostenibilità ambientale. <

Numeri leasing: Stipulato febbraio 2021

STIPULATO LEASING FEBBRAIO 2021	Numero	Valore	Var. % Numero	Var. % Valore
Autovetture in leasing*	10.700	452.702	-29,4%	-23,3%
Autovetture NLT*	42.801	1.124.875	-15,1%	-3,3%
Veicoli commerciali in leasing*	4.422	151.536	-21,4%	-18,2%
Veicoli commerciali NLT*	4.828	105.405	-13,2%	-7,5%
Veicoli Industriali	3.197	336.386	1,9%	6,2%
AUTO	65.948	2.170.904	-17,4%	-8,4%
Strumentale finanziario	14.527	989.214	3,3%	3,0%
Strumentale operativo	12.183	196.758	-31,6%	-31,6%
STRUMENTALE	26.710	1.185.972	-16,2%	-5,0%
AERONAVALE E FERROVIARIO	24	11.159	-38,5%	-85,0%
Immobiliare costruito	317	229.120	-19,1%	11,1%
Immobiliare da costruire	75	156.562	-37,5%	-43,2%
IMMOBILIARE	392	385.682	-23,4%	-20,0%
ENERGY	16	21.368	nd	nd
TOTALE GENERALE	93.090	3.775.085	-17,1%	-9,6%

Valori in migliaia di euro. Fonte: Assilea.

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



Investire per il proprio futuro e per il futuro del Pianeta



umenta sempre più l'interesse da parte dei risparmiatori per le tematiche legate all'ambiente e, dopo la pandemia, per le tematiche sociali.

Anche l'organo esecutivo dell'Unione Europea, la Commissione, si sta impegnando molto in questo senso, tra l'altro chiamando in causa direttamente il sistema finanziario in quanto "motore dell'economia", al fine di convogliare le energie verso uno sviluppo sempre più sostenibile e responsabile. Anche gli operatori finanziari si sono mossi verso l'investimento sostenibile e responsabile, a volte in modo opportunistico, per promuovere una crescita vivace del settore e portandolo ad essere un fenomeno di dimensioni rilevanti.

Etica Sgr, la società di gestione del risparmio del Gruppo Banca Etica, è il primo operatore in Italia specializzato in fondi etici. Propone da venti anni un approccio sostenibile e responsabile, puntando all'economia reale e premiando imprese e Stati che ottengono punteggi alti da un punto di vista ambientale, sociale e di governance (ESG). L'idea fondante è che selezionare emittenti (imprese e Stati) da un

punto di vista ESG offra potenzialmente **valore aggiunto anche sul piano dei rendimenti, specie in un'ottica di medio-lungo periodo.**

La selezione degli emittenti La selezione degli emittenti è il cuore dell'attività di Etica Sgr, così come la caratteristica principale dei fondi comuni di investimento. Il processo di selezione, che viene svolto internamente da un Team dedicato di analisti ESG, si è evoluto nel corso del tempo e oggi conta su **un rigoroso modello proprietario con un track record di quasi venti anni.** La selezione avviene attraverso un **doppio screening.** In prima analisi vengono applicati i **criteri negativi di esclusione**, che permettono di scartare tutti gli emittenti coinvolti in attività o settori controversi o che sono coinvolti in gravi episodi su temi quali il rispetto dei diritti dei lavoratori, il rispetto dell'ambiente e la corruzione. In seconda analisi, la selezione applica i **criteri positivi di valutazione**, che permettono di analizzare imprese e Stati in modo dettagliato, sulla base di parametri ambientali, sociali e di governance, attribuendo loro un punteggio

sintetico. Solo gli emittenti con punteggi superiori ad una soglia assoluta, risultanti tra i migliori del proprio settore ed aventi un profilo qualitativo e reputazionale buono, entrano a far parte del paniere dei fondi di Etica Sgr.

Engagement Fin dalla sua nascita Etica Sgr ha sempre dimostrato un grande impegno nell'attività di engagement, ovvero del dialogo con il management delle imprese e dell'azionariato attivo (l'esercizio dei diritti di voto derivante dalla partecipazione al capitale azionario delle imprese in cui investono i fondi). L'obiettivo è promuovere nel lungo periodo comportamenti più sostenibili e trasparenti da parte delle aziende presenti nei portafogli dei fondi, portandole ad assumere decisioni che prendono in considerazione tematiche sociali, ambientali e di buon governo nelle proprie politiche aziendali.

Impatto ambientale, sociale e di governance I fondi etici si pongono l'obiettivo di ottenere risultati finanziari e impatti positivi sul Pianeta. Per questo ogni anno viene realizzato il Report di Impatto, un documento che presenta indicatori sociali, ambientali e di governance legati agli SDGs (gli obiettivi di sviluppo sostenibile) delle Nazioni Unite. L'edizione 2020 del Report di Impatto riporta, per esempio, tra i risultati ambientali che nei portafogli dei fondi di Etica Sgr le società che hanno definito obiettivi allineati all'accordo di Parigi in merito ai cambi climatici (Science-Based Targets) sono il +133% rispetto al mercato di riferimento (l'indice azionario mondiale MSCI World). Tra i risultati sociali si legge che



le società presenti nei portafogli dei fondi con politiche per prevenire il lavoro minorile sono il +43%. Buoni i risultati anche sul tema della governance: +32% il numero di società con un comitato di sostenibilità in seno al Consiglio di Amministrazione.

La sfida della sostenibilità Quando la pandemia sarà superata, sarà la volta della ricostruzione. Etica Sgr è convinta che non si possa sprecare l'opportunità di rimodellare lo sviluppo con un approccio responsabile. La finanza etica nasce per mettere al centro delle scelte finanziarie, oltre che economiche, le persone e l'ambiente. Perché investire per il proprio futuro e per il futuro del Pianeta è possibile.

Roberto Grossi
Vicedirettore Generale
Etica Sgr

ROMANA DIESEL

GENTE CHE SI MUOVE

Dal 1937 offriamo prodotti, soluzioni e servizi
per il trasporto, la mobilità, l'edilizia e l'agricoltura



IVECO

IVECO
BUS

IVECO
ASTRA

CASE
CONSTRUCTION

NEW HOLLAND
AGRICULTURE

CASE II
AGRICULTURE



ROMANA DIESEL SPA

W. romanadiesel.com

E. vendite@romanadiesel.com

T. 800.302.100



Come uscire dalla crisi?

Il ruolo del Recovery Fund, delle banche e della P.A. (Governo, Regioni, Comuni)

- Gli investimenti pubblici devono essere indirizzati verso i settori capaci di generare un effetto moltiplicatore più alto sul PIL individuando i comparti strategici (per indotto e occupazione).
- Il rilancio della domanda è fondamentale per la crescita del territorio e per i livelli di occupazione.
- Favorire le esportazioni è strategico e produce un effetto trainante per i distretti economici.

I dati consolidati del 2020, a causa dell'effetto "pandemia", confermano un -9% e gli incrementi previsti per il 2021 non sono certo compensativi (non arrivando al 5%). Ma non sono solo i dati numerici a preoccupare: in economia, infatti, le incertezze pesano molto di più se le aspettative non sono positive. Si crea un effetto depressivo che non incoraggia gli investimenti e quindi non si aiuta l'economia reale (le aspettative in economia contano

infatti come la realtà). La messa in sicurezza delle aziende passa, innanzitutto, da una ristrutturazione finanziaria ed operativa che permette di stabilire una ragionevole certezza di prospettiva economica che può risultare fondamentale per operatori e mercati di riferimento.

Occorre oggi, oltre alla professionalità necessaria, una velocità decisionale rispetto ad un quadro di riferimento difficile da esaminare, ma che deve essere prontamente superato

“in positivo”. Per vincere la sfida in atto questi possono essere i consigli utili per le aziende:

- ▶ grande attenzione alla situazione reale;
- ▶ possibilità di interventi correttivi rapidi e decisi;
- ▶ contare su reali professionalità esterne disponibili e qualificate;
- ▶ trasparenza nelle iniziative intraprese con le Banche e i Partner;
- ▶ mantenere alto il controllo delle azioni di processo individuando fin dall’inizio anche subordinate alternative (in caso di possibili difficoltà a raggiungere gli obiettivi prefissati dall’azienda).

Il PIL come sappiamo è diminuito nel 2020 del 9% e la crescita prevista per il 2021 non arriva al 5% sperato: occorre quindi dopo la “resistenza” una nuova ripartenza per le aziende fondate su una prospettiva positiva a medio termine. Il Recovery Fund metterà a disposizione 209 miliardi che devono però essere utilizzati al meglio e non “a pioggia”. Sono, per capirci, risorse che vanno investite per il futuro sfruttando le reali potenzialità delle imprese pubbliche (senza orpelli burocratici) e soprattutto private.

Occorre investire su aziende che assumono e si ricapitalizzano per fare investimenti produttivi e strutturali (cioè ad utilità ripetuta nel tempo). Il nostro Paese ha un arretrato nelle infrastrutture che ha fatto ritardare la crescita del PIL negli anni precedenti e ha fatto cadere il prodotto interno lordo nel 2020 in misura maggiore rispetto agli altri Paesi competitor europei. Occorre allora come detto prima ristabilire un clima di fiducia imprenditoriale

“al futuro” premiando le aziende che possono creare valore e nuovi posti di lavoro stabilizzando l’occupazione. In buona sostanza non servono più soldi “a pioggia” per tutti, ma differenziati direttamente a chi ne avrà più bisogno di altri perché costretto a fare più sacrifici...

Occorrono inoltre operazioni coraggiose per centrare le opportunità traguadabili.

All’inizio della pandemia si è lavorato (con D.L. del Governo) per affrontare il tema della liquidità e dello stress finanziario con moratorie ed iniezioni di finanziamenti con garanzia gratuita dello Stato (MCC e SACE): questi provvedimenti hanno funzionato e debbono essere prorogati. Occorre però adesso per le aziende ristrutturate consolidare con processi di capitalizzazione anche aperti a terzi e favorire gli eventuali necessari avvicendamenti generazionali.

Il fondo gestito da C.D.P. è approntato: la Cassa Depositi e Prestiti (controllata dal MEF) sottoscriverà prestiti subordinati a tassi di favore ed entrerà nel capitale sociale delle aziende disponibili ad aprirsi agli investitori esterni. Si tratta di una provvidenza strategica del Governo per superare in positivo lo shock della pandemia e riconciliare le imprese con le potenzialità di sviluppo. In questo modo si sosterranno le imprese più solide dove lo Stato potrà entrare nel capitale, con quota di minoranza, per un periodo fino a 12 anni. Tutto ciò premesso, il potenziamento permette di intervenire non semplicemente sulle liquidità delle PMI ma nel rafforzamento strategico del patrimonio delle aziende innovative. Anche un semplice prestito subordinato infatti migliora

la solidità patrimoniale di un'impresa rispetto ai prestiti senior garantiti SACE e MCC. Il costo massimo di queste operazioni è un interesse annuo non superiore al 4% tutto compreso nell'arco di 7-12 anni di durata.

Fino ad ora le aziende hanno guadagnato tempo (con il c.d. Decreto Liquidità) gestendo le difficoltà con nuovi debiti. Ora i nuovi strumenti permetteranno alle PMI di intervenire sulla solvibilità prospettica, non solo sulla liquidità. La ratio di questi interventi è che lo Stato, attraverso C.D.P., può avere un ruolo di "anchor-investor" ovvero di perno intorno al quale si concentrano altri investitori privati. Il fondo patrimoniale potrà mettere fino al 70% del nuovo capitale, ma il 30% restante dovrà provenire da altri investitori privati. Qui sorgerà, forse, un problema di governance, dove lo Stato dovrà indicare nuovi amministratori, ma a questo problema penseremo dopo, subito dopo, ora occupiamoci del rilancio di aziende che possano aiutare la ripresa produttiva del nostro sistema "Italia". Ci deve essere una sfida concreta e consapevole per ripensare ad uno sviluppo possibile da conseguire. La cosiddetta sostenibilità oggi non è più solo un'opzione etica, ma una necessità: la responsabilità ambientale, lo sviluppo compatibile saranno giustamente premiati con l'adozione degli strumenti di finanziamento predisposti per la gestione dei fondi del Recovery Fund. Gli impatti delle iniziative aziendali saranno giustamente pesati, premiando solo quelli positivi.

Vediamo concludendo quali sono le professionalità aggiuntive esterne necessarie per uno sviluppo certo e duraturo delle imprese

e dell'intero Paese. La scommessa dello sviluppo necessario deve essere supportata da professionalità esterne alle aziende poiché le PMI (la maggioranza della componente del tessuto economico nazionale) non hanno strutturalmente le risorse all'interno.

Occorre sviluppare l'innovazione finanziaria rendendo più accessibili gli strumenti tradizionali (credito bancario) e procedere con nuove forme (prestiti partecipativi, utilizzi di fondi di investimento e operazioni di merchant banking). I mediatori creditizi e i confidi (compresi quelli con presenza pubblica nel capitale) sono le fonti di informazione qualificate e di accompagnamento di processi virtuosi per l'accesso agli strumenti di capitale necessario a rafforzare le aziende, specie le PMI. Le banche nazionali e locali (cioè banche cd. del territorio) sono chiamate a rispondere anch'esse ad una "svolta" per dare più credito qualificato (e quindi finalizzato) alle imprese. In realtà per promuovere forme di finanziamento più innovative ed efficaci vanno "arrangiati" meglio strumenti creditizi e finanziari, anche attraverso la costituzione di nuovi fondi al cui patrimonio possono concorrere sia enti pubblici (le regioni) che i privati (compresi confidi e associazioni di categoria).

Oggi in buona sostanza bisogna coniugare meglio credito ed equity in un nuovo equilibrio che irrobustisce le imprese ed accompagna investimenti che creino valore più duraturo nel tempo. Questo occorre per affrontare e realizzare un nuovo sviluppo, **una nuova primavera economica**, per una crescita più strutturata e compatibile.

A cura dello staff di ConCredito



📍 Alpe di Siusi, Castelrotto, Alto Adige

LEASING

HYPOTM
VORARLBERG

PRONTI PER L'IMPRESA. CREDERE NEL POSSIBILE.

CHI HA GRANDI PROGETTI VIENE DA NOI.

Hypo Vorarlberg Leasing è al tuo fianco per garantirti l'assistenza e la consulenza finanziaria di cui la tua impresa ha bisogno. Abbiamo le competenze per dare nuovo slancio e innovazione alla tua azienda, perché tu possa esplorare nuovi scenari di investimento e continuare l'avventura di migliorare e perfezionare le tue idee e le tue ambizioni.

Hypo Vorarlberg Leasing Spa, Nord Italia
www.hypoleasing.it

Il ruolo della tecnologia nell'innovazione del settore creditizio



avanzamento tecnologico e i processi di digitalizzazione stanno cambiando radicalmente il modo in cui i consumatori accedono a servizi e prodotti finanziari. Se fino a qualche anno fa, dal punto di vista del consumatore, esisteva una netta linea di demarcazione tra il ruolo del *retailer* e quello dell'istituto finanziario, ora non è più così. Prima, il processo d'acquisto poteva essere riassunto in due fasi distinte: la ricerca del prodotto d'interesse offerto dal *retailer* e la richiesta di liquidità necessaria per effettuare la transazione, erogata dall'istituto finanziario. Ora invece è possibile definire un flusso unico in cui la possibilità di ricevere un finanziamento è integrata nel processo d'acquisto di beni e servizi. In questa nuova *Customer Journey* la centralità del Cliente è fondamentale e va oltre i confini canonici tra *merchant* e istituto finanziario.

Questo nuovo scenario è in costante evoluzione ed è sostenuto, oltre che dal cambiamento delle abitudini del consumatore, da due fattori principali: le innovazioni tecnologiche e le

evoluzioni delle normative regolamentari in ambito bancario (es. PSD2). Questi fattori costituiscono parte di quella che è la filosofia “*open*” che permette a banche, terze parti e FinTech di collaborare per creare e distribuire nuovi servizi a valore aggiunto. Queste collaborazioni permettono di sfruttare tecnologie innovative basate su API (Application Programming Interface) per scambiare dati e servizi (+60 collaborazioni in atto tra *incumbent* e nuovi *player* in Italia¹). Questo trend di innovazione sta avendo impatti anche sui processi di erogazione di credito e sull'offerta commerciale degli operatori di settore. In particolare, il nuovo paradigma *Open Credit* abilita gli operatori a:

- ▶ Migliorare e ampliare l'offerta commerciale creando nuovi modelli distributivi, erogando credito velocemente sia a Clienti sia a Prospect attraverso processi nativi digitali abilitati dalle nuove tecnologie e dai nuovi ecosistemi.
- ▶ Selezionare e fidelizzare il proprio target di clientela, analizzando il comportamento, le abitudini di spesa, la propensione all'acquisto e



Carlo Bandera

definendo strategie di acquisizione più efficaci con processi di cross-selling e up-selling integrati al fine di creare offerte personalizzate.

► Migliorare l'interazione con i clienti, grazie a dati, informazioni e documenti messi a disposizione da terze parti integrate direttamente nel processo del credito. Questo permette l'utilizzo di modelli di credit scoring avanzati parallelamente ai modelli interni tradizionali (es. standard o A-IRB).

► Accelerare la trasformazione digitale dell'offerta di prodotti e servizi, permettendo agli operatori bancari tradizionali di garantire al cliente un'esperienza migliore e omni-canale senza soluzione di continuità.

Attraverso queste trasformazioni gli istituti finanziari hanno la possibilità di confermare la propria centralità all'interno dell'economia del

Paese, fungendo da fulcro di un ecosistema che ha come obiettivo primario la soddisfazione delle esigenze del cliente. Infatti, facendo leva sulle collaborazioni e le partnership con i nuovi operatori, Fintech su tutti, sarebbe possibile sviluppare nuovi prodotti garantendo un *go-to-market* rapido e una *user experience* semplice ed efficace. All'interno di questo ecosistema diventa quindi importante aggregare servizi, aziende e tecnologie con un approccio inclusivo e non competitivo rispetto ai nuovi operatori che si affacciano sul mercato dei *Financial Services*.

Un esempio rilevante di come sia possibile far leva sulla spinta generata dall'Open Credit è rappresentato dal POS Lending (Point Of Sale Lending), più brevemente a volte ridotto al concetto di "finanziamento del carrello su *e-commerce*".

Questo nuovo paradigma sfrutta il cambiamento delle abitudini d'acquisto dei consumatori (valore del mercato dell'E-commerce in continua crescita – 18% GR 2018-2019²) e la digitalizzazione del mercato dei pagamenti (circa 4 miliardi di persone effettuano pagamenti digitali abitualmente³) per fornire credito al momento dell'acquisto, attraverso un'esperienza interamente digitale e con un *time-to-cash* notevolmente ridotto rispetto agli standard. Il successo di questo nuovo modello distributivo, che ha alla base un ecosistema di player, è confermato anche dai numeri del mercato: il POS Lending mostra il più elevato tasso di crescita tra le tipologie di credito al consumo a livello mondiale (+21% CAGR 2020-2027⁴). Negli Stati Uniti, la dimensione del mercato potenziale è pari al 3,5% della spesa

al consumo annuale ed equivale ad un volume stimato tra i 300 e i 500 miliardi di euro⁵.

Il paradigma “Buy now, Pay later” è un esempio di come l’Open Credit e la creazione di un ecosistema di player rappresenti una vera opportunità che gli operatori tradizionali possono sfruttare per trasformare e innovare i propri modelli di servizio, operativi e tecnologici.

Per fare questo però è importante considerare che l’avvio di queste iniziative non ha solo impatti tecnologici ma richiede una trasformazione operativa e culturale all’interno dell’azienda. Il successo di queste trasformazioni risulta tanto più significativo quanto più si riesce a impostare un percorso graduale ed incrementale che tenga in considerazione le caratteristiche e le specificità dell’azienda. In questo percorso, risulta cruciale la creazione di azioni di comunicazione mirate per accompagnare il cambiamento e mitigare i rischi di resistenza. Inoltre, è necessario individuare le competenze adeguate a sviluppare job profile ad hoc ed intervenire tramite up-skilling e



specializzazione delle proprie risorse. Quindi, per cogliere le opportunità offerte dall’Open Credit, è fondamentale che le Banche e le istituzioni finanziarie in generale rinnovino la propria cultura e sviluppino una mentalità innovativa e digitale che sostenga questa importante trasformazione.

Carlo Bandera
PricewaterhouseCoopers

¹ PwC – Fintech Calls for Fuel.

² We are Social – Digital 2020.

³ Statista – Digital Payment Outlook 2020.

⁴ Coherent Market Insight – Buy Now Pay Later Platforms Market Analysis.

⁵ Filene Research Institute – Blue Ocean Lending for Credit Unions: Point of Sale Financing.



FORMAGGI[®]
della
FAMIGLIA
BUSTI
FAUGLIA PISA ITALIA

www.caseificiobusti.it

i freschi

Tradizionali

LE DELIZIE

i PISANI

le selezioni

GLI SPECIALI

BIO BUSTI
naturale e fertile

I CRUDI
di Casa Busti

Come sarebbe l'Italia all'interno di un sistema mercato-centrico



L'Italia, come la Francia e la Germania, è caratterizzata da un sistema finanziario banco-centrico nel quale la banca è la principale fonte di capitale per piccole-medio imprese. Al

contrario gli Stati Uniti e il Regno Unito sono caratterizzati da un sistema mercato-centrico nel quale l'accesso al capitale proviene principalmente dalla quotazione in borsa dell'azienda e dall'immissione di obbligazioni. Queste forme di finanziamento alternative potrebbero risolvere la difficoltà di espansione di molte PMI che tradizionalmente, con fatica, accedono al credito bancario. Dato lo scenario economico in cui ci troviamo, e un'Italia che nel 2020 presenta una crescita del PIL reale del -8.9%, tra le peggiori nell'Unione Europea, l'unica soluzione per il Paese è una solida ripresa economica supportata da investimenti strutturali e attenzione da parte delle aziende alla liquidità. Tuttavia, un mercato banco-centrico potrebbe rallentare la crescita rispetto ad

un sistema mercato-centrico, considerato più dinamico e flessibile durante crisi economiche. In Italia i mercati sono visti come fonte di speculazione e investimenti ad alta volatilità, mentre l'immobile o il conto corrente sono visti come un luogo sicuro dove poter porre i propri risparmi. Ciò nonostante, il mercato immobiliare è particolarmente illiquido e il conto corrente, soprattutto in questo momento di ripresa economica post-Covid, perde valore a causa di un'inflazione stimata in crescita nel medio-lungo termine.

Raramente vengono evidenziati i benefici di un mercato azionario regolamentato: liquidità, che ne consegue forti influssi di capitale da fondi di investimento, trasparenza delle imprese, le quali di conseguenza si adattano ad un mercato più competitivo; efficienza informativa, dal momento che qualsiasi informazione pubblica relativa un'azienda è riflessa nel suo prezzo di mercato. Inoltre, questi benefici non solo rappresentano un vantaggio per imprese e investitori, ma anche per i consumatori.

La domanda che ci si dovrebbe quindi porre

è: “Dove è la Amazon, la Google o la Apple italiana?” Molti analisti ritengono che questo sistema eccessivamente banco-centrico possa rallentare se non del tutto frenare la crescita di startup che siano in grado di competere in un mercato come quello della Silicon Valley e raggiungere capitalizzazioni di mercato che superano i mille miliardi. Se ce l’ha fatta uno stato come la California con appena 40 milioni di abitanti, anche l’Italia ce la può fare facilitando uno spostamento verso un sistema mercato-centrico appoggiato da un’adeguata deregolamentazione e da un calo

della pressione fiscale per attrarre capitale estero. Bisogna – crederemmo – supportare uno sforzo che prima è culturale/imprenditoriale e poi diventa comportamentale per aiutare una migrazione intelligente, da sistema banco-centrico al più evoluto sistema mercato-centrico: andrebbe bene anche iniziare gradualmente un processo virtuoso per non far rimanere il tessuto produttivo del Paese nella “retroguardia” per la competizione economica europea e mondiale.

Daniele Bergamini



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

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

Occupazione e disoccupazione giovanile in Italia



Le crisi si succedono e purtroppo la situazione lavorativa dei giovani in Italia non fa che peggiorare di giorno in giorno, con l'emergenza Covid che certamente non aiu-

ta nella creazione e nello sviluppo di nuovi posti di lavoro. Il tasso di disoccupazione ha raggiunto numeri allarmanti, nel 2020 il 33% della popolazione giovanile (fra queste quella intellettuale e femminile) italiana risultava senza un lavoro contro una media europea del 12,5%, e il perdurare dell'emergenza certamente non migliorerà queste percentuali.

Le motivazioni si potrebbero trovare innanzitutto nella formazione scolastica che non prepara, non insegna per le professioni e soprattutto non indirizza gli studenti in un percorso di studio appropriato alle loro caratteristiche ed abilità. Alla fine del percorso delle medie scuole professionali e degli istituti tecnici, che potrebbero aprire loro la strada al mondo del lavoro e al raggiungimento di una prima indipendenza e stabilità economica, raramente vengono considerati e consigliati dagli insegnanti. Per quanto riguarda l'uni-

versità, l'attuale sistema formativo italiano obbliga gli studenti a restare per anni negli atenei, dover poi frequentare corsi di specializzazione e master che spesso risultano inutili ai fini della loro collocazione professionale. Conseguentemente l'ingresso nel mondo del lavoro ritarda e per i giovani diventa sempre più difficile integrarsi, contrariamente a quanto succede in altri stati dell'Unione Europea che da anni hanno strutturato il sistema scolastico sulla base delle esigenze lavorative delle aziende, creando così una quantità maggiore di posti per i neolaureati. Attualmente non vi sono piani concreti per il miglioramento e l'aggiornamento dei piani di studio in Italia, c'è un bisogno di rinnovamento immediato di indirizzi e competenze che individuino i settori con una maggiore possibilità di crescita economica pianificando la formazione dei giovani con le giuste competenze.

Un problema può essere individuato in alcune scelte non del tutto azzeccate, per quanto fatte per scopi nobili, degli ultimi governi. Uno degli esempi più eclatanti è il famoso decreto dignità del 12/07/2018, che ha inciso negativamente sul lavoro a termine diminuendo di fatto il numero di impieghi che spesso



risultano essere la prima esperienza lavorativa dei giovani. Un ulteriore problema può essere ricercato nella burocrazia italiana molto spesso molto rigida e con termini esageratamente lunghi; ciò costringe i possibili datori di lavoro a restringere la richiesta di assunzioni e a preferire un personale già formato rispetto a ragazzi che devono ancora fare esperienza lavorativa in un qualsiasi settore, rallentando così ancor di più il cambio generazionale che dovrebbe avvenire naturalmente all'interno della produzione. I giovani negli ultimi anni sono stati abbandonati a loro stessi da governi e ministri che, da questo punto di vista, non si sono dimostrati all'altezza del compito, nonostante che l'attuale Presidente del Consiglio Mario Draghi già da tempo avesse avvertito il governo di questa necessità sempre più grave e delicata. La speranza di molti giovani, oggi, è che si sia in grado di cambiare la situazione e

di pianificare e rivoluzionare non solo la scuola italiana ma anche il mondo del lavoro, così da migliorare la vita degli studenti e rendere oltretutto l'Italia di nuovo appetibile per le aziende straniere, così da creare progetti e accordi internazionali, oltre ovviamente a nuovi posti di lavoro nel nostro Paese.

Adesso non resta altro che attendere e sperare in un futuro migliore che permetta agli studenti italiani di non dover "scappare di casa" e andare all'estero a trovare un impiego decoroso e adatto alle proprie capacità e sfere di competenza, bensì di poter vivere la propria vita in un Paese che comprenda le loro esigenze e permetta così loro di esprimersi al meglio. Aspettiamo e speriamo nel miglioramento della situazione in Italia poiché «anche la notte più buia finirà ed il sole sorgerà» (Victor Hugo 1802-1885).

Max David Ramacciotti



arnèra
cooperativa sociale
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



Comunicazione di massa: il trionfo della radio



Come si comportano gli italiani nei confronti dei mezzi di comunicazione di massa? Ne parla uno studio del Censis, che analizza le tendenze di consumo negli ultimi anni. A cominciare dalla televisione, che nel 2019 ha perso il 2,5% di spettatori sul digitale terrestre e rimane stabile sul satellitare. Crescono inoltre la fruizione via Internet (34,5% web tv e smart tv, pari al +4,4% anno su anno) e la mobile tv (28,2%, pari al +2,3% in un anno – nel 2007 registrava un 1% di spettatori).

La radio ha una fortuna diversa: la ascoltano il 79,4% degli italiani, stabili da un anno all'altro. Non lo fanno più nella maniera tradizionale (in casa tramite gli apparecchi consueti, -5,3%), bensì continuano a prediligere la macchina (autoradio +0,3%) e la web radio tramite pc o smartphone (17% e 21,3% degli italiani in totale, entrambi in crescita sull'anno precedente). La radio è infatti riuscita a rigenerarsi nel tempo, integrandosi con gli altri media e sintonizzandosi sui nuovi stili di vita degli italiani. Conserva il suo valore tradizionale adattandosi ai tempi e oggi accompagna la vita di fasce di pubblico trasversali per età, condizione economica e status sociale. Ad esempio, durante il primo lockdown il 30,5%

degli italiani si è informato almeno una volta al giorno sulla pandemia e sulle regole da rispettare attraverso la programmazione radiofonica. I dati parlano chiaro: nel 2020, a fronte di un calo del numero di ascoltatori dall'autoradio, dovuto alle limitazioni alla mobilità, crescono tutti gli altri device.

Appare chiaro come le nuove tecnologie rappresentino, in tal senso, un importante volano: innanzitutto Internet, che è usato dal 79,3% degli italiani (+1% anno su anno); quindi gli smartphone, quasi a parimerito (75,7%, in crescita di quasi due punti). E i media tradizionali? Sono ancora in crisi, anche se non in peggioramento rispetto all'anno precedente, con i lettori dei quotidiani che nel 2007 erano il 67,0% degli italiani e oggi solo il 37,3%. Le edizioni online dei giornali si attestano al 26,4%. Tra i periodici, perdono quota i settimanali (con il 30,1% di lettori, -0,7% in un anno), mentre tengono i mensili (con il 27,4% di lettori, ovvero +0,9%). Avanzano, inoltre, gli aggregatori di notizie online e i portali web d'informazione, oggi fruiti dal 51,6% degli italiani, con una crescita del 5,5% rispetto all'anno precedente. Infine, i libri. Vengono letti sempre di meno: nel 2007 il 59,4% degli italiani aveva letto almeno un libro nel corso dell'anno, mentre nel 2019

solo il 41,9%. E nemmeno gli e-book (letti solo dall'8,5% degli italiani, percentuale stabile) hanno compensato la riduzione dei lettori.

La riduzione complessiva dei consumi mediatici delle famiglie tra il 2007 (l'ultimo anno prima dell'inizio della crisi) e il 2018 (-2,0% in termini reali), va confrontata con l'impennata della spesa per l'acquisto di telefoni ed equipaggiamento telefonico, di fatto quadruplicata in valore (+298,9% nell'intero periodo, di cui oltre 7 miliardi di euro nell'ultimo anno); ma anche con quella per l'acquisto di computer e sistemi audiovisivi (+64,7%). La spesa per libri e giornali, seguendo il trend dei consumi, ha subito invece un vero e proprio crollo (-37,8%), che però si è arrestato nell'ultimo anno con un +2,5%.

Ovviamente non possono non rientrare nell'analisi i social network. Il più popolare è YouTube, utilizzato dal 56,7% degli italiani (ma il dato sale al 76,1% tra i 14-29enni), seguito da Facebook (55,2% che sale al 60,3% dei giovani), Instagram (35,9% con una punta del 65,6% degli under 30). A livello di messaggistica, WhatsApp guadagna il 3,5% in un anno, arrivando a essere utilizzato dal 71% degli italiani (che diventa 88,9% dei 30-44enni e 30,3% di over 65). I social network sono giudicati indispensabili dal 4,9% degli italiani, utili dal 48,6%, sono inutili secondo il 22,9% e addirittura dannosi per il 23,7%. Quali quindi i loro usi? Rimanere in contatto con le persone e comunicare in maniera più veloce ed efficace (40,6%), fare semplice compagnia (28,8%), ottenere informazioni e punti di vista diversi dalle fonti ufficiali (24,0%), lavorare (18,0%) o semplicemente coltivare i propri interessi (14,7%).



Gianluca Basciu

Ultimo, ma non per importanza, l'utilizzo del web per usufruire di quei servizi che mettono direttamente in contatto la domanda e l'offerta (dalle case per vacanza ai pasti consegnati a domicilio): a sfruttarli era il 6,9% degli italiani nel 2017, aumentati al 12,1% nel 2019 (5,2 punti percentuali in più). Oggi, durante la pandemia, in ulteriore crescita.

La riflessione è quindi tutta sul dopo, quando cioè le limitazioni alla mobilità e alla socialità verranno allentate e infine rimosse definitivamente. Cambierà anche il modo di fruire dei mezzi di comunicazione e il risultato sarà, con buona approssimazione, una via di mezzo tra il pre-pandemia e gli ultimi mesi. Magari con l'introduzione di nuovi mezzi o di nuovi servizi.

Gianluca Basciu

Gli insegnamenti ancora attuali della poetica di Dante



Il fascino di Dante non dipende soltanto dalla bellezza e dalla originalità assoluta della sua *Commedia*, ma anche da un certo mistero della sua biografia, di cui abbiamo

poche notizie certe, intervallate da lunghi vuoti che possono essere riempiti solo a livello congetturale e, non di rado, di fantasia. Si sa che Durante Alighieri nasce a Firenze nel 1265 ma non sappiamo il giorno preciso. Lui stesso ci informa di essere un “gemelli”, dunque tal giorno cade nell’ultima decade di maggio e nei primi due terzi di giugno. Per la morte si sa con certezza che avvenne la notte del 14 settembre 1321 a Ravenna, pochi giorni dopo aver ultimato la *Commedia*. Tolto l’amore per Beatrice, quasi nulla si sa della sua giovinezza e poche sono le apparizioni di Dante dopo il priorato a Firenze e l’esilio a vita a partire dal 1301. Biografia e produzione a parte, c’è da dire che il culto di Dante è cominciato da

subito. Primo suo entusiasta commentatore fu il Boccaccio che, al pari del nostro Benigni, declamava pubblicamente i versi della *Commedia*. Il Petrarca invece non pare avesse una particolare ammirazione per Dante. Lo lesse in parte, senza entusiasmo e insomma lo snobbò. Credo che questo fu per invidia: sentiva che Dante era inarrivabile e tentò di imitarlo nel suo poema dei *Trionfi*, opera fiacca, didascalica, poco ispirata e lontana le mille miglia dai versi danteschi.

A parte da qualche denigratore sei settecentesco, la grandezza di Dante non fu mai messa in discussione. Nel Romanticismo il Vate fiorentino fu come divinizzato, divenne un idolo e fu considerato non solo il creatore della lingua italiana, cosa che era vera, ma addirittura un patriota che per primo aveva iniziato la lotta all’invasore, lotta che culminerà nel Risorgimento, e iniziato a formare negli italiani una coscienza nazionale. Qualcosa che, con la realtà storica e personale del suo tempo, era per Dante del tutto impensabile. Divenuto un

idolo, Dante andava venerato in blocco e non poteva essere nemmeno letto criticamente. Una sorta di testo sacro. A riportarlo sulla Terra e a renderlo un poeta tra poeti ci volle una monografia critica, scritta da Benedetto Croce nel 1921. Il grande filosofo di Pescasseroli analizzò la sua opera in versi in modo sgombro da idolatrie e fanatismi, separando la vera e grande poesia di Dante da tutta quella sua impalcatura teoretica, politica, teologica presente nel poema, materiale che il Croce definiva non-poetico e puramente strutturale. Operazione discutibile, che però dette il via a tutta una serie di importantissime analisi e permise una lettura del Dante reale e non di quello delle fantasie e dei fanatismi, mettendo in evidenza i veri valori e pure i difetti della sua poesia.

Una cosa è certa: Dante fonda la vera e grande letteratura italiana ed è un punto di partenza imprescindibile nella creazione anche dell'anima italiana. Non si può essere autenticamente italiani se Dante non lo si è frequentato, se non tutto almeno in parte. Non solo ma, con la sua straordinaria architettura del mondo ultraterreno, Dante è una pietra miliare del nostro immaginario collettivo.

Inoltre c'è un altro importante aspetto, inerente all'opera poetica di Dante, aspetto squisitamente estetico, filosofico: la sua immortale grandezza consiste nell'aver creato un'opera che, pur racchiudendo i miti, la tradizione letteraria, la storia, la teologia, la filosofia, l'immaginario, porta in scena, cosa assolutamente unica e originale in un poema del tempo, l'attualità che egli sta vivendo. È il poema della realtà fattuale del momento.

Non solo: Dante insegna al nostro tempo che non può esserci grande arte senza grandi contenuti. Il culto della pura forma, tanto in voga al giorno d'oggi, è un atteggiamento decorativo che cerca di mascherare un vuoto sostanziale.

Gadda diceva che occorre avere un mondo dentro per poterne creare uno migliore anche all'esterno. Ecco: Dante trasmette anche questo importantissimo messaggio. Egli reinventa la realtà, partendo non dalla superficie sensoriale, ma dal profondo della coscienza e dei suoi contenuti e, su questa base, elabora i suoi mirabili versi e la sua immortale poesia.

Adriano Barghetti
Musicista e scrittore



Tensione culturale tra Lucca e Viareggio



Può sembrare anacronistico che in pieno Duemila, era da spritz, due città, Lucca e Viareggio, vissute nella medesima provincia, si scontrino per un primato, che è quello di conquistare il titolo di “Capitale culturale”. Queste cose accadevano nel Cinquecento, ai tempi della “Secchia rapita” del Tassoni, che narrava sfide tra Bologna e Modena. E ancor prima i lucchesi duellavano con Pisa e Firenze tra guelfi e ghibellini con le note vicende di Castruccio Castracani. Ma ora? Eppoi Viareggio non è una costola lucchese? Perché gli si rivolta contro condotta dal bellicoso sindaco Giorgio Del Ghingaro contro il leggendario sindaco lucchese Tambellini? Davvero cose da Medioevo?

Epperò la storia si fa, diviene più seria, se si considera che il contendere è sulla cultura. E la cultura non è più letture di poesie, gare di pittori en plein air, certami letterari e premiazioni con allori. La cultura, già dal questo dopo guerra, si è strettamente legata al turismo industrializzato, è divenuta merce da offrire. Sicché, grazie alla cultura, intere città come Venezia, Firenze, Napoli, prosperano e si fanno fama e propaganda, seccate solo adesso dal

fastidioso Covid. Allora la discussione merita un approfondimento, merita capire perché Lucca, perché Viareggio ambiscano a quel primato. Vi ambiscono perché hanno alberghi da riempire, ristoranti da rilanciare, luoghi da scoprire, personale, centinaia e centinaia di addetti, da far lavorare e le città che fino ad oggi sono state “capitali” hanno avuto, come per le Olimpiadi, benefici immensi che, dopo anni di tragica pandemia, diventano fondamentali alla rinascita.

Che la cultura faccia impresa già lo seppero i greci ai tempi di Pericle nell'Atene classica che ricca di scultori, pittori, commediografi di successo, richiamava dall'intera Grecia e anche dalla Persia e dall'Egitto navi cariche di granaglie e lapislazzuli. Si scambiava filosofie con succulente derrate. Dopo, Roma puntò sugli spettacoli, ma anche quelli facevano cultura. A parte i gladiatori e i banchetti di cristiani dati in pasto ai leoni Roma, per l'intera Barbaria Europa, era una raffinata conquista. Vi si imparava a vestirsi eleganti e a mangiare con educazione. Vi giungevano genti dalle Gallie e dalla Dalmazia e Virgilio, Catullo, Orazio e Plauto, poeti e drammaturgi, infiammarono gli arrivi e fu la cultura del diritto cara a Cicerone a spargere la fama di Roma e a renderla eterna da quel mondo fino ad oggi.

Vi è dunque uno stretto legame tra potere, finanza, ricchezza e cultura. Basti pensare che grazie alle casse piene d'oro i fiamminghi, che prestavano quattrini ai papi e agli imperatori, posero le basi della pittura moderna, staccarono dalle pareti gli affreschi dei santi e delle madonne e si portarono nei salottini, in case lussuose, quadri di un Vàneyck, eppoi di Vermeer, significando una borghesia in ascesa, la fine di una cultura collegata agli ideali spirituali a vantaggio ed affermazione di un modo di vivere maggiormente legato alle fortune e al capitale. Così gli Arnolfini, famiglia lucchese del rinascimento, trafficando nei Paesi Bassi ne impararono i costumi. E Lucca, da lì in poi, abbandonò i sogni militari e si ritrasse (come del resto fecero i Medici in Firenze) tra i banchi e i cambi di valute; dando poi col Settecento nascita a pittori come Pompeo Battoni, e non solo, che portarono la loro arte nelle corti europee. La cultura lucchese è dunque in questo passato. Risplende con il Della Robbia nella statua di Ilaria in San Martino. Eppoi si trasforma in musica con Boccherini eppoi con l'intera famiglia Puccini durante i possessi dei Baciocchi napoleonidi e dei successivi Borboni. In tempi moderni Lucca ha dato alla cultura giornalisti e scrittori quali Mario Pannunzio, Arrigo Benedetti, poeti come Ungaretti. È poco per farne una capitale moderna della cultura. Così Lucca deve vantare i propri millenni gloriosi, non allontanarsi da lì poiché difetta totalmente di presenze fondamentali nella società artistica e letteraria del Novecento (salvo eccezioni).

E Viareggio? Viareggio ha duecento anni. Deve la sua scoperta e le sue fortune ad

un cambio di paradigma dall'Ottocento in poi. Deve la sua esistenza al successo delle bagnature, alla riscoperta del corpo, mutilato per secoli dal bigottismo religioso. Ed avendo scoperto, la medicina, che il sole e l'acqua di mare facevano bene alla salute ecco venire a Viareggio Manzoni e Rilke, D'Annunzio e Paul Klee, poi col Novecento un'intera classe culturale da Pirandello a Malaparte, da Puccini a Repaci, da Ungaretti e Pea a Montale. Cosicché anche grazie al Premio Letterario, la città nata vergine nell'Ottocento grazie a Maria Luisa, poté permettere frequentazioni di peso. Tali da farne le ambizioni. C'è in più, nel Novecento, la presenza di artisti locali davvero prestigiosi – da Viani a Marcucci, da Catarsini a Santini, da Tobino a Silvio Micheli, da Moses Levy a Bonetti – ha portato il nome di Viareggio parecchio lontano. Ma è sufficiente?

Ciò che conta, tuttavia, è quanto può recare, in soldoni, la conquista dell'ambito primato di "capitale culturale". Di fronte a questo è concepibile che le due città si scontrino. Divenire "capitale" sarebbe, è, un tonico, per le finanze e le imprese. Non è quindi proprio anacronistico che il bardo Del Ghingaro e il capitano Tambellini, due sindaci ambiziosi, scendano nell'arena e si sfidino. All'ultimo Puccini, che, tirato in ballo di qua e di là, direbbe: "Ma io ho vissuto quasi sempre tra Torre del Lago e il mondo". C'entrano, nella sua ispirazione, più i canneti e le folaghe cacciate a migliaia sul lago, che le brune mura lucchesi e le bianche spiagge viareggine.

Adolfo Lippi
Giornalista, regista e scrittore

Leasing

MAGAZINE
Time

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

bimestrale ANNO IV N. 4
MAGGIO-GIUGNO 2021

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

Direttore responsabile: Gianfranco Antognoli

Grafica e impaginazione: Alessio Batella

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

Hanno collaborato:
Carlo Bandera, Adriano Barghetti,
Daniele Bergamini, Fernando Cruz, Divo Gronchi,
Roberto Grossi, Adolfo Lippi, Stefano Vannucci

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

Fotografie: © Antonioguillen, BillionPhotos.com,
Boggy, ipopba, kalafoto / Adobe Stock; Archivio
Indigobild; G.A. Service; Giuliano Azzinari; Iveco;
Piaggio Commercial

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

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

© 2021 G.A. Service

Sito internet: www.leasingmagazine.it

Alba Leasing, 23
Amazon, 40
Apple, 40
Artusi Mario, 8
Assilea, 27
Associazione
Bancaria Italiana, 19
Azzinari Giuliano, 25

Banca Centrale
Europea, 6, 15, 21
Banca d'Italia, 13, 21
Banca Etica, 28
Banca europea per gli
investimenti, 23
Bandera Carlo, 36, 37
Barghetti Adriano, 47
Basciu Gianluca, 45
Bergamini Daniele, 40
Bomag, 9

Campilli Fernando, 8
Campilli Massimo, 8
Campilli Roberto, 8
Case Construction, 9, 11
Cassa Depositi
e Prestiti, 32, 33
Castellani, 20
Censis, 44
CNH Capital, 11
CNH Industrial, 8, 11
Coherent Market
Insight, 37
Commissione
Europea, 14, 16, 17, 28
Consob, 16

Draghi Mario, 5, 6, 13,
19, 42

Etica Sgr, 28, 29
European Supervisory
Authorities, 17, 21

FCA Bank, 11
Fiat Professional, 8,
9, 11

Filene Research
Institute, 37
Financial Times, 5

Giorgi Donatella, 20, 21
Global Planning
Architecture, 25, 27
Google, 40
Grossi Roberto, 29

Iveco, 8, 9, 11

Lippi Adolfo, 49
Luiss, 8

Magirus, 8
Mattarella Sergio, 5
Maurizi Massimo, 8
MCC, 10, 19, 32, 33
Miccone Edoardo, 8, 9,
10, 11

MSCI World, 29

New Holland, 9, 11

OM, 8

Pegasus, 8
Piaggio Commercial, 1,
6, 8, 9, 11

Piano Nazionale di
Ripresa e Resilienza, 23
Pricewaterhouse
Coopers, 37

Ramacciotti
Max David, 42
RD Finance, 8, 11
Romana Diesel, 8, 9,
10, 11

SACE, 10, 19,
32, 33
Saroca, 8
SDA Bocconi, 8
Sievit, 8
Statista, 37
Stellantis, 11
Sure, 6

UNRAE, 27

Viberti, 8
Visco Ignazio, 13

We Are Social, 37
WhatsApp, 45

YouTube, 45



*Appuntamento
al prossimo
numero...*

LOTTI COMMERCIALE

Srl

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

tel. 0761.399006 • 336.773618

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.

LEASING NAUTICO - STRUMENTALE - IMMOBILIARE FACTORING PROSOLVENDO 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 gratuita dello Stato (MCC o SACE) ai sensi delle normative post COVID.

Le normative riguardanti il cd. SUPERBONUS 110% per lavori edilizi hanno messo in moto investimenti importanti per il patrimonio immobiliare a costo zero per chi può beneficiare dei provvedimenti:

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

Oppure vieni a trovarci a Viareggio - Via Scirocco, 53

www.concredito.it