

ANNO IV N. 9 **M**AGAZINE

Leasing

Time

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



Marco Monselesan
Gruppo Prelios



Divo Gronchi
Banchiere



Christian Dominici
Christian Dominici spa

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

***Un rimbalzo così prodigioso non era previsto,
l'Italia diventerà la locomotiva dell'UE?***

*La nautica va a gonfie vele. Alla vigilia del 61° Salone di Genova
le stime di mercato parlano di un trend di crescita sostenuto*



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

Un rimbalzo così prodigioso non era certo previsto, l'Italia diventerà la locomotiva dell'UE?

7 | OSSERVATORIO

Società benefit, queste sconosciute

12 | NPL

Come gestire leasing NPL attraverso un'operazione di cartolarizzazione pubblica con GACS

17 | IDEE E SOLUZIONI

Il Next Generation EU e il Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza: alcune brevi riflessioni

23 | ESPERIENZE

Forme organizzative per l'evoluzione della cooperazione sociale: il contratto di Rete adottato da "Connecta RI" in Toscana

27 | REAL ESTATE

Il cliente del mercato immobiliare deve vincere... E lo può fare rivolgendosi a un agente immobiliare professionale

30 | NAUTICA

La nautica va a gonfie vele: alla vigilia del 61° Salone di Genova le stime di mercato parlano di un trend di crescita sostenuto

35 | NUMERI LEASING

*Stipulato gennaio-luglio 2021
La dinamica nei principali comparti*

38 | CREDITO SPECIALIZZATO

Le statistiche congiunte di factoring, leasing e credito alle famiglie

40 | SCENARI

Sviluppo urbano e Covid-19: il nuovo paradigma

43 | TURISMO

Versilia, se ci sei batti un colpo!

48 | VISIONI

*Un libro di Ernst Bloch
Rileggere Il principio speranza*

50 | VISIONI | ARTE

Vittorio Simonini

Un rimbalzo così prodigioso non era certo previsto, l'Italia diventerà la locomotiva dell'UE?

Il PIL record previsto a fine 2021 costringe a rifare i conti positivamente e l'onda dello sviluppo potrebbe essere destinata a durare nel tempo



Dopo la ripresa certificata del PIL, che ha già consentito di raggiungere livelli di produzione ottimale del periodo anteCovid, anche grazie ai fondi pubblici della Next Generation UE, il trend di crescita potrebbe essere sostenuto e anche duraturo. Dobbiamo poter affermare che se il virus sparirà, o comunque sarà messo sotto

controllo dalla politica dei vaccini, la voglia di riemergere e lo spirito di rivalsa e di ripresa delle imprese e delle famiglie in Italia saranno senza paragoni. Infatti in autunno, se la pandemia non riprenderà, si vedrà una vera e propria liberazione di energia positiva e di sviluppo economico e sarà consentito al nostro Paese di recuperare i suoi deficit strutturali "storici". Si potrà avere così, quasi sicuramente, un eccezionale recupero di produttività e competitività. Siamo in buona

sostanza alla premessa di nuovi importanti investimenti in tutti i settori. Le imprese dovranno aumentare la cosiddetta massa critica, probabilmente accelerare fusioni, incorporazioni e crescite dimensionali in tutti i settori – non solo creditizi ma anche produttivi e commerciali. Se poi i fondi europei del PNRR aiuteranno a superare le strozzature che hanno finora limitato e frenato – nella P.A. e nel privato – la crescita e lo sviluppo, avremo una accelerazione, con il ruolo della banca e della finanza ancora più centrale per accompagnare gli investimenti necessari. Le disponibilità finanziarie dovranno infatti accompagnare il processo di aggregazione e una nuova struttura dimensionale dell'offerta a fronte di una domanda crescente a livello domestico e internazionale. La maggioranza delle aziende manifatturiere e non solo già oggi vede l'inizio di un prolungato e stabile ciclo economico espansivo: mai come ora, fin dal 2005, è stato così massimo il livello di fiducia delle imprese e anche degli stessi consumatori. Dunque un risultato ben superiore alle attese e alle previsioni può portare l'incremento del PIL italiano del 2021 fino al 6% e forse anche oltre... Tutto però dipenderà dall'andamento della pandemia perché il contributo di turismo e ristorazione si fermerebbe di nuovo di fronte ad eventuali future nuove restrizioni. Quando l'ISTAT a fine luglio ha fornito i dati della crescita del PIL è stata una positiva sorpresa per tutti perché superiore ai dati degli altri paesi europei e alle stesse più rosee previsioni degli analisti

(Def e non solo). La maggior ricchezza prodotta produrrà ora maggiori entrate fiscali e minor incidenza quindi del debito pubblico sul PIL che rappresenta, come ben noto a tutti, la vera sfida al futuro per "l'azienda Italia" nella competizione europea e mondiale.

Se dunque il virus ed i suoi effetti resteranno sotto controllo, come c'è da augurarsi – rispettando le prescrizioni e il buon senso – avremo prospettive economiche e produttive impensabili fino a pochi mesi fa. Gli ordini sono infatti già oggi di andamento crescente così come la produzione industriale e, di conseguenza, la fiducia delle famiglie e delle imprese è altissima ed il clima positivo rappresenta il miglior incentivo per investimenti e occupazione. Con le riforme previste dal PNRR il governo Draghi stima una crescita legata al miglior andamento e comportamento della pubblica amministrazione. In realtà la P.A. inefficiente ha costituito finora il tappo ed il laccio che ha frenato infrastrutture e sviluppo reale della nostra economia: ne hanno sofferto le infrastrutture necessarie che hanno reso finora meno competitive le nostre imprese e la nostra produttività facendo espellere dal mondo del lavoro troppe unità impiegate... Il valore aggiunto del lavoro potrà iniziare a ricrescere con la conseguente creazione di ricchezza per le aziende e per l'intero Paese se infrastrutture, politica e pubblica amministrazione prenderanno finalmente il posto che debbono avere, nell'interesse vero di tutti i cittadini.

Gianfranco Antognoli



COVER ONE

La copertura assicurativa per le tue vendite in Italia e all'estero con pagamenti rateali fino a sessanta mesi.

Una soluzione per:

- affrontare nuovi mercati in totale tranquillità
- proteggere il tuo cashflow
- garantire la copertura finanziaria delle tue operazioni e migliorare la tua posizione nei confronti dei tuoi partner finanziari

eulerhermes.it

 **EULER HERMES**
A company of **Allianz** 

Agenzia Generale Euler Hermes Italia del Medio Tirreno
Agenti Generali: Fabio Rafanelli e Daniela Russo
Via G. Verdi, 27, Santa Croce sull'Arno (PI) • Telefono: 0571 32668 9
Email: ag_gen_medio_tirreno@eulerhermes.com

Società benefit, queste sconosciute



Prima di inoltrarci nell'esame delle disposizioni relative alle Società benefit, è opportuno ricordare alcuni principi che hanno dominato la visione del primato degli azionisti delle società commerciali, rispetto agli interessi degli altri stakeholders.

Tra le due guerre mondiali, a Chicago, si distinse, dal punto di vista economico, una linea di pensiero con marcata preferenza per il libero mercato. Secondo tali principi, in condizioni di concorrenza, i mercati sono in grado di allocare risorse economiche e distribuire reddito in modo più efficiente rispetto ad altri modelli economici che prediligevano un ruolo più interventista da parte dello Stato. L'apice della scuola di Chicago si raggiunse nel 1970 con la pubblicazione del Manifesto del capitalismo di Milton Friedman. La sintesi dell'intervento molto chiara si ha nelle conclusioni: «in una libera società c'è una e soltanto una responsabilità sociale nel business – usare le risorse e l'impegno in attività designate per incrementare i suoi profitti quanto è possibile, entro le regole del gioco, che equivale a dire, operare in libera ed aperta competizione senza inganni o frode».

Ovviamente possono essere costituite società no-profit, con obiettivi diversi che devono essere esplicitati; così come gli azionisti unici proprietari dell'azienda possono esercitare la responsabilità sociale utilizzando il patrimonio dell'impresa in quanto non si depauperano altri azionisti.

In sintesi, l'unico scopo di una società commerciale a capitale diffuso, è quello di massimizzare l'utile per distribuirlo agli azionisti in quanto la responsabilità sociale attiene la sfera privata degli individui.

Altri oneri sopportati dall'azienda per scopi pubblici, in aggiunta a quelli sostenuti per interventi convenienti economicamente per la stessa azienda, non sono consentiti dalle leggi. Nel pensiero di Friedman quindi l'onere imposto dal Manager alla società per soddisfare esigenze di responsabilità sociale, equivarrebbe ad imporre tasse a carico dei propri azionisti e decidere in autonomia come spendere le somme, arrogandosi diritti non propri. Lo stesso Friedman aggiunge che talvolta da parte dei manager si ama affermare che l'azienda sostenga costi per l'esercizio della responsabilità sociale dell'impresa quando viceversa tali oneri sono pienamente giustificabili su



Divo Gronchi

altri terreni. Può essere infatti interesse di una grande impresa che opera su un territorio, devolvere utili alla comunità per migliorare la propria reputazione, così come prevedere interventi a favore dei dipendenti per attrarre il personale più qualificato e così via.

In questi casi affermare che si sostengono oneri aziendali in virtù della sensibilità verso la responsabilità sociale dell'impresa è *window-dressing*, cioè una operazione di marketing volta a rappresentare in modo accattivante l'obiettivo delle spese sostenute; tali oneri sono a pieno titolo sostenuti e giustificati nell'interesse stesso della società. Il pensiero di Friedman è stato dominante fino alla fine del secolo scorso ed ha influenzato le politiche economiche negli Stati Uniti del Presidente Reagan ed in Inghilterra di Margaret Thatcher. Non è la sede appropriata per esprimere un giudizio non contestualizzato negli avvenimenti di quegli anni sul credo della Scuola di Chicago per la quale ciò che è

buono per gli azionisti è buono per la Società nel suo insieme, un credo che presuppone il perfetto funzionamento delle regole di mercato.

Gli anni del nuovo secolo, con la prevalenza della finanza sul mercato reale della produzione, con le crisi ripetute per carenza di regolamentazione, per l'inasprimento delle disuguaglianze e le accentuate attenzioni all'ambiente, hanno mostrato intera la fragilità delle teorie liberiste.

Nella legislazione italiana, l'art. 2247 del codice civile mette in evidenza il pensiero economico corrente all'epoca dell'approvazione. Infatti recita: «con il contratto di società due o più persone conferiscono beni o servizi per l'esercizio in comune di una attività economica allo scopo di dividerne gli utili».

Non è previsto il perseguimento di altri valori o interessi. La situazione non è cambiata con l'emanazione del D.Lgs.2003 n. 6; è stato introdotto il principio di continuità aziendale per le società quotate che adottano principi contabili internazionali. La Legge dispone che la direzione aziendale, in sede di preparazione del bilancio, deve effettuare una valutazione della capacità dell'entità di continuare ad operare come entità di funzionamento. Non viene pertanto in alcun modo influenzato lo scopo della società che è quello di realizzare utili per la distribuzione di dividendi.

Qualcuno ha definito l'articolo 2247 c.c. come residuo fossile, alla luce della rinnovata sensibilità degli investitori e dei consumatori verso la sostenibilità degli investimenti e dei prodotti rispettosi della tutela dell'ambiente e più in generale di tutti gli stakehol-

ders (come i dipendenti, i fornitori, ecc.). Abbiamo già notato che rientra nella responsabilità della società il bilanciamento degli interessi degli shareholders e degli stakeholders. Molti amministratori desiderano essere economicamente, intellettualmente e socialmente parte delle comunità dove operano, non a spese dei profitti aziendali, ma per accrescere il bene di entrambi, della comunità e dell'azienda. Ovviamente per le imprese redditizie è facile investire per valorizzare sia la reputazione che i prodotti realizzati in coerenza con la tutela dell'ambiente e con l'utilizzo corretto del lavoro umano. Le difficoltà nascono quando l'azienda riduce l'utile o addirittura opera in perdita.

È pertanto opportuno che gli oneri sostenuti per interessi diversi da quelli degli azionisti, siano compatibili con le finalità aziendali; i costi in eccesso possono essere censurati in sede assembleare con responsabilità diretta a carico degli amministratori o dell'organo competente a deliberare le spese contestate. Per evitare che amministratori nominati successivamente modifichino la politica aziendale di bilanciamento dei diversi interessi o che oneri sostenuti per tale politica possano essere giudicati in eccesso rispetto alle compatibilità aziendali, il legislatore ha sentito la necessità di introdurre nel nostro ordinamento la disciplina delle società benefit. Le *Benefit corporations* si diffondono negli Stati Uniti d'America all'inizio del secolo e l'Italia è stata la prima Nazione ad approvare, in Europa, una normativa per il settore.

Le disposizioni della Legge 208/2015 (commi 376-384) hanno lo scopo di promuovere

la costituzione e favorire la diffusione di società-benefit che nell'esercizio di un'attività economica, oltre lo scopo di realizzare e dividerne gli utili, perseguano una o più finalità di beneficio comune e operino in modo responsabile, sostenibile e trasparente nei confronti di persone, comunità, territori e ambiente, beni ed attività culturali e sociali, enti e associazioni ed altri portatori di interessi. Le finalità devono essere indicate specificatamente nell'oggetto sociale della società benefit e perseguite mediante una gestione volta al bilanciamento tra l'interesse dei soci e l'interesse di coloro sui quali l'attività sociale possa avere un impatto.

Lo scopo di una società benefit pertanto è creare un vantaggio pubblico; alla direzione ed al management viene richiesto di considerare l'impatto delle decisioni non solo sugli shareholders ma soprattutto sugli stakeholders. La Legge prevede gli standard di valutazione da utilizzare dalle società benefit, le aree di valutazione dell'impatto delle decisioni aziendali, i soggetti responsabili a cui affidare funzioni e compiti volti al perseguimento dello scopo sociale. Prevede altresì l'obbligo di redigere annualmente una relazione concernente il raggiungimento del beneficio comune ed infine il controllo da parte dell'Autorità garante della concorrenza e del mercato. La società benefit che non persegua le finalità previste nello Statuto è soggetta alle disposizioni di cui al d.leg. 2.8.2007 n. 145 in materia di pubblicità ingannevole ed alle disposizioni del codice del consumo in materia di pratiche commerciali scorrette.

Queste di massima le disposizioni legislative

ma gli effetti della normativa non sono ancora del tutto certi, anche perché, pur avendo avuto una diffusione di circa 1.000 società di varie dimensioni non si conoscono ancora riscontri fattuali dei benefici comuni realizzati.

Negli Statuti di due importanti società (Civibank e Eni gas e luce) ad esempio si formalizzano principi di supporto al perseguimento degli interessi dei soci e della collettività mediante lo svolgimento, in modo responsabile e consapevole, di un ruolo attivo nella promozione della crescita economica, morale e culturale di tutti gli stakeholders ma non si indica niente circa la valutazione dell'impatto sociale generato attraverso l'uso di standard esterni di valutazione che rispondano ai requisiti e che abbiano per oggetto le specifiche aree di valutazione indicate dalla legge stessa.

Le norme in sostanza non propongono un ulteriore tipo societario ma, nel solco delle tradizionali categorie, considerano due distinti scopi societari: di lucro (come disciplinato dal codice civile) e di finalità di beneficio comune (disciplinate dallo Statuto).

Gli amministratori devono quindi operare il bilanciamento tra l'interesse dei soci, il perseguimento del beneficio comune e l'interesse delle categorie indicate dalla legge, conformemente a quanto previsto dallo statuto e non più per volontà autonoma.

La nuova disciplina non dispone alcun vantaggio fiscale (ad eccezione di una riduzione dei costi di costituzione o trasformazione della società), né agevolazioni di alcun tipo. Le società che decidono di sopportare oneri di rendicontazione e verifiche sul proprio

operato, soggette a sanzioni, lo fanno esclusivamente per l'impegno alla trasparenza del comportamento ed il conseguente vantaggio reputazionale rispetto ai competitors.

L'innovazione è stata accolta da alcuni favorevolmente quale strumento importante per la diffusione della responsabilità sociale dell'impresa, da altri con scetticismo.

Nell'attualità esistono già strumenti adottati su base volontaria per interventi di responsabilità sociale, quali i codici etici, quelli di comportamento per le società quotate, per cui la nuova disciplina consolida sensibilità presenti. Considerato poi che nella nostra realtà sono poche le grandi aziende a capitale diffuso, peraltro con presenza apprezzabile di fondi di investimento tesi a performance reddituali competitive, si dubita che, grazie alle società benefit, si possano destinare a beneficio comune somme in eccesso rispetto alle compatibilità di bilancio, accettabili per il buon successo delle società medesime.

A parere dello scrivente è indubbio che la finalità delle norme sia apprezzabile in quanto allarga lo scopo societario includendo oltre il lucro il beneficio comune. La reale efficacia della Legge andrà opportunamente verificata quando saranno definiti nel dettaglio e applicati i criteri e le modalità per misurare quanto effettive siano le ricadute sociali dell'attività e quindi i benefici per il territorio latu senso (ambiente, dipendenti, fornitori, ecc.)

Pertanto sarà interessante verificare nel tempo le rendicontazioni e la valutazione delle stesse da parte dell'Autorità garante.

Divo Gronchi



TUBI IN POLIETILENE E POLIPROPILENE PER OGNI APPLICAZIONE

EFFICACIA, FLESSIBILITÀ E SERVIZIO

Idrotherm 2000, con un marchio consolidato da oltre 40 anni di attività nella produzione di tubazioni in materiali termoplastici, è divenuto un fornitore chiave di soluzioni innovative nella distribuzione di acqua e gas, nel trasporto di fluidi industriali, nelle telecomunicazioni, nell'irrigazione agricola, nel teleriscaldamento, nella geotermia e negli scarichi di qualsiasi tipo.

Condotte realizzate con tubi in polietilene, polipropilene o a base di polimeri speciali, in diametri variabili da 8 a 1200 mm e con strutture mono o multistrato, insieme ad un'estesa gamma di raccordi e pezzi speciali, trovano applicazione negli impianti di approvvigionamento, distribuzione o smaltimento con un ampio ventaglio di proposte.

SCOPRI L'INTERA GAMMA SU WWW.IDROTHERM2000.COM



info@idrotherm2000.com



Idrotherm 2000 S.p.a.
Via Pio La Torre, 21 - 55032 Castelnuovo Garfagnana (Lu) Italia
Tel. +39 0583 65496 - Fax +39 0583 62033

Come gestire leasing NPL attraverso un'operazione di cartolarizzazione pubblica con GACS



Nei ultimi anni il sistema bancario italiano è stato impegnato in un'intensa attività di *deleveraging* finalizzata alla riduzione dello *stock* di crediti NPL, passati dagli oltre 200 miliardi di euro del dicembre 2015 a circa 50 miliardi di euro registrati a fine 2020¹.

Le transazioni NPL degli ultimi cinque anni evidenziano come lo strumento più efficace per traghettare il deconsolidamento dei crediti in sofferenza per le banche sia stato, grazie a un ridotto costo medio ponderato del capitale della struttura rispetto ad operazioni tradizionali, il ricorso alla cartolarizzazione pubblica con utilizzo della garanzia dello Stato denominata GACS. Dal 2016 attraverso tale struttura sono state perfezionate 35 operazioni per un valore complessivo di esposizione lorda pari a quasi 90 miliardi di euro.

In questo segmento il **Gruppo Prelios**, oltre

a essere stato *first mover* assoluto nel 2016, è divenuto *market leader* con un totale di 17 operazioni concluse e attualmente gestite dal suo NPL Credit Management team.

Con specifico riferimento al segmento *leasing*, si registra a fine 2020 uno stock di crediti in sofferenza di poco inferiore ai 7 miliardi di euro, di cui circa l'80% con sottostante immobiliare, un dato in riduzione rispetto a circa 9,5 miliardi di euro misurati a fine 2019².

Proprio a partire da fine 2019 il Gruppo Prelios, confermando la sua forte attenzione all'innovazione e all'apertura di nuove strade per la gestione specialistica di NPE, si è focalizzato sull'applicazione della struttura GACS anche al segmento *NPL leasing*, avviando un progetto di cartolarizzazione *multioriginator* nel contesto del quale la massimizzazione del risultato per le cedenti potesse far leva sull'esperienza acquisita dal Gruppo Prelios nell'ambito delle

operazioni GACS, e sul suo consolidato *track record* nella gestione dell'intera filiera dei servizi immobiliari.

«Proprio questi due fattori sono stati gli elementi di successo che hanno consentito al Gruppo Prelios di concludere a dicembre 2020 project Titan, la prima operazione GACS avente per oggetto un portafoglio di crediti NPL leasing, per circa il 90% di natura immobiliare, con un'esposizione lorda pari a circa 335 milioni di euro», dichiara **Marco Monselesan**, Director Corporate & Business Development del Gruppo Prelios.

Il Gruppo Prelios ha assistito gli originators – Alba Leasing, Banco BPM e Release – sin dalle fasi progettuali dell'operazione, caratterizzata dal contestuale trasferimento i) dei crediti ad un SPV ex art. 7.1 della Legge 130/99, e ii) dei beni e dei rapporti ad una LeaseCo ex art. 58 TUB, eseguendo la *due diligence* preliminare sia sui crediti sia sui sottostanti immobili, in particolare adempiendo a tutte le verifiche relative alla trasferibilità di questi ultimi alla LeaseCo. Con particolare riferimento a quest'ultimo punto, l'apertura normativa sancita dalla Corte di Cassazione del marzo 2019 ha consentito una significativa semplificazione per le cessioni in blocco, consentendo la cessione della totalità dei beni immediatamente trasferibili al *closing* dell'operazione (*i.e.*, per quanto concerne gli immobili, senza temi di rogitalità), rimandando a un eventuale trasferimento posticipato, usualmente di 12 mesi, della porzione residuale di immobili non immediatamente trasferibili.

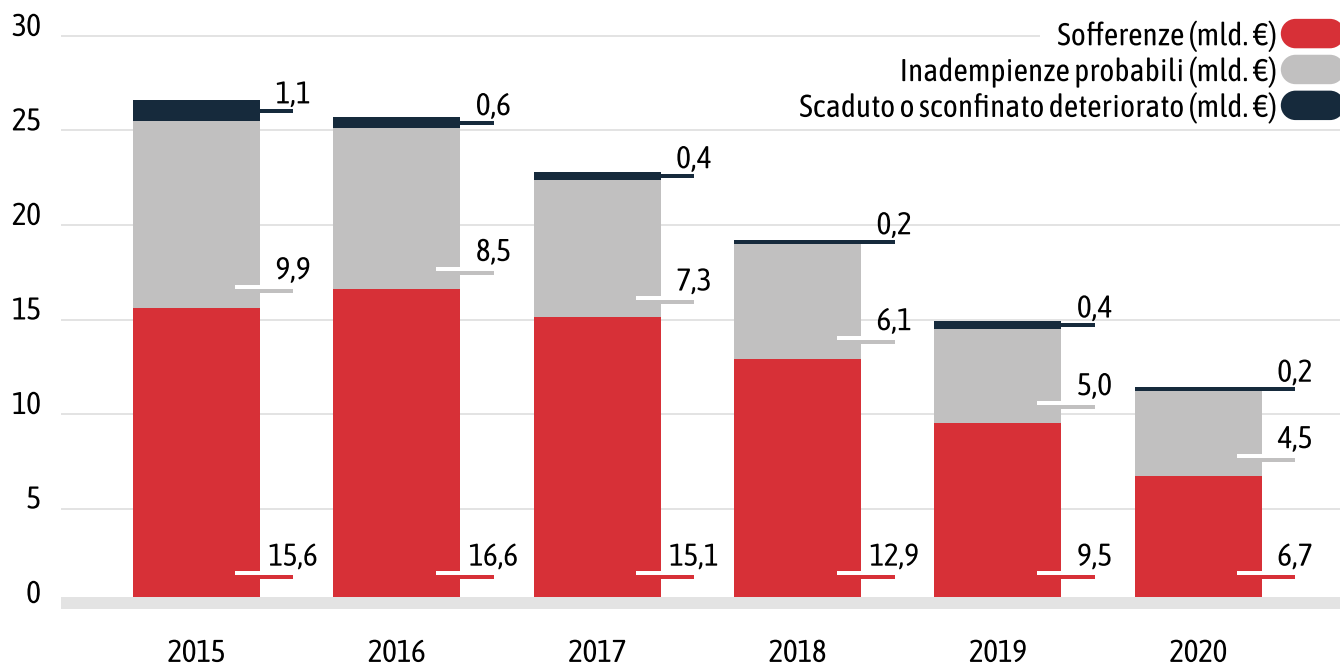
Questa strada ha comportato tempistiche di *execution* leggermente più lunghe rispetto al



Marco Monselesan

trasferimento dei beni alla LeaseCo tramite scissione del ramo d'azienda – soluzione per cui non risulta necessaria una approfondita *due diligence* tecnica preliminare – garantendo tuttavia una maggior solidità del perimetro di cessione limitando il più possibile l'eventuale restituzione di immobili successivamente al *closing*, evento che avrebbe comportato un approccio più conservativo delle agenzie di rating sul *tranching* dell'operazione, con conseguente impatto negativo sul valore di *exit* del portafoglio per gli *originators*. «La consolidata esperienza del Gruppo Prelios

Stock di crediti deteriorati • Portafoglio Leasing



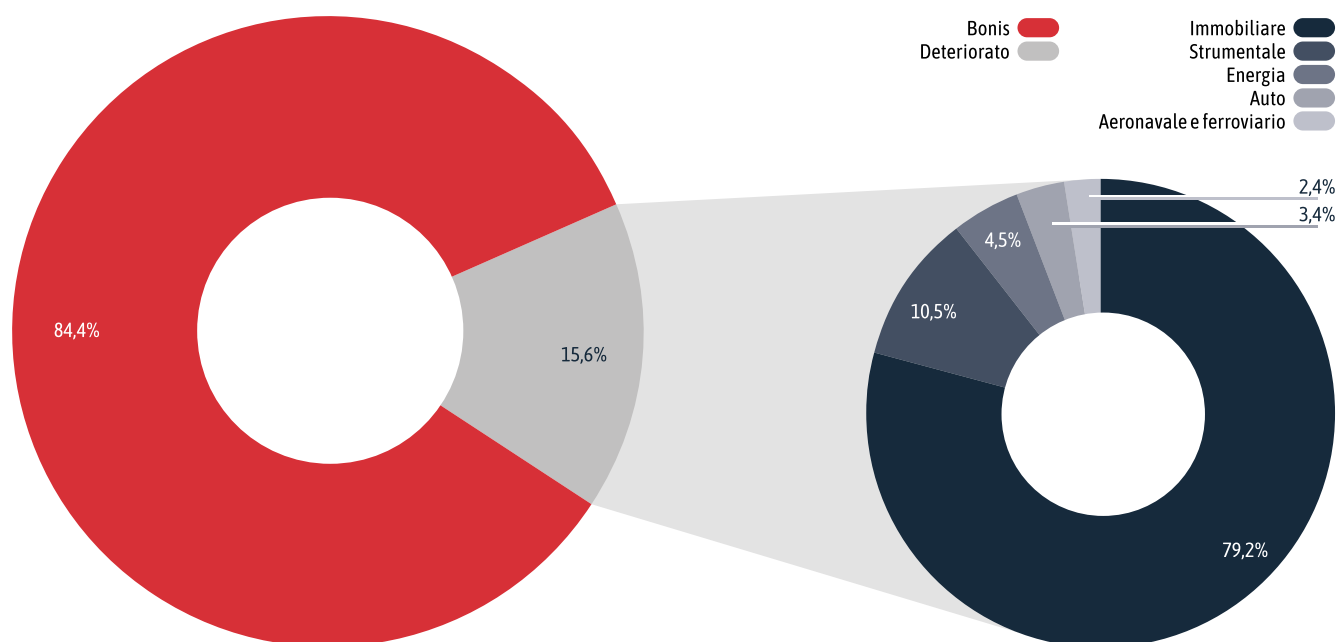
Fonte: Assilea, statistiche rischio di credito a dicembre 2020.

nella gestione conto terzi di beni immobili derivanti da contratti di leasing risolti», sottolinea Marco Monselesan, «ha consentito invece di stimare in modo analitico costi e tempi per l'esecuzione delle attività di regolarizzazione immobiliare richieste, oltre ovviamente alla pianificazione delle attività di gestione immobiliare finalizzate al remarketing degli stessi». Tali elementi, secondo Monselesan, «hanno costituito le fondamenta del *business plan* di valorizzazione del portafoglio e, corroborati da un robusto *set* di dati storici, hanno condotto ad una positiva valutazione da parte delle

agenzie di *rating*, le quali hanno riconosciuto una *tranche senior* pari a circa il 78%³ del totale *notional* alla data di emissione».

«La roduta integrazione tra la macchina operativa di *credit management* e quella di *integrated real estate services*, fattore che caratterizza il Gruppo Prelios come un *unicum* sul mercato dell'*alternative asset management* in Italia», afferma infine Monselesan, «hanno consentito un rapido *boarding* del portafoglio *post closing*, con l'avvio repentino dell'attività di gestione finalizzata a massimizzare la performance di recupero attraverso una consolidata attività

Ripartizione del Portafoglio leasing per comparto (valore contratti)



Fonte: Assilea, statistiche rischio di credito a dicembre 2020.

di *steering* del portafoglio con cui, su base mensile, vengono monitorati la *pipeline* di costi/ricavi e pianificate specifiche iniziative di valorizzazione su taluni immobili».

Il beneficio di una gestione strutturata e industrializzata dei crediti e degli immobili sottostanti, sin dalle fasi preliminari dell'operazione, «è duplice: in primo luogo per i cedenti

in termini di massimizzazione dell'*exit*, mentre per gli investitori specializzati, che usualmente sottoscrivono le *tranches* subordinate di queste cartolarizzazioni, in termini di trasparenza e affidabilità delle informazioni condivise in fase di *underwriting*, che costituiscono il *driver* per il raggiungimento dei ritorni da loro attesi per l'operazione». <

¹ Fonte: Elaborazioni dati Banca d'Italia.

² Ammessi anche i professionisti, ad esclusione degli investimenti 4.0.

³ Fonte: Assilea; statistiche rischio di credito a dicembre 2020.

Banca Progetto

supporta le tue idee e
i tuoi progetti futuri.



OFFERTE
PERSONALIZZATE



PROCEDURE DI
EROGAZIONE SNELLE



CONDIZIONI
CHIARE E TRASPARENTI

Richiedere un finanziamento per la tua azienda è semplice e veloce.

L'offerta di Banca Progetto dedicata alle imprese consente soluzioni di finanziamento personalizzate a medio – lungo termine, garantite dal Fondo di Garanzia per le PMI del Ministero per lo Sviluppo Economico (legge 662/96) o da SACE – Garanzia Italia.

Affianchiamo le imprese nella crescita e nel consolidamento, collaboriamo con il management, partecipiamo alla creazione di valore e sosteniamo le esigenze di competitività.

Siamo artigiani digitali.

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

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

 **BANCA
PROGETTO**

Il Next Generation EU e il Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza: alcune brevi riflessioni



Unione Europea ha risposto alla crisi pandemica con il Next Generation EU (NGEU), noto in Italia come Recovery Fund o Recovery Plan. Si tratta di un maxi piano da 750 miliardi di euro, che prevede investimenti e riforme per costruire un'Europa ecologica e digitale, più equa dal punto di vista di genere, territori e generazioni, con lavoratrici e lavoratori formati e altamente qualificati.

L'Italia, ha avuto accesso alla quota più alta in valore assoluto, dei due principali strumenti del NGEU:

- ▶ il Dispositivo per la Ripresa e Resilienza (RRF);
- ▶ il Pacchetto di Assistenza alla Ripresa per la Coesione e i Territori d'Europa (REACT-EU).

Nel 2020, la crisi sanitaria da Covid-19 è stata più severa in Italia che con altri Paesi europei, i quasi 120.000 decessi dovuti alla pandemia

rendono l'Italia il Paese che ha subito la maggior perdita di vite nell'UE, inoltre, il nostro è stato il primo Paese dell'UE a dover imporre un lockdown generalizzato, provocando una riduzione del prodotto interno lordo dell'8,9%, a fronte di una media europea del -6,2%.

Il PNRR proposto dal Governo parte descrivendo una situazione non felice. La crisi si è abbattuta su un Paese già in grave difficoltà economica, sociale ed ambientale, tra il 1999 e il 2019 il PIL in Italia è cresciuto in totale soltanto del 7,9%, contro il 30,2% in Germania, 32,4% in Francia e 43,6% nel medesimo periodo.

Uno dei maggiori ostacoli che non permette all'Italia di mantenere il ritmo con gli altri Paesi europei e di correggere i suoi squilibri interni è soprattutto la bassa produttività; dal 1999 al 2019, il PIL per ora lavorata in Italia è cresciuto del 4,2%, mentre in Francia e Germania è aumentato rispettivamente del

21,2 e del 21,3%. Questi dati evidenziano che non solo paghiamo tanto il lavoro, avendo alti costi contributivi, ma lavoriamo anche con un parco macchine industriali che in questi anni è diventato particolarmente obsoleto, ed ha toccato proprio quest'anno il record di obsolescenza con la vita media del parco macchine industriale attivo che è superiore ai 12 anni.

Un ulteriore elemento che risulta limitante per il potenziale di crescita dell'Italia è la relativa lentezza nella realizzazione di alcune riforme strutturali. Negli ultimi anni ci sono stati dei miglioramenti, ma, a titolo esemplificativo e non esaustivo, in media sono necessari oltre 500 giorni per concludere un procedimento civile in primo grado o, ancora, le barriere di accesso al mercato restano elevate in diversi settori (si pensi alle professioni regolamentate che, comunque, dato di questi giorni stanno perdendo molto appeal sui giovani laureati in considerazione dell'elevato numero di professionisti iscritti, dei lunghi tempi richiesti ad un giovane iscritto agli Albi professionali per poter produrre reddito in proprio e, innegabilmente, della riduzione continua del numero delle piccole e medie imprese del nostro Paese e quindi del numero dei potenziali clienti).

L'Italia inoltre è il Paese dell'UE con il più alto tasso di NEET, ossia ragazzi tra i 15 e i 29 anni non impegnati nello studio, nel lavoro o nella formazione. Solo il 53,8% delle donne partecipa al mercato del lavoro, contro il 67,3% della media europea. Ricordiamo inoltre l'annoso capitolo del Mezzogiorno che, anche in questo caso, mostra un gap notevole rispetto al Nord e un processo di convergenza ormai fermo.

Tutto questo ha un impatto negativo sugli investimenti e sulla produttività.

Quali sono a nostro modesto avviso i punti di forza del piano?

Il maggior punto di forza del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza è la sua portata dimensionale inedita. Il solo RRF garantisce risorse per 191,5 miliardi di euro, da impiegare nel periodo 2021-2026; di questi, 68,9 miliardi sono sovvenzioni a fondo perduto, gli altri 122,6 miliardi andranno ad aumentare il debito pubblico.

L'Italia potrà sfruttare pienamente la propria capacità di finanziamento tramite i prestiti della RRF che per il nostro Paese sono stimati in 122,6 miliardi di euro.

L'ambizione del piano è di rilevanza storica, il Next Generation EU si presenta come un programma non solo di ripresa, ma anche di trasformazione per l'intera Unione Europea.

Le Missioni del Piano, in piena coerenza con i sei pilastri del NGEU, sono:

- ▶ digitalizzazione;
- ▶ innovazione;
- ▶ competitività;
- ▶ cultura e turismo;
- ▶ rivoluzione verde e transizione ecologica;
- ▶ infrastrutture per una mobilità sostenibile;
- ▶ istruzione e ricerca;
- ▶ inclusione e coesione;
- ▶ salute.

Quali potrebbero essere i punti deboli del piano?

Il NGEU rappresenta un'opportunità imperdibile di sviluppo, investimenti e riforme disegnate per superare l'impatto

economico e sociale della pandemia e intervenire sui nodi strutturali del nostro Paese, ma ci sono alcune problematiche a cui bisognerà destinare particolare attenzione.

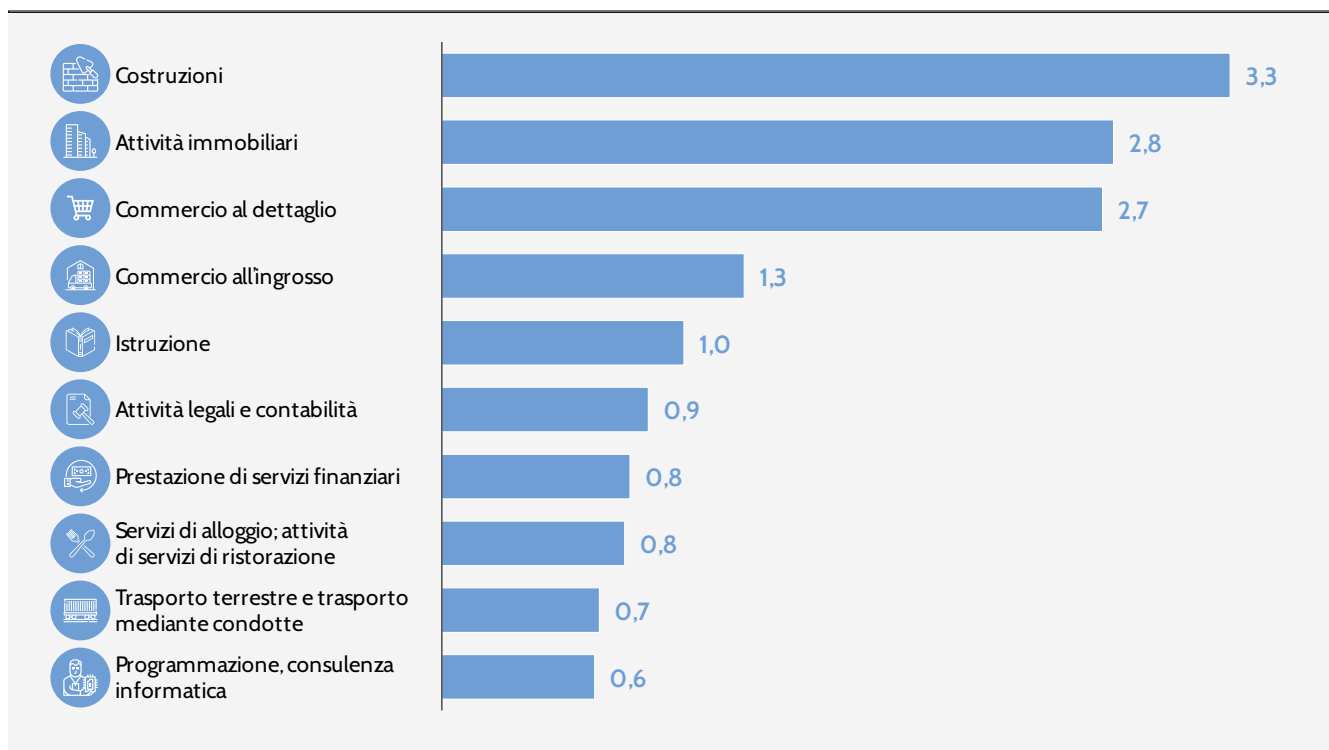
Il Piano è a breve termine. Nel 2026 è previsto che si inizino a restituire i fondi, l'Italia fra bandi di gara e vincoli burocratici, rischia di arrivare al termine temporale previsto avendo sì allocato le risorse, ma avendo fatto ben poco a livello concreto di ciò che si prevede nel piano (si pensi ad esempio ai tempi che sono effettivamente richiesti per l'ammodernamento della rete ferroviaria, per il rinnovamento della Pubblica Amministrazione e della Giustizia, ed anche per la digitalizzazione e l'ammodernamento

del nostro sistema amministrativo statale e bancario tradizionale). Sono dunque fondamentali e urgenti le riforme di contesto che accompagnano le linee di intervento del Piano.

Il PNRR inoltre è un piano generale e non di specifica politica industriale, le missioni del piano non definiscono un itinerario preciso e ben marcato per il nostro Paese:

- ▶ che cosa vuole essere l'Italia?
- ▶ Vogliamo essere un Paese di turismo, di impresa, di fiere, di fintech o di innovazione?
- ▶ *In quali settori strategici vogliamo investire? Vogliamo essere un Paese industriale, fintech, un Paese che punta sul turismo?*

Ammontare dei prestiti erogati dalle piattaforme di lending crowdfunding italiane attive nell'ambito consumer alla data del 30/6/2021





Christian Dominici

Secondo il PNNR nella migliore delle ipotesi, nel 2026 l'occupazione sarà più alta di 3,2 punti percentuali e il PIL risulterà più alto di 3,6 punti percentuali, rispetto all'andamento tendenziale senza Piano.

I settori che beneficeranno di più dei fondi messi a disposizione sono le costruzioni e le attività immobiliari. Pur riconoscendo la centralità di tale settore, puntare oggi ad un programma in cui la parte del leone è assegnata alla ristrutturazione degli immobili civili, è quanto meno limitante. Il patrimonio immobiliare degli italiani va senza dubbio tutelato, ma il Piano dovrebbe puntare in modo più concreto a nuove imprese e nuove tecnologie. Solo in questo modo la digitalizzazione e l'innovazione potranno diventare trainanti a livello strategico per il nostro Paese. In questo momento i grandi players mondiali, Amazon, Google, eccetera... di fatto non usa-

no infrastrutture fisiche (o meglio utilizzano pressoché gratuitamente le infrastrutture fisiche e di logistica che i singoli Paesi hanno faticosamente e con tanto debito proprio costruito, mentre loro producono utili semplicemente con processi ed informazioni). Le infrastrutture fisiche sono quindi importanti e fondamentali, ma anche l'Italia deve imparare a costruire colossi informatici che vendano piattaforme ed informazioni, piuttosto che ristrutturare immobili, o costruire strade e ponti (che vanno comunque costruiti), ma che poi i players mondiali utilizzano senza pagare un prezzo a fronte dei nostri sforzi e del nostro indebitamento.

Mi sembra che in questo momento si scontrino due mondi:

- ▶ il mondo che è “proprietario della produzione mondiale”: Cina ed altri Paesi asiatici che iniziano a presentare al mondo il costo dei loro sforzi industriali imponendo inflazione e prezzi più elevati di fornitura a tutti;
- ▶ il mondo degli Stati Uniti e quindi delle piattaforme di dati ed informazioni che utilizza pressoché gratuitamente le nostre infrastrutture fisiche, che ha ormai monopolizzato il mercato della pubblicità dei prodotti a livello mondiale e che, parimenti, sta innalzando i prezzi dei propri servizi di marketing che ormai sono necessari a tutte le imprese produttrici, comprese le piccole e medie imprese del nostro Paese.

Di fronte a questi scenari le possibilità del nostro Paese sono sicuramente legate ai seguenti punti chiave:

- ▶ Turismo e territorio: siamo sicuramente il

Paese più bello del mondo e dobbiamo utilizzare questa nostra peculiarità, lo dobbiamo fare con una logica di sistema sia a livello di piattaforme informatiche di prenotazione (chi prenota un hotel in Italia deve prenotare tramite una nostra piattaforma mondiale, e non tramite una piattaforma che lascia utili all'estero), sia tramite un sistema di impresa – il sistema dei singoli hotel o delle catene di dieci hotel non funziona, gli investimenti ormai necessari per avere un turismo internazionale sono troppo rilevanti, l'asticella della qualità dell'accoglienza è salita tanto in tutti i Paesi del mondo ed occorre adeguarsi con investimenti mai previsti in passato;

► Sistema delle imprese industriali: i nostri prodotti costano sicuramente molto cari, devono quindi essere i migliori del mondo per qualità e per caratteristiche progettuali, il made in Italy deve essere vero made in Italy, solo in questo modo il cliente finale pagherà il giusto prezzo, ed anche molto di più del giusto prezzo;

► Sistema tecnologico e digital: creare veri poli di sviluppo delle nuove tecnologie e del fintech che siano monitorabili, valutabili e finanziabili dal nostro sistema bancario;

► Sistema delle Banche: disegnare di nuovo un sistema bancario vicino al territorio, che affidi le imprese anche nei momenti più difficili, il momento del loro avvio – nessuna banca fa veramente finanziamento delle start up nel nostro Paese – ed il momento della crisi e del turnaround dell'impresa – anche in questo caso il ruolo della Banca del territorio può essere fondamentale – ancora una volta inutile lasciare alle piattaforme straniere gli utili delle



(a volte) molto redditizie operazioni di ristrutturazione e di turnaround aziendale.

Non sarà un cammino facile, il nostro è un Paese piccolo e con pochi spazi fisici (che sono comunque necessari sia per il turismo, sia per l'impresa), siamo però stati capaci di costruire tante eccellenze mondiali, possiamo quindi essere il Paese delle Eccellenze, il Paese che impone al mondo uno standard di qualità non elevato, ma semplicemente irraggiungibile per gli altri.

Solo in questo modo, diventeremo non soltanto un Paese leader economicamente, ma soprattutto, *ed è quello che più conta davvero*, il Paese in cui i nostri giovani avranno voglia di laurearsi e di formarsi, ma anche e soprattutto di continuare a vivere, di formare una famiglia e di continuare a lavorare nel nostro Paese.

Christian Dominici

Eleonora D. Fiorelli • Christian Dominici spa



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

Forme organizzative per l'evoluzione della cooperazione sociale: il contratto di Rete adottato da "Connecta RI" in Toscana



Il fenomeno della cooperazione sociale è da sempre caratterizzato da iniziative imprenditoriali svolte nel rispetto dei principi di solidarietà, dei legami sociali e del

presidio territoriale. Le visioni cooperative, storicamente permeate da un mix di volontariato e professionalità, finalizzate a garantire occupazione ed erogazione di servizi alla comunità hanno attraversato nell'ultimo decennio **una fase evolutiva** incentrata sui cambiamenti dei mercati di riferimento, che richiedono oggi maggiori requisiti di competitività, professionalità e capacità di innovazione.

I consorzi di cooperazione (una delle forme più diffuse di aggregazione) la cui funzione è quella di svolgere il ruolo di *"general contractor"* per le associate favorendo la partecipazione coordinata agli appalti pubblici non sono più in grado di seguire le esigenze di un mercato sempre più caratterizzato da bisogni sociali diversificati ed in continuo aumento e da una sostanziale riduzione delle risorse pubbliche. Il mondo cooperativistico si trova oggi nella condizione di dover rinnovare il senso della dimensione consortile, anche assumendo **nuove forme organizzative** in grado di progettare un'offerta di servizi competitiva e funzionale ai nuovi bisogni sociali, ma soprattutto in grado di **orientare il surplus di ricchezza generato**

verso investimenti strategici mirati. Nuove forme organizzative sono state poste in essere dai player del mercato spesso in maniera disomogenea ma all'interno di questo scenario merita opportuno approfondimento il progetto iniziato nel 2020 da **undici aziende toscane, che hanno istituito un contratto di Rete di impresa ("Connecta Rete Imprese")**. Le imprese aderenti sono formate da **Arnera società cooperativa sociale** (cooperativa sociale di tipo A e B, Pontedera, Pisa), **G. Boscaglia Srl** (servizi di gestione del verde e forestazione, Radicondoli, Siena), **Skyfall Srl** (società di consulenza strategica, Viareggio, Lucca), **Don Bosco società cooperativa sociale** (cooperativa sociale di tipo B – gestione verde, Pisa), **Oltre l'Abitare Srl** (servizi di Property facility management – Pontedera, Pisa), **CCE società cooperativa** (gestione delle crisi aziendali e supporto di start-up Bibbiena, Arezzo), **Melograno società cooperativa sociale** (cooperativa sociale di tipo B – Follonica, Grosseto), **ADB Service Srl** (manutenzioni impianti elettrici antincendio – Calcinaia, Pisa), **La Nunziatina Srl** (gestione strutture turistico ricettive – Pisa), **Toscotervice Logistica e Servizi Integrati società cooperativa** (servizi di logistica – Pontedera, Pisa) e **AIM Srl** (servizi di Consulenza Informatica e System Integration Software – Pontedera, Pisa).

In questo senso appare interessante approfondire le caratteristiche del "contratto di rete", introdotto nel nostro ordinamento dalla legge 33/2009, che rappresenta un modello di collaborazione tra imprese innovativo, flessibile e vincente.

Da un punto di vista giuridico, la Rete è caratterizzata da una comunione di scopo

tra una pluralità di contraenti (retisti) che mettono reciprocamente a disposizione le proprie competenze e conoscenze: ciascun retista, nell'esercizio delle proprie attività, offre agli altri il proprio contributo per il raggiungimento di un fine comune. La Rete, pertanto, rappresenta una forma di cooperazione strategica fra imprese, soprattutto di piccola e media dimensione, in forza della quale si sviluppano sinergie e si realizza quel cambiamento culturale ed organizzativo che rappresenta un elemento indispensabile per rispondere congiuntamente alla perdurante crisi economica ed affrontare le nuove sfide dell'innovazione e della flessibilità.

Aspetto da sottolineare è l'analisi dei componenti della rete: a fianco di una maggioranza di aziende a spiccata vocazione sociale, notiamo anche la presenza di aziende "for profit". Le reti d'impresa nascono solitamente da soggetti accumulati da una identità comune mentre in questo caso stiamo assistendo alla ricerca di comunioni di scopo tra più soggetti diversi, pronti a far nascere inediti punti di contatto dalle reciproche complementarietà.

Nel caso di Connecta, la missione perseguita dai retisti consiste infatti nell'accrescere la loro capacità di penetrazione sui mercati mediante una adeguata sinergia di rapporti lavorativi, formativi e commerciali; nel favorire la razionalizzazione e la migliore organizzazione degli aderenti fornendo loro vantaggi ed utilità derivanti dalla gestione in comune di acquisti, investimenti, attività amministrative, formative, tecnico commerciali; nel condividere esperienze e buone pratiche; nello sviluppare il mercato dei servizi evoluti; nello studiare

e predisporre uno strumento operativo che possa intervenire a sostegno delle imprese in crisi a tutela del lavoro.

Oltre alla creazione di sinergie interne, i retisti hanno anche creato i presupposti per agire direttamente sul territorio costituendo ConnectaH Srl, braccio operativo della rete per orientare il surplus di ricchezza generato verso progetti ad alto impatto sociale. Pur trattandosi di una Srl “for profit”, ConnectaH Srl ha infatti strutturato dei patti sociali che prevedono l’obbligo di indirizzare le proprie risorse strategiche, economiche e gli interventi finanziari in attività finalizzate all’utile sociale, ambientale e culturale. In sostanza il veicolo ConnectaH srl potrà agire come un vero e proprio **business angel** con l’ottica di garantire

salvaguardia, continuità e ricaduta lavorativa. L’esempio di Connecta e delle aziende retiste seppur in fase sperimentale, merita una attenta osservazione. L’evoluzione di questa struttura organizzativa potrebbe risultare un modello di **best practices** da prendere ad esempio e da replicare non solo nel mondo cooperativistico ma anche nel più esteso panorama delle PMI. L’attenzione agli impatti sociali, all’inclusione lavorativa, al sostegno del territorio, al mantenimento della continuità aziendale, alla ricerca di professionalità complementari tramite forme di collaborazione innovative, appare oggi l’unica via percorribile per il raggiungimento di uno sviluppo sostenibile.

Stefano Vannucci



«Con il fine di creare uno strumento operativo che possa intervenire a sostegno delle imprese in crisi a tutela del lavoro il 13 luglio scorso, in Vicopisano (Pisa), all’ombra della Rocca del Brunelleschi e dinanzi al Notaio Maria Antonietta Denaro, si è costituita **ConnectaH Srl**, società partecipata dai retisti di Connecta e braccio operativo della Rete medesima. Citando gli articoli 3 (“Scopo”) e 4 (“Oggetto”) dei patti sociali, la società si

propone l’esercizio diretto, ovvero indiretto mediante assunzioni di partecipazioni, di attività che non siano in contrasto con quelle dei soci nell’ottica di garantire salvaguardia, continuità e ricaduta lavorativa. ConnectaH indirizza altresì le proprie risorse strategiche, economiche e gli interventi finanziari in attività finalizzate all’utile sociale, ambientale e culturale escludendo, pertanto, quelle che ostacolano lo sviluppo umano e violano i diritti fondamentali della persona».

Queste le parole di **Gianfranco Antognoli**, presidente ConnectaH Srl. Fanno parte del CdA anche Alessandro Battini (vice presidente), Giulio Guidetti, Marco Cioni, Tiziano Scarpelli, Massimo Dattile e Massimo Iacchi.



FORMAGGI[®]
della
FAMIGLIA
BUSTI
FAUGLIA PISA ITALIA

www.caseificiobusti.it

i freschi

i Tradizionali

LE DELIZIE

i PISANI

le selezioni

GLI SPECIALI

BIO BUSTI
maturo e fertile

I CRUDI
di Casa Busti

Il cliente del mercato immobiliare deve vincere... E lo può fare rivolgendosi a un agente immobiliare professionale

Armando Barsotti, agente e consulente immobiliare si confronta con il mercato dei consumatori



La provvigione che viene pagata dai clienti alle agenzie immobiliari professionali non è un **costo** bensì un **investimento garantito**, infatti gli agenti immobiliari professionali riescono a dare servizi professionali e di qualità tutti mirati alle aspettative del cliente stesso, sia che esso sia venditore e/o acquirente, secondo un pratica di servizi di cui alla normative UE 15733, standard minimo di servizi professionali garantiti che presto arriverà in Italia a qualificare ancora di più questa figura professionale. Attenzione: FIAIP non è un marchio, un'insegna e/o una catena di franchising ma è una Asso-

ciazione/Federazione Nazionale, la più grande della categoria, che rappresenta oltre 12.000 agenzie immobiliari con oltre 50.000 operatori del settore, dove tutti vogliono distinguersi concretamente, combattere la crisi, elevare le proprie professionalità a servizio del cliente consumatore.

Verificata sempre l'iscrizione al Ruolo legge 39/1989 dell'agente immobiliare, dell'agenzia immobiliare se società e comunque di colui che cerca di intrattenere rapporti con voi clienti per eventuale conclusione dell'affare, chiedete di poter verificare la documentazione di proprietà, quella catastale ipotecaria e urbanistica

relativa al bene immobile oggetto di trattativa. Contrattate la provvigione immobiliare, sì, ma attenzione all'entità e alla qualità dei servizi offerti da parte di una agenzia immobiliare professionale rispetto a quelli che potrebbe offrirvi un abusivo, un impreparato o un occasionale, figure purtroppo sempre esistenti nel mondo della filiera immobiliare, a danno più dei clienti che non della categoria.

Armando Barsotti, agente e consulente immobiliare già segretario nazionale e Coordinatore Nazionale Centro Studi FIAIP, afferma che oggi più che mai la figura dell'agente immobiliare professionale è interessata ad accrescere la propria professionalità di settore, ad allargare i servizi a 360 gradi verso la clientela, a ricercare la soddisfazione del cliente oltre a garantire trasparenza, linearità, regolarità per la garanzia della conclusione dell'affare nel senso più ampio ovvero fino all'atto notarile di trasferimento.

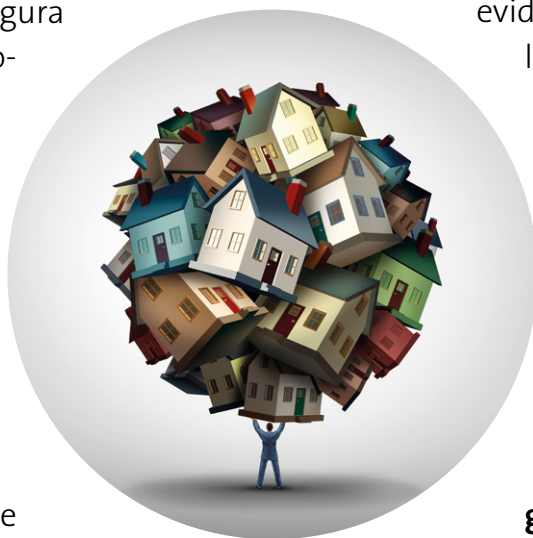
La modulistica FIAIP – incarico di vendita immobiliare, proposta di acquisto/contratto preliminare immobiliare e altro – a disposizione degli Associati FIAIP è anche approvata dal sindacato dei consumatori; ciò significa che non contiene clausole vessatorie né grigie, né nere ma è limpida e trasparente così come la richiede il mercato immobiliare stesso.

Un consiglio alla clientela del mercato immobiliare: prestate attenzione alle grandi promo-

zioni e/o agli slogan promozionali che possono andare da quelli di fantasia "Provvigioni Zero" a quelli "vendita, acquisto, permuta mutuo... una sola provvigione". Spesso il messaggio pubblicitario è ambiguo e basta una telefonata per capire cosa si nasconde dentro questa trovata, o meglio una tecnica di vendita che serve solo per attirare il cliente con un miraggio di risparmio, forse anche a discapito della qualità del servizio di intermediazione.

Una delle tante indagini nazionali che fu condotta da *Altro consumo* ebbe ad evidenziare che «la professionalità degli agenti immobiliari non sempre è garantita, quindi meglio sapere cosa ci aspetta»... peccato che tale indagine molto partigiana e poco veritiera non abbia evidenziato che la **soddisfazione di un cliente non si misura con l'entità di una provvigione bensì con la tranquillità e le garanzie che un agente immobiliare professionale possa offrire**

nella conclusione globale dell'operazione immobiliare stessa fino al rogito notarile di trasferimento e, perché no, molto spesso anche con i consigli per ottenere un finanziamento finalizzato ai migliori tassi bancari, inferiori a quelli ottenibili direttamente dalla filiale dell'istituto bancario in forza e in riferimento alle convenzioni in essere promesse proprio da FIAIP a favore degli agenti immobiliari associati ma sempre nell'interesse dei clienti consumati del mercato immobiliare. <



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



La nautica va a gonfie vele

Alla vigilia del 61° Salone di Genova le stime di mercato parlano di un trend di crescita sostenuto



interesse suscitato dalla 61sima edizione del **Salone Nautico di Genova**, in programma dal 16 al 21 settembre ma sold out già dal mese di giugno, riflette il buon momento del settore, certificato dai dati preliminari relativi al 2021 diffusi dall'Ufficio Studi di **Confindustria Nautica**, che confermano un trend di crescita piuttosto sostenuto con il 70% delle aziende che prevedono incrementi di fatturato dal 10 al 20% rispetto all'anno precedente (solo il 3% stima invece una decrescita).

Il layout del 61° Salone Nautico si svilupperà su una superficie di oltre 200.000 mq, con l'85% delle aree completamente all'aperto,

ospitando oltre mille imbarcazioni. Sono quasi mille anche i brand presenti. Tra gli espositori confermati i principali cantieri, italiani ed esteri, che hanno partecipato all'edizione dello scorso anno – unica manifestazione di settore organizzata in presenza e in sicurezza in Europa nel 2020 nel periodo della pandemia – e numerosi ritorni.

Saverio Cecchi, Presidente Confindustria Nautica e I Saloni Nautici, ha dichiarato: «Oggi più che mai voglio testimoniare quanto io creda nel lavoro di squadra: fa parte del mio DNA di sportivo e di professionista, e ho sempre impostato su questo principio il mio lavoro. La riunificazione è stata il primo contributo



al nostro successo, che insieme al consolidato rapporto con le Istituzioni ci consente di guardare al 61° Salone Nautico e ai futuri Saloni con la consapevolezza di lavorare per il bene di tutto il comparto di Genova e del Paese. Ci tengo quindi a rivolgere un saluto e un ringraziamento speciale anche a chi non è presente qui oggi, ma lavora con successo in sinergia. In primis ai miei Vicepresidenti: insieme non abbiamo mai smesso di lavorare per le nostre aziende – che dopo la riunificazione sono oggi oltre 600 –, per il comparto, per il nostro Salone Nautico; al Presidente della Camera di Commercio di Genova Luigi Attanasio e al Presidente di Porto Antico Mauro Ferrando,

a cui mi lega un rapporto di stima e amicizia. Remiamo tutti dalla stessa parte e nel 2023 avremo il Salone Nautico più bello del mondo». **Carla Demaria**, Amministratore Delegato I Saloni Nautici, ha aggiunto: «Siamo ottimisti per il futuro del Salone. Questa edizione sarà ancora una volta diversa dalle precedenti, è così da 60 anni, perché il Salone si adatta al contesto e reagisce cogliendo le opportunità nei momenti favorevoli e ottimizzando costi e risorse in quelli meno favorevoli. In 60 anni di storia il Salone Nautico di Genova ha dato prova di una granitica resilienza, specialmente quando ha dovuto affrontare situazioni straordinarie ed estremamente complesse



come nel caso del crollo del Ponte Morandi e della pandemia. La performance della scorsa edizione, unica manifestazione di settore organizzata in Europa, ha dato al Salone una reputazione e un posizionamento altissimi a livello internazionale. Questo elemento, insieme ad un mercato eccellente, all'imponente progetto del waterfront di Renzo Piano, che cambierà il paradigma dell'organizzazione del Salone e a un orizzonte temporale decennale grazie all'accordo con le istituzioni siglato lo scorso anno, consentiranno a questa 61ma edizione e poi soprattutto a quelle a seguire, di conquistare la leadership mondiale nel panorama degli eventi di settore».

La 61ma edizione del Salone Nautico beneficerà dell'esperienza maturata nel 2020 con l'approvazione del protocollo sanitario da parte Comitato Tecnico Scientifico Nazionale, che ha consentito lo svolgimento in presenza e in sicurezza della 60ma edizione e che sarà

integrato dalle recenti disposizioni di legge che prevedono il Green Pass per aver accesso agli eventi fieristici. Sul fronte internazionale, è stata avviata la campagna di comunicazione del Salone Nautico, inserita nel Piano di Promozione del Made in Italy del Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale e reso operativo da ICE Agenzia, a sostegno dell'internazionalizzazione delle imprese. Le attività di promozione del Made in Italy comprendono, oltre alla presenza sulle più qualificate riviste estere di settore, un piano di comunicazione digital mirato su paesi strategici e il progetto di incoming che ogni anno porta a Genova i più importanti operatori del settore, i giornalisti esteri e buyer internazionali.

I partner istituzionali del 61° Salone Nautico sono Ministero dello Sviluppo Economico, ICE-AGENZIA, Regione Liguria, Comune di Genova, Camera di Commercio di Genova. <



CHRISTIAN DOMINICI



CREDITI IVA

FINANZA
D'IMPRESA

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

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

www.christiandominici.it

Christian Dominici SpA - Via San Vittore 7 - 20123 Milano   

OAM 484



📍 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



prosegue il trend di ripresa per il mercato del leasing e del noleggio a lungo termine; da gennaio a luglio 2021 il lease ha visto oltre 382 mila nuove stipule a cui corrispondono circa 17 mld di euro di nuovi finanziamenti. La crescita registrata è stata di oltre il +29,2% nei numeri e del +39,0% nei valori. È incoraggiante il confronto con i primi sette mesi del 2019 che, complessivamente, vedono lo stipulato

lease tornare sui livelli pre-Covid. Resta forte il legame tra leasing e variabili economiche, secondo le recenti stime ISTAT, dai conti economici trimestrali si conferma la crescita sostenuta del PIL dell'economia italiana nel secondo trimestre del 2021, con aumenti del 2,7% in termini congiunturali e del 17,3% in termini tendenziali. Il forte recupero dell'attività produttiva riflette un aumento marcato del valore aggiunto sia nell'industria, sia nel

Stipulato leasing gennaio-luglio 2021

STIPULATO LEASING GENNAIO-LUGLIO 2021	Numero	Valore	Var. % Numero	Var. % Valore
Autovetture in leasing*	43.190	1.751.834	14,3%	11,8%
Autovetture NLT*	171.065	4.531.278	47,1%	58,2%
Veicoli commerciali in leasing*	19.017	692.237	7,2%	12,3%
Veicoli commerciali NLT*	21.395	457.622	37,2%	42,5%
Veicoli Industriali	13.561	1.416.424	39,9%	48,9%
AUTO	268.228	8.849.395	36,1%	40,0%
Strumentale finanziario	64.793	5.347.665	44,4%	68,9%
Strumentale operativo	46.791	687.152	-9,3%	-13,6%
STRUMENTALE	111.584	6.034.817	15,7%	52,3%
AERONAVALE E FERROVIARIO	196	216.137	-25,2%	-39,1%
Immobiliare costruito	1.577	1.069.614	16,7%	27,4%
Immobiliare da costruire	382	734.955	4,4%	4,0%
IMMOBILIARE	1.959	1.804.569	14,1%	16,7%
ENERGY	77	51.732	83,3%	242,5%
TOTALE GENERALE	382.044	16.956.650	29,2%	39,0%

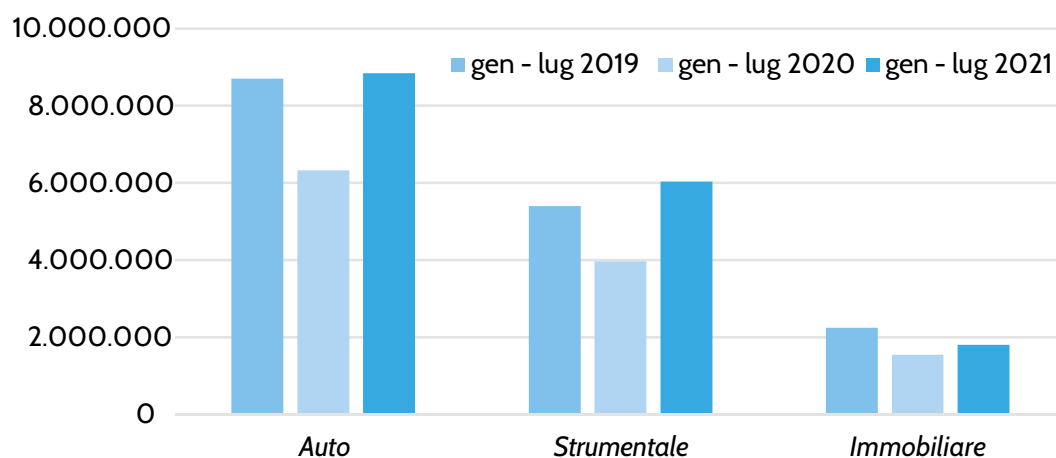
Valori in migliaia di euro. Fonte: Assilea.

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

terziario. In particolare, dal lato della domanda, a sostenere la crescita del PIL sono state le componenti interne dei consumi e degli investimenti. Con riferimento agli investimenti in lease si osserva una performance brillante con crescite a due cifre per i maggiori comparti merceologici, nello specifico i principali settori mobiliari, oltre a vedere un importante slancio rispetto ai volumi del 2020, mostrano dei valori superiori rispetto a quelli dello stesso periodo del 2019. Nell'Automotive crescono tutti i sotto-comparti e complessivamente l'intero settore mostra un incremento del +36,1% nel numero delle immatricolazioni e del +40,0% nei rispettivi valori. Grazie al forte impulso apportato dalla misura agevolativa Nuova

Sabatini, il comparto Strumentale vede aumentare i nuovi contratti stipulati del +15,7% e del +52,3% nei relativi valori, tale crescita è trainata dalla performance del leasing finanziario con il +44,4% nel numero e +68,9% nel valore delle stipule. Continua il trend positivo del comparto Immobiliare che mostra una crescita a due cifre rispettivamente sui numeri e sui valori del +14,1% e del +16,7%; da un confronto con i livelli pre-Covid si osservano però numeri e valori più contenuti. Il Green lease rappresentato dal comparto delle Energie Rinnovabili ha visto più che raddoppiare numeri e valori rispetto allo stesso periodo del 2019 sfiorando, nel periodo gennaio-luglio 2021, i 52 milioni di euro. <

Dinamica dello stipulato lease nei principali comparti (valori in migliaia di euro)



Fonte: Assilea.



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.



Le statistiche congiunte di factoring, leasing e credito alle famiglie

La produzione sta tornando ai livelli precedenti l'emergenza sanitaria



Nella quattordicesima edizione dell'analisi annuale effettuata dalle tre Associazioni di categoria – **Assifact**, **Assilea** e **Assofin**, cui aderiscono le banche e gli intermediari finanziari rispettivamente attivi nel settore del factoring, del leasing e del credito alle famiglie – il credito specializzato conferma il suo ruolo di particolare importanza nell'ambito dell'economia italiana, cruciale anche per la ripresa del Paese, assicurando, attraverso i diversi comparti che lo compongono, strumenti flessibili a supporto delle esigenze di imprese e famiglie.

Dopo un 2020 particolarmente negativo, caratterizzato dall'emergenza sanitaria legata al Covid, l'aggregato della nuova produzione sta tornando ai livelli pre-pandemia, come risulta dal confronto dei primi cinque mesi del 2021 con lo stesso periodo del 2019 (+0,2%). Tuttavia, i trend sono molto eterogenei per i diversi comparti: i mutui immobiliari alle famiglie sono in

decisa crescita, sostanzialmente stabili i volumi del leasing e del factoring, ancora in riduzione il credito al consumo. Nel 2020 la pandemia ha impattato fortemente sul fatturato e sulle decisioni di investimento delle imprese, nonché sulle scelte di consumo delle famiglie, al punto che l'attività di erogazione di finanziamenti è calata del -10,9%, pur continuando a rappresentare una percentuale sostenuta del PIL pari al 19,8%. L'ammontare del flusso di credito specializzato erogato nel corso del 2020 è stato pari a 326,3 mld di euro e ha fatto registrare una diminuzione rispetto all'anno precedente rispettivamente del -10,8% nel factoring, del -18,1% nel leasing e -22,9% nel credito al consumo. In tale contesto, unitamente alle misure adottate dal Governo volte a contrastare l'emergenza, le banche e gli intermediari finanziari operanti nel credito specializzato hanno promosso diverse iniziative a sostegno delle famiglie e delle imprese, tra le quali si segnalano le moratorie private di

settore e gli accordi bilaterali tra singoli debitori e intermediari. I crediti in essere complessivi a fine 2020 si attestano a circa 504,8 mld di euro e fanno registrare una variazione negativa per la prima volta dopo cinque anni di crescita. Le dinamiche delle consistenze sono in linea con i dati relativi ai flussi: a fronte di una crescita dell'outstanding per i mutui (+1,3%), grazie al nuovo stock generato dai mutui di acquisto, si assiste ad un calo delle consistenze per gli altri comparti, contenuto per il credito al consumo (-1,2%) e più marcato per il leasing (-4,6%) e per il factoring (-5,9%). Nonostante il 68,6% dei flussi totali di credito provenga dagli operatori

specializzati e il 31,4% dalle banche generaliste, il 60,1% del totale outstanding è detenuto dalle banche generaliste, quota stabile rispetto all'anno precedente. La nuova produzione di credito specializzato nel 2020 rappresenta il 26,9% degli impieghi totali di banche e intermediari finanziari e il 7,8% degli investimenti effettuati dalle imprese; inoltre, il credito specializzato finanzia l'8,0% del totale delle spese delle famiglie. Questi sopra riportati i dati a consuntivo. I risultati e soprattutto le previsioni per il 2021 sono invece molto più positivi e confortanti, per accompagnare sperabilmente una ripresa economica duratura. <



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**

Sviluppo urbano e Covid-19: il nuovo paradigma



Non è difficile constatare che la pandemia da Covid-19 ha modificato usi, costumi, opportunità e scelte delle persone. È inoltre responsabile del mutamento di alcuni paradigmi demografici, fra cui la concentrazione territoriale di popolazione e i flussi nelle grandi aree urbane: le città più estese portano con sé un elevato livello di rischio, e dunque rappresentano un modello da superare. Il Censis analizza questi aspetti in un breve saggio, che si sofferma dapprima sui suoi fattori scatenanti. Le azioni di contrasto alla diffusione del virus si sono sostanziate nell'imposizione di forti limiti tanto alla densità di persone quanto al loro spostamento, laddove invece isolamento e confinamento rappresentavano l'unica possibilità di sopravvivenza. Queste decisioni andavano in totale controtendenza rispetto ai principi dello sviluppo urbano e territoriale contemporaneo: le concentrazioni e le connessioni fisiche. D'altro canto, la pandemia ha fermato le attività, modificando abitudini e bisogni e riducendo al minimo i

flussi di persone dall'estero. Non solo. Alcune dinamiche già in essere negli anni precedenti hanno subito un'accelerazione imprevista, con enormi impatti territoriali; altre ancora, che già si trovavano in fase di consolidamento, appaiono oggi senza futuro. Ecco, ad esempio, che ai flussi di persone, pressoché azzerati, si sono sostituiti ingenti flussi di dati, con una conseguente inattesa accelerazione della trasformazione digitale, centrata nello svolgimento da remoto di attività lavorative, di studio, di compravendita, di impiego del tempo libero, ma anche di gran parte delle relazioni tra persone.

È cambiata così la relazione tra centro città e periferia: se fino a pochi anni fa la concentrazione delle attività nei grandi territori, la crescita demografica per migrazione verso le città, la concentrazione attorno ai grandi nodi della mobilità, lo sviluppo degli spostamenti sempre più rapidi delle persone a livello anche internazionale sembrava non avessero alcun limite, oggi il passaggio al digitale ha messo in discussione queste certezze, producendo un rallentamento nella crescita dei poli urbani rispetto ai territori più decentrati.



A soffrirne è stato sicuramente il turismo di medio e lungo raggio. I centri storici delle città, ad esempio, si sono svuotati; sono andati in crisi i luoghi di aggregazione come stazioni, aeroporti, quartieri direzionali, città d'arte; non si sono risparmiati nemmeno bar e ristoranti, hotel e case vacanze, musei, cinema, teatri, stadi, palazzetti dello sport. Al contrario, le periferie residenziali si sono popolate, complice anche una nuova concezione dell'uso dello spazio. Le restrizioni all'uso dei luoghi al coperto hanno provocato un'impennata nell'utilizzo degli spazi pubblici all'aperto, dapprima i parchi urbani, ma non solo. La necessità di distanziamento fisico ha prodotto l'allargamento di ristoranti e bar su marciapiedi e piazze, oltre all'aumento della mobilità sostenibile (ciclabile e pedonale). Non va dimenticato, infine, l'inasprimento delle

disuguaglianze urbane, considerato che molti lavori manuali non possono essere svolti da casa in modalità digitale.

A quest'ultimo riguardo, va ricordato che il modello di organizzazione del lavoro precedente al Covid-19 implicava spesso una cattiva conciliazione dei tempi tra vita lavorativa e vita privata. Il nuovo scenario, d'altro canto, non solo ha mostrato come sia possibile creare una discontinuità almeno momentanea, ma offre l'occasione per codificare il superamento di tale modello. Cosa aspettarsi, quindi, nei prossimi anni? Probabilmente l'implementazione di forme ibride di organizzazione del lavoro, ovvero che non prevedano la presenza giornaliera in ufficio. Con la conseguente riduzione tra il 10 e il 30% della domanda complessiva di spazi per sedi aziendali.

Gianluca Basciu

Un fazzoletto di terra poco distante
dall'Elba, un paradiso naturale circondato
da acque incontaminate: la meta
perfetta per fuggire in un'isola di relax!

Enjoy Pianosa

UN TESORO DA SCOPRIRE



www.enjopianosa.it
info@enjopianosa.it



Un soggiorno
di completo
relax sull'Isola
del silenzio



Ristorante e
caffetteria con
prodotti
dell'isola

Una nuova sfida, un
nuovo modo di fare
accoglienza. Venite a
trovarci per immergervi
nelle bellezze dell'Isola
del diavolo attraverso
un'esperienza di turismo
lento e consapevole



Versilia, se ci sei batti un colpo!



I turismo in Versilia è ripartito. È ripartito però con le stesse strutture, con le stesse modalità *fai da tè* di novecentesca tradizione, con un groviglio di attività tutte concentrate in un brevissimo periodo di tempo e portate avanti nel chiuso e geloso interesse da parte di ciascun Comune.

Se la pandemia aveva riportato tutti sullo stesso livello noi ci apprestiamo a consumare un breve, illusorio periodo di successi, forse poco più di un paio di stagioni, per poi ritornare sul binario morto di qualche anno fa: flussi turistici che si indirizzano verso altre località più attraenti, che nel frattempo si sono rinnovate ancora di più ed hanno migliorato i loro standard e i loro sistemi integrati. La Versilia è un territorio che occupa una ventina di Km lineari e dove si può passare facilmente dal mare alla collina e alla montagna, si possono attraversare un lago e diverse oasi importanti di verde: è un patrimonio ambientale incredibile che stiamo dilapidando o rinchiudendo in un museo asfittico! Ci accontenteremo nuovamente di un mese e mezzo di quasi pieno, con un già in atto aumento dei prezzi,

come ha notato giustamente Remo Santini qualche tempo fa, e l'utilizzo di contratti fantasiosi a danno dei lavoratori o dei giovani. Per poi ripiombare al «chiuso dell'inverno coi creditori che aspettano che tu paghi».

Non un'idea, non un progetto che guardi oltre le scadenze elettorali, nell'assenza totale della politica che si è trasformata nella somma di tanti interessi personali: di chi spera di passare ad incarichi più rilevanti, di chi spera di riconfermarsi nelle prossime elezioni, di chi cerca un po' di gloria personale. Poi ha ragione la Santanché quando lamenta che è tutto un divieto, che c'è una burocrazia che però non funziona e non ha nulla dell'efficienza: da Forte a Viareggio o da Pietrasanta a Viareggio e viceversa è come varcare il confine fra due Stati; quattro o cinque associazioni di balneari, di albergatori, di commercianti, di artigiani ognuna, a spregio della globalizzazione, rigorosamente nel suo Stato/Comune. Chi rincorre la bellezza, chi il rigore, chi gli artisti, chi gli artigiani scultori, chi i russi, chi gli americani, chi i tedeschi. Ogni tanto arriva un nuovo sindaco: punto e a capo, si riparte sempre da tre o quattro periodi precedenti. Si riparte però senza un barlume

di futuro se non l'orizzonte del giorno dopo o ricercando cose spettacolari che creano uno shock ma che assomigliano agli spettacoli pirotecnici: fantasmagorici botti che illuminano il cielo per pochi minuti e poi torna il buio a far capolino. Un turista illuso viene a giugno, va ad uno dei baracchini del consorzio turistico dei Comuni, chiede il programma ma si sente rispondere che non c'è perché il Comune pinco o quello panco non l'ha ancora passato. Prezzi alti, assenza di caratterizzazione, scarso numero dei posti letto solo per pochi mesi e poi torna il grigio. Improvvisazione e ansia di mettere in calendario tutto e il contrario di tutto, in un confuso pentolone di doppioni, di concorrenze, di sovrapposizioni, di eventi finiti a se stessi, in un marasma generale per 45 giorni. Non ci sono idee! Ferruccio Martinotti, patron del Palace Hotel negli anni Sessanta e seguenti, da Presidente dell'Azienda Autonoma di Soggiorno nel 1969 così parlava del ruolo dell'azienda: «...è infatti quella di svolgere la politica turistica comprensoriale... ogni singola località, un singolo centro sparisce rapidamente nel frastornante insieme pubblicitario che circonda il mondo di oggi nel quale ogni singola voce rimane senza eco... Un'area turistica omogenea può avere un suo notevole valore specie ove si integri con misure complementari ad altre zone vicine per esprimere una realtà più vasta e più conforme alle esigenze odierne...»

Si cercava allora di interpretare l'evoluzione della realtà e di avviare e indirizzare lo sforzo di rinnovamento. Dobbiamo purtroppo constatare che siamo ancora dalle parti del 1969! Forse con qualche passo indietro perché allora

l'Azienda Autonoma sorretta dai partiti della Prima Repubblica qualcosa di utile e di unitario riusciva a tirar fuori dal cappello.

Al giorno d'oggi quando va bene si cerca di salvare pezzi di storia e di cultura del passato senza porsi il problema che erano dentro una vision culturale che oggi non c'è più perché la tecnologia e la connessione, le modificazioni sociali e culturali hanno ridisegnato un perimetro diverso. Capitale della cultura? Di quale cultura? È un obiettivo certamente di visibilità, di prestigio, forse anche di risorse in entrata ma senza un progetto di finalità e scopi ben evidenziati: a quello, se va bene, ci penseremo dopo, forse cammin facendo, magari coinvolgendo qualche personaggio, qualche testimonial famoso, qualcosa che ingigantisca il messaggio pubblicitario. Il prodotto purtroppo però non c'è o è roba vecchia che viene riciclata da una trentina d'anni e più. Nell'immediato funziona ancora un po' ma *cosicomè*, è destinato alla decadenza. E poi, si muovono i singoli senza una strategia con gli altri comuni versiliesi: nessuno di loro riesce ad attivare una consultazione preventiva e a coinvolgere gli altri in una seria riflessione sui beni culturali, sulle tradizioni artistiche, sulle manifestazioni più rilevanti dell'area, sul patrimonio naturalistico e ambientale, sulle attuali cornici di riferimento. Nemmeno con la vicina Lucca, che condivide oltre a molte altre cose l'eredità di un grande musicista come Giacomo Puccini, i comuni versiliesi hanno avviato una consultazione. È già... tant'è! Intendiamoci dover condividere, discutere e incontrarsi con altri oggi è ritenuta un'attività dispendiosa che spesso, basandosi su compromessi, limita



e comprime il protagonismo dei vari soggetti e il racconto che è stato narrato durante le rispettive competizioni elettorali. Stiamo tenendo in vita manifestazioni storiche che hanno caratterizzato le nostre terre ma senza porsi la domanda se quelle manifestazioni nel mondo di oggi hanno ancora una validità, che rapporto hanno con il tessuto sociale locale o con i giovani, o come cambiarle profondamente per riconnetterle col presente; festival che di festival hanno purtroppo ben poco, moduli di incontro datati ad una trentina di anni fa. Per dirla con il prof. Enrico Menduni «...Il contratto comunicativo di queste nuove forme estetiche (la rivoluzione tecnologica ha creato nuove forme estetiche) è così innovativo che attardarsi nei canoni novecenteschi produce una quantità di rottami comunicativi fuori uso il cui contatto con il pubblico è sempre più aleatorio, anche se continuano a vagare nello spazio, randomicamente...» film, spettacoli che sono

ancora dotati «di residue energie comunicative e di un qualche seguito» ma che in effetti sono «stelle morte».

Tutto da buttare? Certamente no ma tutto richiederebbe una ricollocazione, un rinnovamento profondo, un sistema integrato, una disponibilità a raccogliere idee, suggerimenti, apporti come quando si avvia una vera rifondazione. La Versilia quando ha saputo mettersi in discussione per pensare al futuro in termini progettuali è riuscita anche a intercettare mode e flussi culturali e artistici importantissimi e a dare una curvatura feconda.

Possibile che non si veda il burrone avvicinarsi di nuovo così velocemente? Possibile che non si apra una riflessione seria e sul serio? Si aspetterà settembre quando si farà il bilancio che, come da vent'anni a questa parte, si concluderà con la stessa salomonica valutazione «malgrado tutto, con il Covid... non è andata poi così male ma la prossima stagione si potranno

avere maggiori soddisfazioni...» che assomiglia molto ad un famoso slogan elettorale della Dc nel secolo scorso: *30 anni di governi Dc: alcuni buoni, altri meno buoni ma sempre nella libertà!* Poi però la Prima Repubblica crollò sotto il lancio delle monetine!

Qualcuno potrebbe però obiettare: tutti bravi a far le analisi, a tirare il sasso in piccionaia ma nessuna proposta.... Io vorrei solo indicare tre proposte provocazione:

- ▶ avvio di un processo Associativo e federativo dei Comuni e di una prima fase con passaggio di risorse finanziarie, di personale e relative deleghe per l'esercizio unitario delle politiche del Turismo, Polizia Municipale, Cultura e beni culturali: a partire dal 2022 tali attività dovrebbero essere tutte programmate e gestite dalla nuova Associazione e non più dai singoli Comuni;
- ▶ piattaforma digitale di promozione e collegamento a cui associare Alberghi, ristoranti,

stabilimenti balneari e altre attività turistico commerciali del litorale, dell'entroterra e delle aree collinari e montane;

▶ studiare la possibilità, anche attraverso una pianificazione dell'accesso a finanziamenti europei e transfrontalieri, della costituzione di un fondo per lo sviluppo di progetti innovativi, di trasformazione, di riorganizzazione, riadattamento delle strutture, delle attività e dei servizi turistici.

Spero che si sviluppi una ampia discussione e si facciano passi avanti concreti e veloci. E che non ci si ritrovi tra non molto, quando i treni ad alta velocità del turismo moderno avranno ripreso a correre, ad una seduta spiritica con la medium che dice «Versilia se ci sei batti un colpo... Ma cosa fai... fermati, fermati: ho detto uno, uno solo e non sette!»

Niclo Vitelli

ANNO IV N. 9 **Leasing** MAGAZINE

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

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

Direttore responsabile: Gianfranco Antognoli

Grafica e impaginazione: Alessio Batella

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

Hanno collaborato:
Armando Barsotti, Gianluca Basciu, Fernando Cruz, Christian Dominici, Divo Gronchi, Eleonora D. Fiorelli, Adolfo Lippi, Marco Monselesan, Vittorio Raschetti, Stefano Vannucci, Niclo Vitelli

Fotografie: © carlo van stek/EyeEm, freshidea, marcociannarel, Sergey Nivens, travelbook / Adobe Stock; Archivio Indigobild; Assilea; Christian Dominici; G.A. Service; Prelios Group; Riccardo Benassi; Salone Nautico Genova; Wikimedia Commons/Bundesarchiv

Sede direzione, redazione e comitato:
55049 Viareggio (LU) - Via Scirocco 53
La testata "Leasing Magazine" è di proprietà di
G.A. SERVICE di Gianfranco Antognoli & C.
P.IVA IT 02295500462

Comunicati stampa: redazione@leasingmagazine.it

Pubblicità: adv@leasingmagazine.it

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

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

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

© 2021 G.A. Service

Sito internet: www.leasingmagazine.it

VIAREGGIO



CARNEVALE UNIVERSALE 2021

18 · 26 SETTEMBRE - 2 · 3 · 9 OTTOBRE



ilcarnevale.com



Un libro di Ernst Bloch

Rileggere *Il principio speranza*



Dopo mesi e mesi di disastrosa pandemia bisogna assolutamente leggere *Il principio speranza*, un libro del filosofo tedesco Ernst Bloch. Che dice, in breve, questo voluminoso

libro di mille e più pagine? Dice che è fondamentale “pensare per oltrepassare”, dice che la realtà non ci deve assolutamente imprigionare e che occorre vivere con spiccato senso dell’oltre. Ciò non vuol dire baloccarsi coi sogni di un incantato futuro ma vivere quotidianamente con lo sguardo rivolto al domani.

Già pensatori immensi come Buddha e Gesù avevano invitato a non dare eccessivo peso “a questo mondo”. Già un altro filosofo tedesco, Hegel, aveva intravisto come finalità della storia l’approdo ad un regno di utopia. Bloch, più attuale (scrive nell’esilio americano dal ’38 al ’47) precisa meglio cosa significhi caducità del reale, descrivendo punto su punto tutte le antiche e nuove civiltà che, basandosi sul

fondamentale “materia”, cioè i materialisti, hanno brutalmente “toppato” di fronte alla morte che si erge sovrana a chiudere ogni giorno nella notte.

Ma la notte non deve far paura. La paura, dice Bloch, non è il contrario della speranza. La morte, per i conservatori, è la fine di ogni prospettiva. Per i progressisti invece la morte, così come la vita, sono e devono essere spalancati all’infinito che le religioni tutte, Islam compreso, hanno intuito e descritto. Che Dante nella *Divina commedia* ha poetato con efficacia e splendore.

Il principio speranza è così un invito a fare. Fare nell’esistenza, fare nell’impresa, fare nella cultura, è uno slancio che il Covid 19 ha provato ad indebolire. Milioni di persone sono state abbattute nell’angoscia, molti ne sono rimasti folgorati, altri si sono dispersi e hanno cessato la loro attività. Tutto questo ha impoverito la terra. Ma oltre il Covid vi è un’altra malattia subdola, che Bloch ben individua. Ed è il ricordo. Fu Platone tra i primi ad esaltare il “già stato”

come se fosse esistita, già, la “città del sole”, un mitico regno del benessere e della giustizia. L'uomo viene così portato a contemplare. Come se alle spalle della nostra storia fossero davvero vissute civiltà senza bisogni e senza disuguaglianze. Replicando quelle avremmo la felicità?

Siamo circondati da reduci. Ancora ai giorni nostri c'è chi smania i giorni di ieri. I fascio-nazisti non solo frequentano i cimiteri (dove giacciono sprofondati le loro ossa e le loro teorie), ma raccolgono consensi in politica. Come se guerre e stragi da essi compiute non fossero bastevoli a tenerli lontani.

Il ricordo è l'oppio dei vecchi. Basta consultare un qualunque compendio di storia per apprendere come tutte le passate epoche abbiano traversato disastri, come sia andata sempre a finir male dall'Atene di Pericle, all'impero romano, al Rinascimento, a Napoleone, a Stalin. Sì perché anche il marxismo, anziché sprigionare fantasia e rendere la società “aperta”, la rinchiuse e la rinchiude in formule burocratiche delinquenziali. Ha soppresso e sopprime le libertà che è uno dei pochi beni preziosi che la natura ci offre.

Una possibilità vera è dunque la speranza, sperare di costruire un mondo che abbia senso per tutti, dove tutti ma proprio tutti abbiano la gioia di vivere, un'occupazione, una casa, una scuola, una medicina. Se il Covid, come altre catastrofi, ci ha afflitto, sfiduciato, rammollito, sperimentiamo ancora la nostra identità al massimo. Il superuomo di Nietzsche, che a molti pare l'essenza del nazismo, è invece un invito esplicito a massimizzare le proprie energie. Ognuno dia, insomma, il meglio di ciò



Ernst Bloch

che ha. Chi ha cento talenti dia cento talenti, chi ne ha mille ne dia mille. Basta lamentarsi, basta richiedere uno Stato onnipotente, paternalista, infermiere, prete, educatore!

Il principio speranza scritto da Bloch, quando la realtà del conflitto mondiale sembrava puntata sull'apocalisse, è dunque un'ottima guida ai dispersi, ai disperati, a coloro che hanno perduto la fede.

Conclude Bloch: «La radice della storia è l'uomo che lavora, crea, trasforma, e supera la realtà data».

Verrà così, per dirla con Hegel, la nuova patria. Ma non aspettiamoci che venga senza il nostro quotidiano contributo.

Adolfo Lippi
Giornalista, scrittore, regista tv

Vittorio Simonini, toscano, cappello in testa, eccentrico instancabile artista dell'utopia, con la febbre della poesia negli occhi, con la frenesia della scultura tra le mani. Per lui l'arte è irrequietezza, desiderio di libertà, rifiuto di restrizioni mentali e di confini culturali. Poeta e scultore materico, ha assecondato una vocazione per l'arte che lo ha portato ad evolvere in un linguaggio intenso, iconoclasta, intransigente, etico ed intriso di passione per la nudità dell'anima. Ha trovato nel fuoco una energia primordiale che impiega per accendere le sue sculture di vitalità ed infiammarle di verità.

Anima plasmata su fogli di poli-carbonato trasparente, come materia chimica di provenienza stellare piovuta sulla Terra, impressa dall'artista con un rito demiurgico, sciamanico, ancestrale come il fuoco. Una sorta di piro-scultura incendiaria realizzata da un artista che ha rubato il fuoco sacro agli dei e che plasma la materia attraverso l'ignizione dell'immaginazione poetica. La fiamma impiegata da Simonini crea aloni combustibili, embrioni semiotici, ritmi di pieni-vuoti tra giochi di concavità che imprimono slancio vitale ma anche mortale nel destino sempre metamorfico delle forme. Una impronta antropomorfa, il resto di una dinamica spirituale inscritta nella trasparenza, puro istinto della forma che modella un archetipo che allude alla persistenza dell'anima ossea di un endo-scheletro sottocutaneo. Il fuoco crea effetti di opacità, fratture, buchi, slabbrature sulla superficie che rimandano a



*Vittorio
Simonini*

forme organiche. Lembi vaganti sulla superficie, ad un passo dalla dissipazione, pronti ad evaporare lasciando solo memorie disgregate da esalazioni di calore, pura trascendenza dell'anima nella combustione del corpo. Nel torso si viene a creare un vuoto d'aria, una voce interiore, un grido trattenuto, respinto nelle profondità gutturali dell'anima, una apnea cristallizzata nel respiro, come pneuma in una bolla di vetro, pura e trasparente, fragile ed assente, colpevole d'innocenza. Come per un monaco buddista il darsi fuoco è un atto di fede nella possibilità di trasformare il mondo attraverso un sacrificio personale, allo stesso modo – per Simonini – incendiare le proprie sculture significa purificare la materia salvando l'autenticità dell'arte.

Vittorio Raschetti

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