

ANNO VIII N. 6 **M**AGAZINE

Leasing

Time

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



Fabio Carniol
Università Cattolica



Michele Antognoli
Advisor



Roberto Ruozzi
Unione Fiduciaria



Potrà essere siglato un patto per la crescita?

Cosa fare per lo sviluppo economico dell'Azienda Italia?

I condizionamenti interni ed internazionali: le responsabilità degli imprenditori



Multiply
Tech

DRIVING DIGITAL INNOVATION FOR FINANCE AND MOBILITY

Dal 1980 leadership, competenza, flessibilità, innovazione

www.multiplytech.com



4 | EDITORIALE

Potrà essere siglato un patto per la crescita?

7 | STRUMENTI

Search fund: la nuova frontiera dell'imprenditoria finanziaria

11 | AUTOMOTIVE

C.M. CAR: eccellenza italiana nel Remarketing

14 | FOCUS

L'incidenza dei conflitti internazionali e della politica tariffaria statunitense sull'economia italiana

18 | ORIZZONTI

Cyber Risk: una minaccia crescente

20 | APPROFONDIMENTI

Il ruolo del consulente assicurativo e del giurista d'impresa nel contesto della moderna gestione del rischio aziendale

23 | NUMERI LEASING

Lease 2025: la nuova edizione del Salone del leasing organizzato da Assilea

27 | INNOVAZIONE

Bilancio AI: dall'analisi contabile all'intelligenza semantica dei dati di bilancio

30 | ESPERIENZE

Innovazione tecnologica: cosa conoscere nell'era delle crypto valute

33 | SCENARI

Attenti all'eccessivo indebitamento

37 | CREDITO

Banca AideXa: primo semestre in crescita: +34% di finanziamenti erogati alle imprese

39 | L'ANALISI

Flat Tax, lavoro subordinato e l'economia

43 | IMMOBILIARE

Acquisto di un immobile: informazioni utili per accedere ad un mutuo

47 | NUMERI FACTORING

Assifact: i dati sul factoring al mese di settembre

49 | VISIONI

La finanza, i poteri e l'arte

ANNO VIII N. 6 **MAGAZINE**
Leasing
Time LOCAZIONE FINANZIARIA E NOLEGGIO, FACTORING
E FINANZIAMENTI A MEDIO-LUNGO TERMINE

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

Direttore responsabile: Gianfranco Antognoli

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

Hanno collaborato:
Pierluigi Amicarella, Michele Antognoli, Alessio Batella, Alberto Bruschini, Massimo Canciani, Fabio Carniol, Fernando Cruz, Cristina Di Silvio, Christian Dominici, Eleonora Dominici, Marco Gabrieli, Adolfo Lippi, Roberto Niccolai, Massimo Paturzo, Roberto Ruozzi, Mario Sabato, Stefano Vannucci

Fotografie: © GioGio, Happy Photo Stock, olga_demina, poco_bw, Soleh, Zerbor/Adobe Stock, Assifact, Assilea, C.M. Car, Cineas, GA Service, Ipsos, Michele Antognoli

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: PressUp S.r.l. - 00193 Roma

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

© 2025 G.A. Service

Sito internet: www.leasingmagazine.it

Potrà essere siglato un patto per la crescita?

Cosa fare per lo sviluppo economico dell'Azienda Italia? I condizionamenti interni ed internazionali: le responsabilità degli imprenditori



Come noto in Italia un rinnovato impegno fra Governo, imprese e Banche appare necessario per migliorare le condizioni di una possibile crescita economica che ristagna.

I condizionamenti sono: la globalizzazione dei mercati (guerre e tensioni internazionali), la tecnologia e la digitalizzazione necessarie all'impresa, il problema centrale dell'accesso

al credito bancario. Oggi servono politiche intelligenti, imprese innovative e istituzioni e banche disponibili. Il possibile sviluppo economico è una sfida molto complessa e globale non certamente facile da affrontare e da sostenere per tutti i protagonisti. L'impresa non può certo essere lasciata sola (anche l'I.A. che offre enormi potenzialità rischia di aumentare il divario tra chi ha competenze aggiornate e chi non ne dispone). In queste ore il quadro internazionale va modificandosi in

modo parzialmente favorevole: la aspettativa per aiutare il processo di resilienza e possibile sviluppo è che il quadro geopolitico possa migliorare con il cessate il fuoco in Medio Oriente e sperabilmente anche in Ucraina anche se in quest'ultimo teatro di guerra non solo non si intravedono volontà di pacificazione, ma addirittura risulta purtroppo evidente l'intensificarsi del conflitto in corso. La tregua Israele/palestinesi rappresenta un punto di discontinuità nel quadro di instabilità dell'area mediorientale. Sebbene gli esiti restino subordinati a complesse dinamiche diplomatiche e di sicurezza, un accordo fra le parti può generare effetti sistemici positivi, in particolare sul versante della de-escalation energetica e della riattivazione dei corridoi logistici regionali. Sul piano finanziario, una riduzione del rischio geopolitico contribuirebbe ad un parziale riequilibrio dei premi al rischio sovrano, ad un miglioramento delle condizioni di accesso al credito per le imprese esportatrici e ad una ricomposizione degli spread su asset ad alta esposizione. Inoltre, l'attenuazione delle tensioni in Medio Oriente rafforza le politiche europee per sicurezza ed autonomia aumentando probabilmente lo spazio di manovra per una possibile maggiore concentrazione sul fronte dell'Ucraina. Venendo alle questioni domestiche nelle previsioni della legge "finan-

ziaria" il governo prevede una crescita del PIL attesa a più 0,7%, una previsione certamente fondata, ma sicuramente insufficiente per una ripresa economica e produttiva che consenta di guardare in positivo alle dinamiche future del nostro Paese. Certamente il quadro internazionale attuale e le politiche dei dazi non aiutano, ma anzi rappresentano un freno reale alle nostre possibilità espansive. Sulle dinamiche internazionali le possibilità di incidenza dell'Italia (se non come membro attivo della U.E.) sono relativamente modeste per cui crediamo occorra concentrarsi sulla congiuntura interna aiutando le imprese, le PMI in particolare. Occorre programmare e realizzare piani di investimento con progetti di avanzamento capaci di creare valore in un mercato globale che, pur con le note difficoltà, può consentire operazioni di miglioramento qualitativo e quantitativo della produzione, per elevare competitività e potenzialità commerciali. Sul fronte delle banche il Risiko bancario che si è realizzato ha rafforzato la struttura sistemica, occorre però che l'avvenuta concentrazione costituisca la premessa per un rinnovato e più forte impegno a favore delle imprese che necessitano di liquidità aggiuntiva per crescere e investire. Per favorire lo sviluppo economico il sistema delle aziende, in particolare piccole e medie, deve essere incentivato e non compres-

so: la stagnazione della produzione industriale non produce ricchezza, ma rischia di distruggere valore per gli effetti diretti e indotti. Il ruolo del sistema bancario appare dunque fondamentale per costituire un supporto reale e disponibile. Il fenomeno della concentrazione deve rafforzare e non certo diminuire l'offerta di credito per accompagnare ed aiutare una possibile crescita della produzione e del lavoro. In questo quadro il Governo della Repubblica non può essere certamente spettatore: gli incentivi, non solo fiscali, debbono essere accompagnati da una linea forte ed autorevole di "moral suasion" di intesa con le autorità di vigilanza, per favorire concretamente, con la disponibilità del sistema bancario, investimenti, sviluppo ed occupazione. Il governo può aumentare i fondi pubblici per ricerca e sviluppo, utilizzare in modo efficiente tutte le risorse disponibili, non solo il PNRR e lavorare concretamente per il taglio del cuneo fiscale ed il sostegno all'occupazione giovanile. Occorre lavorare tutti con impegno e determinazione per dare occasioni e possibilità all'imprenditore, che resta comunque – in una economia di

mercato – soggetto primario di iniziative per un possibile successo professionale di impresa che contribuisca allo sviluppo economico generale possibile. L'imprenditore è il motore vero dello sviluppo generale dell'economia, non è solo creatore di profitto ma attore responsabile e protagonista dello sviluppo perché favorisce la crescita del PIL e del benessere collettivo. Per rilanciare l'economia in Italia occorre una visione strategica complessiva che metta finalmente al centro l'impresa: occorre promuovere le PMI, vera spina dorsale dell'economia italiana, supportandole nella crescita e nelle esportazioni anche verso nuovi mercati di sbocco. Concludendo, bisogna avere una visione strategica ambiziosa e concreta, orientata al futuro, ma pilastriata nell'attuale realtà dei mercati. Se l'Italia è un Paese di talenti mai come in questo momento serve tutto il coraggio per liberarli, perché essi realizzino tutte le energie e potenzialità necessarie di cui abbiamo un bisogno essenziale: tutto questo ragionevolmente non è rinviabile.

Gianfranco Antognoli

Search fund: la nuova frontiera dell'imprenditoria finanziaria

Un modello nato a Stanford che unisce capitale paziente, competenze manageriali e ricambio generazionale nelle PMI



Negli Stati Uniti è un modello ormai consolidato, nato negli anni Ottanta all'interno della Stanford Graduate School of Business e progressivamente diffusi in tutto il mondo

anglosassone. Il *search fund* rappresenta una delle innovazioni più interessanti nel panorama degli investimenti privati: un ponte tra private equity e imprenditoria diretta, che permette a giovani manager di diventare imprenditori acquisendo e gestendo una PMI attraverso capitali raccolti da investitori professionali. Il principio è semplice, ma l'esecuzione sofisticata. Il *searcher*, spesso con formazione consulenziale o finanziaria, costituisce un veicolo di investimento e raccoglie da un gruppo ristretto di investitori un capitale

iniziale (*search capital*), destinato a coprire i costi di ricerca, due diligence e negoziazione dell'impresa target. Questa prima fase dura mediamente 12-24 mesi e richiede un'accurata selezione di società con caratteristiche ben definite: margini positivi e stabili, forte generazione di cassa, posizione di leadership in nicchie di mercato e un imprenditore-fondatore prossimo al ritiro.

Quando il target viene individuato, gli stessi investitori partecipano alla seconda fase, sottoscrivendo l'aumento di capitale necessario per completare l'acquisizione (*acquisition capital*). A quel punto il *searcher* diventa CEO dell'azienda, ne guida lo sviluppo industriale e partecipa al capitale, tipicamente con una quota compresa tra il 10% e il 25% del valore complessivo. L'obiettivo è realizzare una crescita sostenibile, professionizzare la



governance e incrementare la redditività, in vista di una futura *exit* entro cinque-sette anni. Ciò che rende il *search fund* attraente per gli investitori è il forte allineamento di interessi: il promotore mette in gioco la propria carriera e competenza, mentre gli investitori apportano capitale paziente e know-how strategico. Il rischio è elevato nella fase iniziale, ma può essere ampiamente compensato dal potenziale rendimento: le analisi condotte da Stanford e IESE indicano un IRR storico medio tra il 25% e il 35% annuo, con multipli di capitale investito spesso superiori a 5x nei casi di successo.

In Europa il fenomeno è ormai maturo: Spagna, Regno Unito e Francia contano decine di *search fund* attivi e un ecosistema consolidato di investitori, advisor e network accademici. In Italia, invece, il modello è entrato oggi in una fase di **autentico “hype”**. Se ne parla sempre

più spesso nei circoli finanziari e accademici: dal *Breakfast for Finance* promosso dal Club Canova, che ha recentemente dedicato un incontro al tema, al lancio del fondo **Eureka! Venture Search Fund**, prima iniziativa istituzionale italiana dedicata specificamente al finanziamento di *searcher* e alla creazione di un portafoglio diversificato di acquisizioni. A ciò si aggiungono diversi progetti indipendenti promossi da ex-consulenti e alunni Bocconi, IESE e INSEAD, che stanno contribuendo alla diffusione del modello nel nostro Paese. L'ecosistema è ancora giovane, ma in rapido consolidamento: alcuni network specializzati stanno creando piattaforme di matching tra *searcher* e investitori, mentre le università iniziano a integrare il tema nei percorsi di finanza imprenditoriale. A differenza della *start-up*, che nasce da un'idea nuova e richiede

anni per validare il modello di business e raggiungere la profittabilità, il *search fund* parte da un'azienda già esistente, con clienti, ricavi e flussi di cassa consolidati. L'obiettivo non è creare da zero, ma valorizzare e far crescere una realtà esistente attraverso una gestione più manageriale e strategie di espansione industriale. È quindi un modello di *entrepreneurship through acquisition*, meno speculativo e più orientato alla creazione di valore sostenibile.

Diverso anche dal modello delle **SPAC (Special Purpose Acquisition Companies)**, che raccolgono capitali sul mercato per acquisire un'azienda in tempi brevi e portarla alla quotazione, il *search fund* si fonda su una relazione diretta tra imprenditore e investitori, con un orizzonte di medio periodo, una governance snella e un coinvolgimento operativo del promotore. In altre parole, mentre la SPAC privilegia la scala e la velocità dell'operazione, il *search fund* punta sulla qualità della gestione e sulla crescita graduale del valore industriale dell'impresa acquisita.

Tornando al *search fund* il tessuto produttivo italiano, caratterizzato da un'ampia base di PMI solide ma spesso alle prese con passaggi generazionali complessi, rappresenta un terreno ideale. Il *search fund* offre una via d'uscita ordinata e sostenibile per imprenditori che vogliono garantire continuità alla propria impresa, introducendo capitale, governance e competenze manageriali senza snaturarne i valori fondanti.

Per il sistema finanziario, infine, l'evoluzione dei *search fund* apre spazi di collaborazione anche con banche e operatori di leasing: il finanziamento dell'acquisizione e degli investi-

menti successivi richiede strumenti di credito flessibili e una valutazione attenta della solidità industriale dell'azienda. In questo senso, il modello potrebbe favorire nuove sinergie tra capitale di rischio e credito, rafforzando l'ecosistema della crescita imprenditoriale.

Il *search fund*, dunque, non è solo un esperimento accademico ma un veicolo concreto per promuovere la continuità d'impresa e l'evoluzione del capitalismo familiare verso forme più manageriali e sostenibili. Se adeguatamente compreso e sostenuto, può diventare una leva strategica per il rinnovamento del tessuto produttivo italiano, creando valore non solo per gli investitori, ma per l'intero sistema economico.

Michele Antognoli

Come funziona un **search fund** in 5 passaggi

- 1. Raccolta del search capital:** piccoli importi da 10-20 investitori per finanziare 12-24 mesi di ricerca.
- 2. Ricerca del target:** PMI con cash flow stabile, leadership di nicchia e fondatore in uscita.
- 3. Acquisizione:** sottoscrizione dell'acquisition capital da parte degli stessi investitori.
- 4. Gestione operativa:** il searcher diventa CEO, guida la crescita e implementa piani industriali.
- 5. Exit:** vendita a fondo o player industriale dopo 5-7 anni, con distribuzione dei rendimenti.



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

C.M. CAR: eccellenza italiana nel Remarketing

*Abbiamo intervistato **Massimo Canciani**, CEO e **Giorgio Canciani**, socio di minoranza e direttore vendite, che ci raccontano la storia e la visione di **C.M. CAR**, azienda di riferimento nel settore del Remarketing.*

Descriveteci la realtà di C.M. CAR...

Dal 2016 C.M. CAR si è affermata come partner di riferimento per le società di leasing specializzandosi nell'intera filiera del Repository e Remarketing di beni targati in tutto il territorio europeo. La nostra consolidata esperienza, maturata attraverso un percorso lavorativo specializzato sul leasing, ci ha permesso di sviluppare servizi integrati progettati per massimizzare l'efficienza operativa, accelerare i tempi di realizzo e ottimizzare la redditività degli asset dei nostri partner.

Qual è la vostra mission?

La nostra missione è trasformare la complessità del Remarketing in un'opportunità di valore per i nostri partner. Dall'apertura dell'attività

è stata un continuo consolidamento del nostro obiettivo e ad oggi riusciamo ad offrire un portfolio di servizi completo, dalla A alla Z.

Quali sono i servizi di C.M. CAR?

La nostra struttura, essendo snella e costituita da soggetti specializzati, ci consente di offrire servizi elaborati ad hoc per società di leasing e noleggio a lungo termine. Ci adattiamo alle esigenze del nostro cliente cercando di offrire di soluzioni tecniche e rapide. Brevemente riepilogo quelli che sono i nostri servizi:

► **Acquisto & Remarketing strategico di veicoli leggeri**, commerciali industriali e mezzi speciali. L'acquisizione può riguardare veicoli in qualsiasi stato e di qualsiasi valore dal mezzo commerciale incidentato alla supercar. Siamo in grado di gestire pacchetti di auto a partire da due veicoli fino a intere flotte aziendali.

► **Recovery Solution Europa**: garantiamo l'operatività su tutto il territorio Europeo offrendo una flotta specializzata nel recupero

mezzi con targa prova, carroattrezzi e bisarche rispettando le normative assicurative previste per il trasporto tra le varie nazioni. Il nostro personale qualificato multilingue consente di superare qualsiasi difficoltà d'interfaccia con le autorità locali. Grazie ad aggiornamenti costanti con le mandanti e tempi d'intervento ridotti riusciamo a garantire e rispettare i timing e le performance che ci vengono richieste dalle nostre società committenti.

► **Gestione legale e Compliance:** Abbiamo un team giuridico specializzato per il ritiro e dissequestro di beni con l'ufficiale giudiziario e la gestione delle procedure concorsuali.

► **Custodia Certificata:** I nostri depositi assicurati, dislocati al nord-est e a Roma, garantiscono la massima sicurezza degli asset affidati. Offriamo la possibilità di depositare



Massimo Canciani



Giorgio Canciani

i beni in piazzali scoperti o coperti a seconda delle richieste delle nostre clienti.

► **Controlli e Monitoring:** eseguiamo controlli assicurativi post stipula contrattuale del contratto di leasing e seguiamo la nostra cliente per tutta la durata contrattuale compresa la gestione dei sinistri.

► **Pratiche auto:** offriamo alle nostre committenti il servizio a 360 gradi dall'iscrizione al PRA del leasing fino al riscatto finale con tutte le sfaccettature che questo contratto atipico comporta dal cambio di denominazione sociale al subentro.

Qual è il ruolo del Remarketing nel mercato attuale?

Abbiamo appena partecipato al convegno di Assilea, il Salone del Leasing, dove vi sono stati



vari interventi interessanti in merito al mercato dell'automotive. Personalmente ritengo che il leasing sia uno strumento essenziale in un periodo storico dove vi è una costante evoluzione delle tecnologie e dell'offerta del mercato. Andando in specifico nel nostro settore del Remarketing ritengo che sia fondamentale valutare al meglio i valori garantiti, non solo riferendomi al classico Eurotax, ma anche analizzando i trend del mercato con l'arrivo di nuovi concorrenti. La precisione e la rapidità sul recupero di ogni singolo mezzo diventano elementi fondamentali per massimizzare il valore del veicolo oggetto del contratto di leasing. Eseguire una perizia con un corretto valore dei danni ed una giusta valutazione del bene evita future contestazioni da parte

dell'ex locatario. Se il servizio viene eseguito a regola d'arte la società di Leasing deve solo inviare le deleghe per il ritiro, a tutto il resto ci deve o può pensare la società Remarketer al fine di collaborare in modo più efficiente possibile. Non vedo quale sia miglior leva per incentivare l'acquisto di veicoli usati recenti se non il Remarketing, in un momento storico dove il parco circolante Europeo è dato da veicoli che hanno una vita media di 13 anni, dato dichiarato dal presidente di Federauto durante il convegno. Crediamo che l'automotive possa essere ancora, come negli anni passati, un importante leva per la crescita economica delle piccole medie imprese italiane, con un sguardo ad una maggiore ecosostenibilità e una maggiore sicurezza. <

C.M. CAR

L'incidenza dei conflitti internazionali e della politica tariffaria statunitense sull'economia italiana: verso un nuovo equilibrio tra sistema bancario, imprese e governance pubblica

Contesto geopolitico ed economico: vulnerabilità strutturali e necessità di riposizionamento



Nel 2025 l'Italia si trova ad affrontare uno scenario macroeconomico particolarmente complesso, definito dall'intensificarsi delle tensioni geopolitiche e dall'irrigidimento delle dinamiche protezionistiche a livello globale. Il protrarsi dei conflitti in aree strategicamente rilevanti – Ucraina, Medio Oriente e Asia-Pacifico – continua a generare shock

sull'offerta globale, mentre gli Stati Uniti, sotto una leadership economico-nazionalista, implementano una politica commerciale aggressiva, fondata su dazi selettivi anche nei confronti di partner storici come l'Italia. Tali fattori esogeni si trasmettono all'economia nazionale attraverso molteplici canali: interruzione delle catene globali del valore, aumento dei costi energetici e delle materie prime, erosione dei margini industriali, instabilità finanziaria e contrazione della fiducia tra imprese e

investitori. Per un'economia strutturalmente orientata all'export, con un elevato grado di integrazione nei flussi globali, l'attuale contesto rappresenta una sfida sistemica senza precedenti. In tale quadro, si impone una riflessione strategica sul ripensamento del triangolo virtuoso tra sistema bancario, apparato produttivo e intervento pubblico, al fine di ridefinire in chiave proattiva le politiche industriali, commerciali e creditizie.

I canali di trasmissione degli shock esterni: settori vulnerabili e dinamiche di propagazione

L'impatto degli shock globali sull'economia italiana si articola lungo una catena di trasmissione complessa. In primo luogo, i conflitti in aree nevralgiche hanno determinato la disarticolazione di rotte logistiche strategiche, con conseguente aumento dei tempi di consegna e dei costi di trasporto e approvvigionamento. I settori maggiormente esposti sono quelli ad alta dipendenza da input internazionali: automotive, meccanica avanzata, chimica fine, farmaceutica. L'agroalimentare, in particolare, è colpito dalla marcata volatilità dei prezzi di cereali, fertilizzanti e oli vegetali, con ripercussioni immediate sulla struttura dei costi di produzione. In secondo luogo, la dimensione energetica rappresenta un ulteriore fattore di vulnerabilità. Con una dipendenza esterna pari al 75% del fabbisogno, l'Italia risente in modo amplificato dell'incremento dei prezzi del petrolio (Brent oltre i 105 USD/barile nello scenario assunto) e del gas naturale liquefatto, i cui costi risultano in aumento del 32% su base annua. Le imprese energivore subiscono una

contrazione significativa dei margini operativi, mentre l'impossibilità di trasferire completamente i costi sui prezzi finali – in un contesto di stagnazione della domanda e bassa elasticità al prezzo – ne compromette la competitività. Il terzo vettore di trasmissione è costituito dalla politica tariffaria statunitense. Dal 2024, l'amministrazione USA ha introdotto dazi selettivi fino al 25% su veicoli e componentistica, tra il 15% e il 20% su prodotti agroalimentari, e fino al 18% su acciaio e alluminio. Secondo le analisi di SACE, nel primo semestre del 2025 l'export italiano verso gli Stati Uniti ha registrato una flessione del 12,3%, con cali marcati nei settori dell'automotive (-21%), dei macchinari industriali (-14%) e dell'agroalimentare (-9%). La risposta europea, debole e frammentata, ha accentuato l'esposizione italiana. Con gli Stati Uniti che rappresentano il 9,1% delle esportazioni italiane, il rischio sistemico è rilevante. Una simulazione del Centro Studi Confindustria stima che un dazio del 15% sulle esportazioni UE-USA potrebbe comportare per l'Italia una perdita potenziale fino a 22,6 miliardi di euro.

Sistema bancario, accesso al credito e politica industriale: convergenze necessarie

In risposta a uno scenario economico instabile, il sistema bancario italiano – dopo un decennio di deleveraging – sta ridefinendo le proprie strategie allocative lungo tre direttrici principali: Prioritizzazione settoriale: riorientamento del credito verso filiere ad alto valore aggiunto e potenziale trasformativo, quali tecnologie pulite, digitalizzazione avanzata e infrastrutture resilienti; Innovazione

finanziaria: sviluppo di strumenti alternativi al credito bancario tradizionale (minibond, private debt, cartolarizzazioni); Sinergie pubblico-private: rafforzamento delle garanzie pubbliche, con una dotazione del Fondo di Garanzia per le PMI stimata – nello scenario assunto – in 40 miliardi di euro. Parallelamente, il ruolo dello Stato evolve da garante passivo a promotore attivo di politica industriale. Il Piano Industria Italia 5.0, con una dotazione triennale di 75 miliardi di euro, mira a rilanciare l'innovazione tecnologica, incentivare il reshoring e accelerare la transizione ecologica. Tra le misure previste: superammortamenti al 150% per investimenti in beni strumentali avanzati, crediti d'imposta fino al 40% per attività di R&S e la creazione di un fondo sovrano a sostegno delle filiere strategiche. Tutti gli interventi si collocano nel perimetro delle normative europee sugli aiuti di Stato (regolamento de minimis, GBER, Temporary Crisis Framework). Inoltre, la politica commerciale italiana agisce in sinergia con le istituzioni comunitarie nell'ambito della politica commerciale comune, partecipando attivamente ai negoziati multilaterali e bilaterali con Washington.

Scenari macroeconomici 2025-2026: crescita, investimenti, inflazione Sulla base delle interazioni tra fattori esogeni e dinamiche interne, si delineano tre traiettorie evolutive: Il 2024 si è chiuso con un incremento del PIL reale pari allo 0,9%; per il 2025, si prevede un rallentamento della crescita allo 0,5%, condizionato da vincoli esterni, da una ridotta propensione all'investimento e da un'incertezza prolungata; il 2026 offre una bi-

forcazione scenariale: nello scenario base, il PIL crescerebbe dello 0,6%, mentre nello scenario ottimistico – in caso di piena attuazione del Piano Industria Italia 5.0 e attenuazione delle tensioni internazionali – la crescita potrebbe raggiungere l'1,2%. Gli investimenti fissi lordi seguono un andamento asimmetrico: una contrazione dell'1,2% nel 2024, un recupero allo 0,8% nel 2025 e una crescita più sostenuta, fino al 2,0% nel 2026 nello scenario favorevole. Tuttavia, la polarizzazione tra imprese digitalmente avanzate e PMI escluse dalla trasformazione tecnologica rischia di accentuarsi. L'inflazione, dopo un picco IPCA del 5,4% nel 2024, è attesa in decelerazione: 3,1% nel 2025 e 2,4% nel 2026 nello scenario più favorevole. Persiste il rischio che una dinamica inflazionistica da costi si strutturi, ostacolando il riallineamento salariale e l'ancoraggio delle aspettative. Il mercato del lavoro evidenzia una moderata stabilità, con un tasso di disoccupazione previsto al 7,9% nel 2025 e in flessione fino a un intervallo tra 7,7% e 7,4% nel 2026. Tuttavia, il mismatch formativo – in particolare nell'ambito STEM – e i divari territoriali, soprattutto nel Mezzogiorno, restano criticità persistenti.

Linee di policy per una resilienza trasformativa Per trasformare uno shock esogeno in leva strategica di rilancio competitivo e sistemico, si rendono necessarie azioni convergenti lungo quattro direttrici: Rafforzare la governance economica nazionale, con un coordinamento strutturato tra Governo, MEF, Banca d'Italia e sistema bancario, in sinergia con le istituzioni europee; Accelerare

gli investimenti infrastrutturali, sia materiali (logistica, energia, trasporti) sia immateriali (connettività, cloud, data center), con particolare attenzione alle aree periferiche e a bassa densità produttiva; Ricalibrare gli strumenti fiscali pro-innovazione, per massimizzare la partecipazione delle PMI, attraverso incentivi, formazione specializzata e agevolazioni all'accesso al credito; Diversificare i mercati di sbocco dell'export, con una strategia organica di diplomazia economica e internazionalizzazione, guidata da ICE, SACE e SIMEST, focalizzata su Asia-Pacifico, America Latina e Africa. Nel contesto attuale, l'Italia si confronta con una duplice sfida: proteggere la propria base industriale dagli shock globali e, al contempo, riposizionarsi nella nuova geoeconomia multipolare. Ciò richiede un patto strategico tra sistema produttivo, finanza e governance pubblica, orientato a resilienza, competitività e sostenibilità di lungo periodo.

In una prospettiva di risk management sistemico, l'ipotesi di una tregua strutturata nel conflitto israelo-palestinese – attualmente oggetto di negoziazione in Egitto con il coinvolgimento di attori multilaterali – si configura come variabile esogena potenzialmente capace di ridurre l'intensità e la volatilità di una delle principali fonti di rischio geopolitico attivo. La concretizzazione di un accordo, pur soggetta a elevata incertezza negoziale, potrebbe generare effetti positivi su più livelli di analisi del rischio: una parziale ricompressione del country risk premium nell'area MENA, una stabilizzazione delle aspettative sui prezzi energetici (in particolare gas naturale e greggio Brent) e una riduzione dei fattori di stress



nei modelli di scenario integrati utilizzati per la pianificazione strategica di istituzioni finanziarie e imprese. Inoltre, l'attenuazione delle tensioni nella regione mediorientale rafforzerebbe le condizioni per una gestione più efficace del rischio sistemico europeo, riducendo l'esposizione a shock asimmetrici e migliorando la capacità di assorbimento degli shock residui attraverso meccanismi di policy coordination e strumenti di risk sharing sovranazionali. In tal senso, l'evoluzione del quadro geopolitico potrebbe rappresentare un elemento di mitigazione endogena nel bilanciamento tra resilienza industriale, sostenibilità finanziaria e stabilità macroeconomica.

Cristina Di Silvio

Cyber Risk: una minaccia crescente



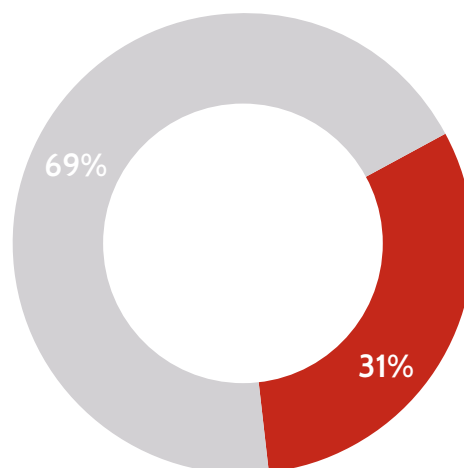
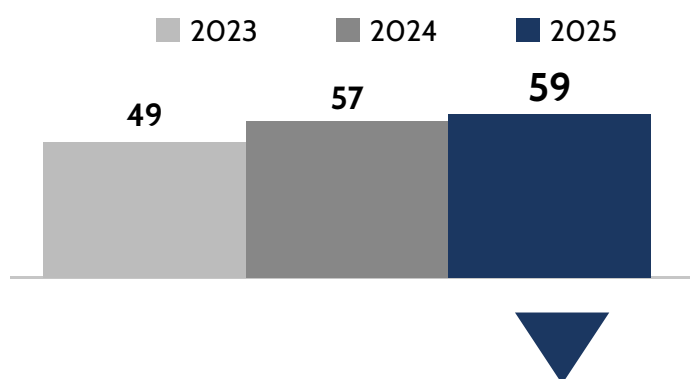
In base all'ultima edizione dell'Allianz Risk Barometer il cyber risk è diventato la principale fonte di preoccupazione per le aziende di qualsiasi dimensione e settore

nelle principali economie mondiali, compresa quella italiana, come conseguenza della crescente digitalizzazione e della rapida diffusione dell'intelligenza artificiale, attraverso le quali la criminalità informatica si insinua nei processi aziendali.

Secondo la Global Cyber Risk and Insurance Survey 2024 di Munich Re, il 72% dei C-level globali sono preoccupati o molto preoccupati di poter subire furti di dati e, soprattutto, attacchi di ransomware a scopi estorsivi, che causano ingenti perdite e hanno un impatto potenzialmente devastante sull'operatività quotidiana, soprattutto nelle PMI. L'87% dei C-level mondiali è convinto che l'azienda non si stia difendendo adeguatamente, manifestando un senso di vulnerabilità che impatta negativamente sulle strategie aziendali. Secondo la ricerca Cyber index PMI 2024 di

Confindustria, nel 2023 gli attacchi cyber sono aumentati del 65% il 9%% delle PMI ammette di avere già subito violazioni dei propri sistemi aziendali nel periodo 2020-2023. L'83% delle PMI italiane ricorre a strumenti digitali per supportare i propri processi aziendali e il 48% di esse opera all'interno di una filiera critica. L'86% teme attacchi ransomware, che criptano i dati aziendali e li rendono di nuovo disponibili solo dopo il pagamento di un riscatto, e solo il 32% delle PMI si sente pronto a fronteggiarli. Nell'edizione 2025 dell'Osservatorio sulla diffusione del risk management nelle PMI italiane di Cineas, sono emerse evidenze analoghe: il cyber risk è considerato molto o abbastanza importante dall'83% delle PMI, ma solo nel 49% dei casi fanno un'adeguata identificazione e valutazione dei rischi, solo il 12% gestisce il rischio cyber all'interno di un processo di risk management strutturato e solo il 31% è assicurato. Solo un terzo delle PMI fa formazione ai dipendenti sui rischi cyber, simulando ad esempio attacchi di phishing. Non va sottovalutato l'impatto dell'intelligenza artificiale, che secondo il 50% delle PMI può amplificare la frequenza e la gravità

Presenza di un modello di mappatura dei rischi a livello di CDA (% di sì)



	Piccole aziende (fino a 49 addetti)	MEDIE AZIENDE (da 50 a 499 addetti)	Grandi aziende oltre 500 addetti)
Sì	42	60	68

■ Già attive coperture assicurative per trasferire il rischio cyber

Tabella 1 (sinistra): Fonte CINEAS, 2025.

Tabella 2 (destra): Fonte Ipsos Multifinanziaria Aziende 2023-2024, 1.520 interviste a Titolari, CFO, CEO

degli eventi dannosi, facilitando il contagio e l'ingresso di nuovi hackers. Occorre quindi incoraggiare la diffusione di buone pratiche di risk management fra le PMI, compresa la sottoscrizione di polizze assicurative, che sono però percepite come costose e soprattutto sono ancora poco conosciute. Servono quindi soluzioni assicurative più attraenti sul fronte dei servizi (prevenzione tramite firewall, tool anti-malware e formazione dei dipendenti; recupero dei dati post-attacco, help desk e

consulenza legale in caso di estorsione ecc.), pricing più accurati grazie ad una maggiore disponibilità di dati e un più ampio coinvolgimento del settore bancario, che deve facilitare l'accesso al credito alle aziende che si dotano di un efficace sistema di risk management, del quale il cyber risk sia parte integrante, ed inserire le coperture assicurative contro i rischi cyber nel proprio catalogo di offerta per le PMI.

*Fabio Carniol**

* Professore di Gestione delle imprese di assicurazione, Università Cattolica

Il ruolo del consulente assicurativo e del giurista d'impresa nel contesto della moderna gestione del rischio aziendale



Il settore assicurativo rappresenta oggi uno dei pilastri fondamentali dell'economia moderna, svolgendo una funzione essenziale di tutela dei soggetti economici contro i rischi che possono compromettere la loro stabilità patrimoniale e la continuità delle attività. L'obiettivo di questo contributo è di esaminare il ruolo del consulente assicurativo e del giurista d'impresa nel contesto della moderna gestione del rischio aziendale, analizzandone le competenze, le responsabilità e le interazioni. L'articolo propone una lettura integrata tra tecnica assicurativa e interpretazione giuridica, evidenziando come la collaborazione tra le due figure, consulente assicurativo e del giurista d'impresa contribuisca alla creazione di valore e alla tutela della conformità normativa. La riflessione finale pone l'accento sulla necessità di sviluppare una cultura assicurativa d'impresa come elemento strutturale della governance aziendale contemporanea.

L'attività e la competenza del consulente assicurativo

Il consulente assicurativo svolge un ruolo ben più articolato del semplice intermediario commerciale, si configura come un vero e proprio analista del rischio, capace di mappare in modo sistemico i rischi a cui è esposto il cliente, sia esso un privato, un professionista un'impresa o un ente. Nella sua attività professionale esamina e seleziona soluzioni assicurative coerenti con gli obiettivi, le vulnerabilità e il settore di attività, valuta la possibilità di ritenzione di alcuni rischi, qualora il trasferimento del rischio alle compagnie di assicurazione sia oneroso. Inoltre, il consulente aggiorna costantemente le coperture, in relazione all'evoluzione normativa e alle trasformazioni aziendali e gestisce dinamicamente i rischi a cui il cliente è esposto o a quelli emergenti. Infine, assiste in modo tecnico e puntuale nella gestione del sinistro, obiettivo cruciale e risolutivo del processo e del programma assicurativo definito con l'azienda attraverso temi precedentemente esposti, che necessitano di approfondimento, rappre-

sentando un riferimento sicuro affidabile che conduce il cliente anche nella fase post-danno.

Il giurista d'impresa: lettura critica, interpretativa e strategica delle clausole contrattuali

Accanto alla visione consulenziale, tecnica e commerciale del consulente, si colloca quella giuridico-strategica del giurista d'impresa. La sua azione è finalizzata ad analizzare con rigore le clausole contrattuali delle polizze (esclusioni, condizioni contrattuali, condizioni di operatività, dubbi interpretativi da analizzare e dissipare e coerenza adempimenti di legge) e a valutare la coerenza tra rischi legali e coperture assicurative, in ottica di responsabilità patrimoniale, penale e reputazionale. Con la sua competenza professionale fornisce supporto in fase di contenzioso assicurativo, gestendo la relazione con il legale esterno o della stessa società e con la compagnia o attraverso il proprio ufficio legale destinatario delle controversie o delle azioni legali a difesa del cliente. Si occupa di verificare la compliance normativa, in particolare in settori regolamentati o a rischio elevato (es. sanità, costruzioni, fintech, trattamento dati e in tutti gli ambiti civili e penali). In sostanza, il giurista interpreta la polizza non come un semplice contratto, ma come un elemento integrato nella governance aziendale, capace di incidere su scelte strategiche, operazioni straordinarie e relazioni con stakeholder.

Un'alleanza strategica: consulente e giurista al servizio dell'impresa

Le due figure professionali, se correttamente coordinate, possono generare sinergie ad altissimo valore aggiunto e alcuni ambiti di collaborazione

includono la redazione o revisione delle polizze assicurative, il giurista individua rischi specifici o lacune contrattuali, mentre il consulente propone soluzioni tecniche per colmarle. Nella sua attività, il giurista d'impresa, è solito supportare nella gestione dei sinistri complessi il consulente che guida la parte operativa, mentre il giurista tutela l'azienda sotto il profilo legale con particolare riferimento all'onere probatorio e alle sue conoscenze in ambito civile e penale. Nell'attività di coordinamento occorre un approccio integrato tra tecnica e diritto, nella gestione dei rischi emergenti, dal rischio cyber, all'Environmental Social Governance (ESG), agli eventi catastrofici, fino alle nuove responsabilità da intelligenza artificiale. Il giurista d'impresa gioca un ruolo chiave in questa fase di controllo verifica e lettura critica, interpretativa e strategica delle polizze, controlla e aggiorna la validità e continuità delle polizze attive, l'esistenza di rischi assicurativi pregressi non coperti, potenzialmente latenti e l'adeguatezza delle coperture rispetto alle attività e alla struttura organizzativa del target condivisi con l'azienda. Inoltre, esercita costantemente un'attività di controllo interno e policy di risk management documentate con una presenza attiva in azienda, parallelamente, al consulente assicurativo che interviene per valutare la coerenza tecnica dei contratti in essere con i nuovi assetti societari e operativi post-operazione. Inoltre, il giurista d'impresa propone eventuali integrazioni, modifiche o nuove coperture necessarie, ad esempio, la polizza D&O liability, polizze per responsabilità ambientale, cyber risk, RCT/O, ecc.), si occupa di riformulare la strategia assicurativa in base al nuovo profilo di rischio aggregato, frutto di even-

tuali fusioni o acquisizioni. Il lavoro congiunto tra queste due attività complementari ma appartenente alla stessa realtà di salvaguardia dell'azienda consente non solo di mitigare i rischi legali ed economici connessi all'operazione, ma anche di strutturare un sistema assicurativo efficiente, coerente e sostenibile nel lungo periodo. Il percorso operativo, in sintesi, del giurista con supporto tecnico del consulente si articola a supporto della due diligence assicurativa, nella valutazione dei gap di copertura, nel confronto tra rischi reali e coperture attive. La rinegoziazione o stipula di nuove polizze rappresenta la fase di personalizzazione per i nuovi assetti societari che si possono creare nelle aziende e il coordinamento organizzativo, la formazione interna, l'aggiornamento documentale e la gestione transitoria delle polizze adeguata alla nuova realtà dei rischi individuati attraverso il percorso descritto.

La cultura assicurativa d'impresa elemento strutturale della governance aziendale contemporanea

Nel mondo assicurativo moderno, non basta più “essere assicurati”, è necessario comprendere, pianificare e gestire in modo integrato il rischio, attraverso una visione che unisca competenza tecnica e lettura giuridica. La collaborazione tra consulente assicurativo e giurista d'impresa rappresenta oggi una best practice irrinunciabile per aziende che desiderano essere realmente tutelate, sia nel presente che nel futuro. L'assicurazione, quindi, non è più solo uno scudo, ma rappresenta uno strumento di governo del rischio, un asset strategico e un fattore competitivo, per evitare di esporsi a rischi occulti, oneri inattesi e, in casi

estremi, alla compromissione dell'attività, del patrimonio aziendale e della sua stabilità. Per questi motivi, la sinergia tra giurista d'impresa e consulente assicurativo non è solo utile, ma diventa strategica per la riuscita della tutela aziendale e per il suo equilibrio stabile futuro. La collaborazione sinergica tra queste due figure consente all'impresa di affrontare in modo integrato i profili di rischio e di compliance, promuovendo una gestione consapevole e sostenibile delle proprie responsabilità. In un'epoca in cui l'innovazione tecnologica, la digitalizzazione dei processi e l'emergere di nuovi rischi – cyber, ambientali, reputazionali e geopolitici, che stanno ridefinendo il concetto stesso di sicurezza aziendale, il dialogo tra consulente e giurista d'impresa assume una dimensione strategica. Solo attraverso una visione condivisa e interdisciplinare è possibile costruire modelli assicurativi realmente efficaci, capaci di proteggere non solo il patrimonio economico, ma anche il valore reputazionale e la continuità operativa delle organizzazioni. Da ciò ne deriva che la “cultura assicurativa” deve essere riconosciuta come parte integrante della cultura d'impresa: non mero adempimento, ma scelta consapevole di responsabilità e di governo del rischio. In questa prospettiva, il futuro del settore assicurativo e della consulenza giuridica d'impresa sarà caratterizzato dalla capacità di consolidare alleanze professionali basate su competenza, etica e innovazione, a beneficio non solo delle singole imprese, ma della stabilità del sistema economico nel suo complesso.

*Roberto Niccolai
Studio Nicors S.a.s*

Lease 2025: la nuova edizione del Salone del leasing organizzato da Assilea



Si è svolto a Milano il 22 e 23 ottobre, presso l'Hotel Magna Pars, **Lease 2025**, il Salone del leasing organizzato da **Assilea**. Due giorni di approfondimenti, suddivisi nelle sezioni "Finanziamo il futuro", "Le future regolamentazioni" e "Il futuro del leasing".

Il Salone si è aperto con la lettura del messaggio del Presidente della Repubblica, **Sergio Mattarella**, che ha voluto ricordare come «la locazione finanziaria e operativa rappresenta uno strumento di grande valore per il finanziamento delle attività economiche, in particolare delle piccole e medie imprese, costituendo un moltiplicatore e un acceleratore a sostegno degli investimenti».

"Trasformarsi per crescere: banche e intermediari finanziari a confronto nell'era dell'incertezza globale" è il titolo dell'appuntamento di apertura, che ha visto confrontarsi **Antonio**

Patuelli, Presidente ABI, e **Paolo Guzzetti**, Presidente Assilea, moderati dalla firma del *Sole24Ore* Laura Serafini, che ha condotto anche la successiva sessione "L'Italia e l'Europa" dove è intervenuto (da remoto) **Giancarlo Giorgetti**, Ministro del Ministero Economia e Finanze. Il titolare di via XX Settembre ha ricordato come «parlare di leasing significa parlare di investimenti, che sono la principale variabile del PIL, e quindi sottolineo il valore dei dati positivi presentati da Assilea. In anni di tassi relativamente elevati, il leasing è stato una leva fondamentale, riducendo le immobilizzazioni delle imprese».

«Nella legge di Bilancio consolidiamo un percorso virtuoso di finanza pubblica – che porterà il deficit sotto il 3% – puntiamo a supportare famiglie e imprese, accogliendo le richieste arrivate dalle associazioni di categoria, inclusa Assilea. L'extra ammortamento



*Il direttore di Leasing Magazine
Gianfranco Antognoli a Lease 2025*

combinerà il perimetro di 4.0 e Transizione 5.0, rifinanziamo la Nuova Sabatini, che si abbina alle operazioni di leasing e sono confermati i crediti di imposta per gli investimenti nella Zes, ampliata a Umbria e Marche. Il governo utilizzerà la credibilità conquistata in sede UE per superare errori del passato e ci aspettiamo azioni concrete per la decarbonizzazione delle flotte aziendali. A renderci orgogliosi» ha concluso **Giorgetti**, «la consapevolezza di aver intrapreso il percorso giusto, con serietà e responsabilità».

Sulle prospettive per l'applicazione della nuova normativa prudenziale per il leasing si sono invece confrontati **Gianfranco Torriero**, Vice Direttore Generale Vicario ABI, **Francesco Cannata**, Capo Servizio Regolamentazione e Analisi Macroprudenziale Banca d'Italia, **Silvio D'Amico**, Direzione Generale "Regolamentazione e vigilanza del sistema finanziario" del MEF, e **Lorenzo Macchi**, Partner, Head of Financial

Service and Head of Banking and Finance. «Il leasing mostra una eccellente dinamica anche rispetto all'andamento generale degli investimenti con un outlook positivo anche per il 2026», ha commentato il Presidente **Guzzetti**. «Essendo lo strumento scelto dalle PMI per il finanziamento in innovazione e il principale motore verso la transizione ecologica, riteniamo molto importante la reintroduzione dell'extra ammortamento nella manovra di bilancio, che va nella direzione giusta per sostenere le imprese con una dotazione economica rilevante e una modalità di erogazione semplice e chiara. Infine, dopo che il Consiglio UE ha adottato il Regolamento che conclude l'implementazione dell'accordo Basilea IV, aggiornando il **Regolamento sui requisiti patrimoniali (CRR III)**, Assilea lavora affinché l'Autorità bancaria europea il riconoscimento della natura a basso rischio del leasing e lo sviluppo di un regime su misura», ha chiosato **Guzzetti**.

Nella seconda giornata, tra le altre, le tavole rotonde: "Verso una nuova competitività industriale e europea", con **Stefano Firpo**, Direttore Generale Assonime, e **Gregorio De Felice**, Chief Economist Intesa San Paolo; "The future of leasing in Europe", con **Solenne Lepage**, Segretario generale Association française des Sociétés Financières; "Leasing: la crescita dei talenti, tra rivoluzioni high tech e green", con i Vice Presidenti di Assilea **Stefano Schiavi** (BNP Leasing Solutions), **Massimo Tripuzzi** (Credit Agricole) e **Christian Fischnaller** (Hypo Vorarlberg Leasing). Nell'occasione, Assilea ha presentato alcuni approfondimenti dei dati di settore elaborati dal Centro Studi e Statistiche



Presentazione dei dati dei primi nove mesi del 2025 al Salone del Leasing

e Area Vigilanza dell'Associazione. Nei primi nove mesi del 2025, il leasing ha visto una crescita del **+5,2% nel volume di stipulato**, sfiorando i 26 miliardi di nuovi finanziamenti. La crescita è stata fortemente trainata dal comparto dei **beni strumentali** che, con quasi 7,2 miliardi finanziati da gennaio a settembre, ha messo a segno un +15,1%. Il trend migliore si osserva nel comparto del **leasing strumentale "finanziario"**, che ha visto un +17,8%, con andamenti positivi in tutte le fasce d'importo e un picco del +50,9% dello stipulato nella fascia d'importo superiore ai 2,5 milioni di euro. Il

leasing strumentale "operativo" (senza opzione finale d'acquisto) registra un +1,5%, con dinamiche positive nello stipulato dei contratti d'importo più contenuto e una flessione del -3,5% nei contratti d'importo superiore ai 2,5 milioni di euro.

Sempre nei primi nove mesi dell'anno, il leasing ha finanziato il 65% del totale delle prenotazioni degli investimenti di cui alla **Nuova Sabatini**, complessivamente 5,4 miliardi euro (4,6 mld. euro nel 2024), di cui 3 miliardi su beni del Piano Industria 4.0 (con un alto livello di digitalizzazione e connettività). <



Accompagna le società di leasing verso nuove opportunità.

Repo e remarketing su misura



Acquisizione Asset

Acquisto diretto veicoli leggeri, commerciali e pesanti, marcianti e sinistrati.



Recovery Europeo

Recupero capillare con flotta specializzata e personale qualificato su tutto il territorio UE.



Gestione Legale

Ritiro e dissequestro in collaborazione con Forze dell'Ordine e studi legali convenzionati.



Custodia Certificata

Depositi assicurati strategicamente ubicati per massima sicurezza degli asset.



Pratiche Complete

Subentri, variazioni PRA, riscatti, gestione bolli con team dedicato.

Il Nostro Valore Aggiunto

Senza Intermediari - Struttura verticalmente integrata
Rapidità Esecutiva - Processi digitalizzati ed ottimizzati
Soluzioni Tailor-Made - Servizi ad hoc per ogni cliente
Compliance Totale - Massima conformità normativa



www.cmcar.eu

Bilancio AI: dall'analisi contabile all'intelligenza semantica dei dati di bilancio



*di Christian Dominici
e Eleonora Dominici*

Il limite dei software contabili tradizionali

Secondo lo Studio Pagamenti 2023 di CRIBIS, in Italia circa il 9,5% delle imprese registra ritardi nei pagamenti superiori ai 30 giorni, con un tempo medio di pagamento di 69 giorni e punte ancora più alte in alcuni settori. Un'analisi di Creditsafe conferma che oltre il 60% delle aziende manifatturiere ha subito fatture pagate con più di 30 giorni di ritardo. Questi dati evidenziano la tensione crescente nelle relazioni clienti-fornitori, che spesso non emergono dalle sole analisi numeriche.

La digitalizzazione ha permesso di automatizzare i controlli sui bilanci, ma la maggior parte dei software oggi si ferma ad un'analisi quantitativa, senza interpretare il linguaggio della Nota Integrativa, né cogliere le relazioni logiche fra clienti, fornitori, tempi di pagamento o rischi di continuità aziendale. Bilancio AI nasce per colmare proprio questo vuoto.

La Sfida – Innovare l'informazione finanziaria renderla immediata pro-attiva e gratuita

A breve la presentazione del nostro software Bilancio AI che innova



profondamente l'informazione finanziaria. I software basati su Agent AI possono essere addestrati per:

- ▶ leggere non soltanto i numeri di bilancio ma anche la nota integrativa nella sua interezza e tutti gli altri documenti allegati al bilancio e comprenderli;
- ▶ identificare i principali Clienti e Fornitori di una società e verificarne l'andamento passato e prospettico;
- ▶ consultare banche dati pubbliche e private;
- ▶ il risultato, in pochi secondi, è una informazione finanziaria sui soggetti economici che possiede le seguenti caratteristiche: **immediata, a costo pressoché nullo, con un elevatissimo grado di accuratezza e predittività.**

È la fine degli abbonamenti costosi a banche dati centralizzate ormai vecchie e non aggiornate, l'Agent AI adeguatamente istruito ricerca e cataloga le informazioni e cuce un vestito

su misura nella valutazione di tutte le attività aziendali. Il nostro software Bilancio AI si trova a pieno complemento del nostro precedente software ivacollect.tax, che ha invece il ruolo di fornire l'intera storia dei singoli crediti Iva. Bilancio AI utilizza algoritmi proprietari di Natural Language Processing (NLP) e analisi semantica per comprendere il significato dei testi del bilancio civilistico italiano, con particolare focus su Nota Integrativa, Relazione sulla gestione e allegati societari. Questo consente di estrarre e classificare automaticamente crediti e debiti verso clienti e fornitori, tempi medi di incasso e pagamento (DSO/DPO), correlazioni con dati reali e segnali di rischio come concentrazione dei ricavi o operazioni infragruppo, individuando riferimenti a fornitori strategici, clienti principali, dilazioni di pagamento e relazioni infragruppo. In questo modo, consente di passare da un'analisi statica dei dati contabili a una mappatura dinamica delle relazioni economiche.

Bilancio AI integra i dati contabili strutturati con quelli descrittivi, creando una visione completa, predittiva e dinamica dell'impresa. Da questa integrazione nasce la mappatura predittiva del rischio, utile per banche, studi professionali e imprese. Il professionista può così identificare concentrazioni di clienti, ritardi sistematici o anomalie prima che diventino crisi.

Bilancio AI trasforma il bilancio da semplice obbligo contabile a fonte di conoscenza strategica. Per la prima volta, numeri e parole di un'impresa parlano la stessa lingua. L'intelligenza semantica diventa così il ponte tra dato contabile e decisione strategica. <



INNOVAZIONE, AMBIENTE, DIGITALIZZAZIONE. IL NOSTRO CONTRIBUTO PER UN FUTURO MIGLIORE.

“Italia al lavoro” è una raccolta di storie rappresentative dei nostri clienti, aziende e imprenditori italiani.

Attraverso temi come l’innovazione, la sostenibilità e la digitalizzazione, condividiamo esempi concreti di imprese e persone che contribuiscono al benessere e allo sviluppo del Paese. “Italia al Lavoro” vuole essere fonte di ispirazione per imprenditori determinati a realizzare i propri sogni e a costruire un futuro positivo

per l’Italia, sostenuti dal nostro impegno finanziario e supporto costante.

La galleria celebra la duttilità del leasing e il valore dell’imprenditorialità italiana, dimostrando come la passione, l’innovazione e la trasformazione digitale possano plasmare un’Italia più prospera e inclusiva.

Benvenuti alla “Leasing Gallery” - un luogo dove il talento e la dedizione si incontrano per costruire un futuro migliore.



ITALIA AL LAVORO.
ESPERIENZE E
CASI STIMOLANTI
DAI NOSTRI
CLIENTI: SCOPRI E
PARTECIPA

Innovazione tecnologica: cosa conoscere nell'era delle cripto valute



Negli ultimi dieci anni innovazione e tecnologia sono in gran parte coincise con la crescita esponenziale dell'industria del software, con particolare riferimento alle cosiddette

Big Tech e con trasformazioni imponenti, che hanno toccato tutti i settori, inclusa la finanza e relativa attività di investimento.

Molto in breve una cripto valuta è una tipologia di moneta digitale creata attraverso un sistema di codici informatici, ormai sempre più di frequente rintracciabili in un portafoglio digitale di investitori. Tali monete funzionano al di fuori dei sistemi bancari tradizionali, governativi e quindi regolamentati, ed utilizzano la crittografia per cercare di render più sicure le transazioni. È da sottolineare che le cripto valute non possono essere considerate monete a corso legale in nessuna transazione finanziaria, in quanto ad esempio, per gli europei solo l'euro emesso dalla (BCE) Banca Centrale Europea ha corso legale. Fonti WEB e

quindi non certificate, segnalano la presenza sui mercati finanziari worldwide di oltre 2.000 cripto valute, anche se pochissime in rapporto, sono note ad investitori internazionali.

Addirittura, il presidente degli USA Trump ha creato in un recente passato la propria cripto valuta, diventata subito famosa per il suo... nome, ma le principali o più ricorrenti cripto valute trattate su determinati mercati, risultano essere Bitcoin, Ethereum, Tether, USDt ecc. La valutazione delle cripto valute è assai complessa e può dipendere a volte dalla scarsa reperibilità nella blockchain di appartenenza tipo il Bitcoin. Per il valore di quest'ultimo, come per altre cripto valute, appare cruciale anche l'effetto diffusione in rete: cioè più elevato è il numero di utilizzatori di Bitcoin e maggiore sarà l'utilità, propedeutica ad ulteriori utilizzi.

Quanto precede potrà causare un ciclo di crescita, così come già occorso con Internet od i social media, i.e. maggiori interazioni da utenti fa in genere accrescere il valore intrinseco del network. Alcuni dei pericoli

o rischi più importanti nell'uso delle cripto valute sono, così come per altro enunciati dalla BCE: alta volatilità e tensioni di liquidità, leva finanziaria, improvvisa perdita di fiducia e connessioni nascoste. È pur vero, tuttavia, che il regolamento UE (MICA – Markets in Crypto-Assets Regulation 2023/1114) permette ai detentori di cripto valute emesse sia nel nostro continente che altrove, di liquidarle dove i detentori ritengono più opportuno.

Da notare che l'anima delle cripto valute è la cosiddetta Blockchain, una tecnologia informatica sicura che immagazzina dati in modo massivo e decentralizzato, senza una banca centrale che ne detenga il controllo o che emetta rigide regole operative o normative. La citata Blockchain può essere considerata come un data base oppure un foglio di lavoro Excel in cui i dati che affluiscono sono condivisi e replicati in una rete di computer che può dirsi ormai globale ai nostri giorni. L'attuale economia digitale che si basa a volte sulle piattaforme di banche e brokers, ha solo in minima parte digitalizzato il business reale che pure si muove all'interno di limiti o meglio infrastrutture informatiche quasi tutte di proprietà di intermediari. L'utilizzo delle Blockchain toglie questi limiti attraverso la decentralizzazione informatica e sicura di dati, costruendo al contempo un sistema di fiducia condivisa, vasto, importante e solido quanto quello offerto e fruito presso le piattaforme informatiche private di banche e brokers. Le sostanziali modifiche per analisti ed investitori finanziari oltre che dall'utilizzo della blockchain, derivano anche da altri due fattori molto importanti: i cosiddetti token e gli smart contract. Questi

ultimi rappresentano agreements digitali che si attivano in modalità automatica al verificarsi di determinate condizioni soprattutto e da notare, senza intervento di operatori; è il caso ad esempio di una casa presa in affitto per brevi soggiorni che vede da un lato l'importo delle prestazioni bloccato sulla blockchain e dall'altro liberato al proprietario unicamente quando un sensore segnala l'ingresso dell'ospite nella casa affittata.

È intuitivo come tale sistema elimini del tutto la necessità di qualunque intermediario al riguardo tipo AirB&B ad esempio. Circa l'altro citato fattore i cosiddetti token, rappresentano in forma digitale dei diritti di possesso o proprietà su determinati beni fisici. Da segnalare che si parla di token anche per le cosiddette stablecoin che rifuggono dalla volatilità delle cripto valute in quanto mantengono un valore costante, poiché agganciate a valute reali e fisiche tipo il dollaro USA oppure l'euro. La tecnologia blockchain, unita ai token ed alle cripto valute rappresenta un ragguardevole cambio di archetipo, in quanto può effettivamente rappresentare uno sviluppo per attività e servizi innovativi specie per investitori pronti ad assumersi rischi elevati con estrema volatilità ed avvalersi di opportunità innovative. Per gli aspetti fiscali le norme in Italia sono state nel 2023 e prevedono imposte sostitutive sulle plusvalenze realizzate, imposta di bollo sul valore della cripto valuta, imposta sul valore delle cripto valute detenute al 31 dicembre di ogni anno. L'imposta di bollo è comunque alternativa a quella sul valore.

Mario Sabato



AVService S.p.A.

DRIVEN BY SUCCESS AND EXPERIENCE



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

www.avservice.it

Massarosa

 Via Giuseppe Duccini, 211
55054 Massarosa (LU)

 +39 0584 1668448

 ordini@avservice.it

Perugia

 Via Piermarini, 13
06132 Perugia

 +39 0759 940040

 magazzino.perugia@avservice.it

Attenti all'eccessivo indebitamento



La disponibilità di mezzi finanziari è una condizione essenziale per far funzionare le imprese. Essa può essere assicurata in varie forme tecniche, rappresentate essenzialmente da mezzi propri degli imprenditori o da debiti attinti dalle loro imprese soprattutto nel mercato bancario e finanziario. Il rapporto quantitativo fra queste due fonti è un elemento centrale della gestione delle imprese e varia in relazione a diversi suoi aspetti, come la dimensione dei mezzi propri che l'imprenditore desidera immettere in azienda, le possibilità di indebitamento di quest'ultima connesse con la sua situazione economica e patrimoniale, il livello del rendimento atteso dei mezzi propri e il costo dei debiti, la natura dei fabbisogni finanziari aziendali e le forme tecniche delle due fonti con particolare riferimento alle relative scadenze, alle modalità di utilizzo e a quelle di rimborso dei debiti e così via.

Al proposito le cose sono eterogenee e non ci sono regole generali e precise sugli aspetti qualitativi e quantitativi dei rapporti fra mezzi propri e debiti, influenzati spesso anche dall'esistenza di debiti garantiti dall'imprenditore, che impone di considerarli diversamente da

quelli tradizionali. In ogni modo e per lungo tempo, ai sensi di una tradizione più che consolidata, si pensava che in termini quantitativi i debiti non avrebbero dovuto superare i mezzi propri così come le scadenze dei debiti avrebbero dovuto essere collegate alla natura dei fabbisogni da essi coperti. Si è inoltre sempre dato per scontato che le scadenze dei mezzi propri avrebbero dovuto essere indeterminate, ma comunque non brevi in quanto collegate quasi per definizione alla vita delle imprese che per un imprenditore serio non può che essere lunga. Negli ultimi anni, tuttavia, la maggiore finanziarizzazione dell'economia ha permesso un graduale e costante incremento dell'utilizzo della leva finanziaria e quindi del debito. Hanno agito nello stesso senso la comparsa e lo sviluppo dei fondi di private credit.

In questo contesto la funzione dell'indebitamento è essenziale e positiva, ma se esso andasse oltre determinati limiti potrebbe provocare conseguenze negative e anche letali sia per l'impresa, sia per l'imprenditore, sia anche per i creditori e per tutti gli altri stakeholder aziendali.

Il debito in conclusione può essere buono o cattivo e, quando è eccessivo, quasi automati-

Roberto
Ruozzi



camente collegato anche a costi molto elevati, può quindi essere pericoloso e in effetti ha provocato nel corso degli anni in tutti i paesi del mondo una serie infinita di tensioni finanziarie che hanno spesso portato al fallimento. Esso va quindi costantemente sorvegliato sia per il bene delle singole imprese sia per quello dell'economia e della società in cui queste operano. I dati in argomento, specie quelli riguardanti la situazione di singoli paesi, come ad esempio l'Italia, sono peraltro molto spesso in contrasto fra loro ma concordano nel dimostrare che il debito delle società italiane negli ultimi anni è cresciuto sia in termini assoluti sia in termini relativi essenzialmente perché è stato considerato come indefinitamente positivo. Nel solo 2024 esso avrebbe registrato un aumento di circa il 10% rispetto all'anno precedente, pur in presenza di una stagnazione dell'economia, di un'inflazione persistente e di una politica monetaria restrittiva, con un sempre maggiore coinvolgimento del credito bancario, da noi utilizzato in misura superiore

rispetto alla maggioranza degli altri paesi dell'Unione Europea.

Questi dati sono per certi aspetti preoccupanti, ma non si può dimenticare che essi sono frutto di medie e che, all'interno del mondo delle imprese, la situazione varia da un caso all'altro. Per un certo numero di imprese, ad esempio, ci sono situazioni veramente gravi, come quella francese, sulla quale è intervenuta Isabelle Chaperon, su *Le Monde* del 27.6.2025, con un articolo intitolato "Il debito, malattia galoppante delle imprese".

In tale articolo ci si sofferma su alcuni grandi gruppi da parecchio tempo sotto i riflettori dell'opinione pubblica francese che non sono in grado di rifinanziare i propri debiti, avendo abusato dell'eccessiva liquidità immessa qualche anno fa nel mercato dalla BCE e approfittato malamente dell'intervento di operazioni di LBO (leverage buy-out) effettuate da fondi di investimento di varia natura, generalmente accomunati da obiettivi di ritorno a breve termine. In questa situazione diversi finanziatori, per evitare guai peggiori, hanno accettato di convertire i loro crediti in capitale proprio, diventando in non pochi casi proprietari o azionisti di maggioranza delle imprese oggetto di ristrutturazione.

Detto articolo dice anche che una situazione simile riguarda la Germania, mentre afferma che non si può dire nulla sull'Italia la cui situazione in materia sarebbe "molto opaca". In effetti, il problema non mai attratto fortemente la nostra opinione pubblica, ma sarebbe un errore pensare che non esista come dimostrano, fra gli altri, i casi meno recenti di Parmalat, Cirio, Ferretti, Seat Pagine Gialle



*Pierluigi
Amicarella*



*Massimo
Paturzo*

e altri e quelli ancora in essere di Telecom, Alitalia, Astaldi e Autostrade e, seppure su scala minore, quelli di Golden Goose, Coin, Cerved, Artsana e soprattutto delle società di calcio.

In termini generali, comunque, è vero che la nostra situazione è più opaca di quella francese, per almeno i seguenti motivi:

- ▶ le dimensioni delle nostre imprese e quindi anche di quelle fra loro che sono state oggetto di intervento da parte del private equity e del private credit sono in grandissima parte medie o piccole e, conseguentemente, hanno una visibilità molto modesta;
- ▶ gioca nello stesso senso il fatto che la loro proprietà è generalmente familiare e quindi gradisce la riservatezza;
- ▶ l'indebitamento di queste imprese è generalmente attinto presso il sistema bancario, mentre in Francia è più basato su prestiti obbligazionari anche quotati, che hanno maggiore visibilità;
- ▶ grandissima parte delle ristrutturazioni

dell'indebitamento delle nostre imprese avviene in silenzio, tramite accordi fra banche e senza coinvolgere deliberatamente né i mercati finanziari né l'opinione pubblica;

- ▶ il private equity, spesso usato per tali ristrutturazioni, è da noi meno aggressivo che in altri paesi e gli intermediari che lo praticano hanno portafogli più contenuti, anche perché le operazioni di LBO non sono molto numerose e vengono generalmente effettuate da banche più prudenti.

È quindi proprio per questi motivi che la nostra situazione in materia è più opaca che altrove, ciò che è in parte dovuto ad una specifica volontà di non apparire ma anche perché è più difficile che essa possa essere percepita dall'opinione pubblica nei confronti della quale il canale di comunicazione più utilizzato è ancora quello della stampa, i cui influssi stanno progressivamente riducendosi.

R. Ruozzi, P. Amicarella e M. Paturzo



KMark gestisce i patrimoni e le numerose attività imprenditoriali delle aziende facenti parte del gruppo.

L'impegno costante dei suoi ingegneri, commercialisti, avvocati, architetti e consulenti, ha reso KMark una holding dinamica e diversificata sempre alla ricerca di nuove opportunità e strategie di investimenti mirate alla crescita del network aziendale, sia in Italia che all'estero.

Banca AideXa: primo semestre in crescita: +34% di finanziamenti erogati alle imprese



Il primo semestre 2025 si chiude con risultati in crescita per **Banca AideXa**, la banca digitale nata per semplificare l'accesso al credito delle micro e piccole imprese italiane, e con un segnale importante di fiducia da parte del mercato: un aumento di capitale da 12 milioni di euro, di cui 8 milioni dai principali azionisti che continuano a sostenere la crescita della banca e 4 milioni da nuovi azionisti, tra cui imprenditori e partner di business. Questo quinto aumento di capitale porta a oltre 100 milioni di euro il totale raccolto dalla nascita della banca. L'operazione conferma la solidità patrimoniale dell'istituto, con un CET1 ratio pro forma pari al 23,2%, e la convinzione degli investitori nel percorso di crescita di AideXa, che continua ad ampliare la propria base clienti e ad aumentare i volumi di credito erogato.

Al 30 giugno 2025 la banca ha raggiunto 20.200 clienti totali, in crescita del 31% rispetto allo stesso periodo del 2024, di cui 5.951 PMI (+27%) e 14.249 clienti retail (+32%). Nei primi sei mesi dell'anno sono stati inoltre erogati 230 milioni di euro di finanziamenti (+34% sul 2024) attraverso 1.283 operazioni (+44%).

Per rendere sempre più accessibile il credito agli imprenditori, AideXa potenzierà le garanzie statali lavorando ad un nuovo accordo per offrire la Garanzia SACE.

Nel primo semestre si è registrata una crescita dei ricavi pari a 19,2 milioni, con un aumento di oltre il 50% verso lo scorso anno: AideXa conferma la previsione di ricavi sopra i 40 milioni per l'intero esercizio 2025.

«Il sostegno degli investitori, con un aumento di capitale che porta la raccolta complessiva oltre i 100 milioni di euro, è per noi un riconoscimento concreto della validità del nostro modello di banca digitale» ha commentato **Marzio Pividori, CEO di Banca AideXa**. «Accanto a questo, il fatto che oltre 20 mila clienti abbiano già scelto AideXa ci conferma che ci stiamo posizionando sempre di più come punto di riferimento per i finanziamenti alle piccole imprese e che le famiglie di depositanti ci continuano a dare fiducia».

Con questi risultati, Banca AideXa consolida la propria presenza sul mercato e prosegue la sua missione: mettere la tecnologia al servizio delle imprese, rendendo il credito semplice, rapido e accessibile. <

ASSICURAZIONE FACILE E SICURA

VUOI UNA COPERTURA INNOVATIVA PER UN TUO CLIENTE ?

VUOI ASSICURARE UN BENE CHE NON RIENTRA NELLA
CONVENZIONE DELLA TUA MANDANTE ?

IL TUO CLIENTE VUOLE UN'ANALISI PER DEFINIRE I RISCHI CHE PUO'
CORRERE CON LA PROPRIA ATTIVITA' ?



 **Assieme**
Sinergie Italia



CHIAMACI



800.582.617



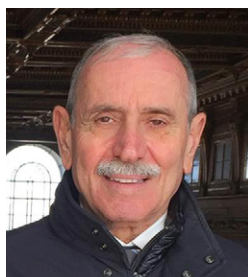
www.assieme.it

SCRIVI A



quotazioni@sinergiebroker.it

Flat Tax, lavoro subordinato e l'economia



Il 7 settembre il Ministro dell'Economia Giancarlo Giorgetti aveva annunciato una «legge di bilancio senza austerità e tagli correttivi». Nello stesso

giorno, il viceministro Maurizio Leo aveva ribadito che «il taglio dell'Irpef per il ceto medio è tra le priorità del Governo».

Nemmeno una settimana dopo, il 13 settembre, lo stesso Giorgetti ha però precisato che «lo scenario è più incerto, soprattutto a causa degli interventi internazionali», aggiungendo che «la guerra in Ucraina ha provocato un'elevata inflazione da costi, legata alla necessità di acquistare gas e altre fonti energetiche, e questo avrà un peso più alto. In più, ciascun Paese dovrà in qualche modo contribuire al sostegno finanziario dell'Ucraina».

Un mutamento di scenario così repentino lascia perplessi, soprattutto considerando che il debito pubblico appare stabilizzato e che le spese per il riarmo, fissate al 5% entro

il 2035, sono note e accettate dal Governo senza esitazioni.

Parallelamente, Giorgetti ha rivendicato i risultati ottenuti con l'ampliamento del regime forfettario per i lavoratori autonomi, sottolineando che «abbiamo fatto qualcosa di tangibile, che ha toccato tante categorie, con la *flat tax* a 85 mila euro».

Ciononostante, esaltare i benefici riconosciuti a oltre due milioni di partite IVA con l'estensione del forfettario a 85.000 euro – che comporta per lo Stato un calo di entrate pari a circa 450 milioni annui – appare parziale e, di fatto, discriminatorio nei confronti del lavoro dipendente.

La maggioranza sembra non cogliere la spaccatura che si sta producendo nel trattamento fiscale dei redditi da lavoro. Una partita IVA con ricavi netti pari a 55.900 euro ottiene un reddito netto di 35.052 euro; un lavoratore dipendente con lo stesso costo aziendale (55.900 euro) percepisce un netto di 27.710 euro: ben 7.342 euro in meno (Data Room di Milena Gabbanelli).



Questa disparità non può certo essere colmata dalla riduzione dell'Irpef dal 35% al 33% – misura peraltro messa in dubbio dallo stesso Giorgetti. Il taglio del 2% non basta a recuperare lo scarto di oltre 7.000 euro fra lavoratori dipendenti e autonomi.

Un meccanismo che mina l'unitarietà del mondo del lavoro e incentiva l'apertura di nuove partite IVA, alimentato anche dall'esternalizzazione dei servizi e dalla persistenza del lavoro povero. Le imprese, specie di piccole dimensioni, trovano così vantaggio nel ridurre l'incidenza del costo del lavoro, mentre i lavoratori cercano sollievo da un carico fiscale più leggero per affrontare l'aumento del costo della vita (+3,5% anno su anno, contro un'inflazione base sotto il 2%).

Proseguire su questa strada, spingendo il regime forfettario fino a 100 mila euro come auspicano autorevoli membri del Governo, significherebbe accrescere la disaffezione verso lo Stato da parte dei lavoratori subordinati, già oggi in forte calo, e indebolire ulteriormente il tessuto economico e sociale.

La Presidente Meloni, in una fase complessa per il Paese, segnata dal peggioramento delle condizioni di vita, dal calo delle nascite e dalla fuga dei giovani all'estero in cerca di opportunità, non perde occasione per esaltare la riduzione dello spread a 78 punti rispetto al Bund decennale tedesco e il favore degli investitori stranieri verso i nostri titoli pubblici.

Nulla da eccepire sugli effetti positivi di una politica di bilancio volta a consolidare i conti e a assicurare i mercati. Ma resta evidente che questi risultati non si riflettono in un incremento sostanziale del PIL. Mancano politiche concrete che mettano al centro la crescita della produttività delle imprese e dell'economia.

La Presidente Meloni, invece, continua a spostare l'attenzione su eventi eclatanti, sfruttandoli come diversivo: dal recente barbaro omicidio dell'influencer repubblicano Charlie Kirk al tema dell'immigrazione, agitato nonostante il drammatico calo demografico. Ma così si eludono le carenze strutturali del



nostro tessuto economico e sociale, sussistenti da più di vent'anni, e si ignorano i profondi mutamenti geopolitici in atto.

Nel presentare a Bruxelles il secondo Rapporto sulla competitività europea, Mario Draghi ha sottolineato che «solo l'unità di intenti e l'urgenza della risposta dimostreranno che i leader europei sono pronti ad affrontare tempi straordinari con azioni straordinarie». Ha inoltre rimarcato la delusione di cittadini e imprese per «la lentezza delle decisioni», avvertendo che la paura dei governi di affrontare la realtà rischia di aggravare la crisi.

Un ammonimento che si estende a pennello all'azione in economia del nostro Governo, ma anche alla inconsistenza della opposizione e alla debolezza del movimento sindacale. Alla ripresa delle attività a settembre, il Presidente Orsini di Confindustria, l'Unione industriali di Brescia, l'Associazione degli industriali di Firenze e tante altre associazioni industriali hanno chiesto con forza l'elaborazione di un piano industriale nazionale da integrare indissolubilmente con quello europeo.

Si tratta di mettere in condizione le imprese di poter usufruire dei contributi pubblici necessari, europei e nazionali, sia per accrescere la capacità produttiva e la dimensione aziendale attraverso la realizzazione di investimenti nell'innovazione tecnologica, nella digitalizzazione, nella sostenibilità e nell'intelligenza artificiale per continuare ad essere competitive sul mercato internazionale e, al tempo stesso, capaci di aumentare la remunerazione del lavoro.

La Presidente Meloni, anche in qualità di leader di un paese fondatore dell'Unione Europea, ha il dovere di farsi carico di queste urgenze al Consiglio d'Europa, presentando risultati concreti della politica economica del Governo con il coinvolgimento delle Regioni nell'articolazione territoriale degli strumenti di intervento. L'inazione e l'autocompiacimento non solo non rafforzano la competitività del paese, ma minano le basi stesse della nostra democrazia.

Alberto Bruschini
Value+ S.r.l.



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

Acquisto di un immobile: informazioni utili per accedere ad un mutuo



acquisto di un immobile, specialmente per giovani coppie, rappresenta un traguardo importante perché sovente si smette di pagare l'affitto di una casa per iniziare a pagare rate di un mutuo cioè di un finanziamento quasi sempre di durata pluriennale. La scelta va quindi operata in modo consapevole e ponderato ma soprattutto tenendo presente le proprie capacità finanziarie presenti e future. Questo tipo di mutuo è un contratto standard in base al quale in genere una banca od una finanziaria debitamente autorizzata, consegna al richiedente, detto mutuatario, una somma di denaro che quest'ultimo si impegna a restituire entro la scadenza, con finalità di acquistare un bene immobile, quasi sempre con iscrizione di ipoteca immobiliare in favore della banca.

Nel linguaggio standard prima casa è sinonimo di abitazione principale mentre sotto

quello fiscale rappresenta il primo immobile in proprietà ad un soggetto, per il quale sono previste agevolazioni fiscali, se l'acquirente trasferisce entro 18 mesi dall'acquisto la sua residenza nel comune dell'immobile di proprietà e se questi non è considerato di lusso come da normativa.

Prima di acquisire un mutuo, sarà necessario che il mutuatario metta a fuoco alcune "condizioni" di base, e cioè:

- ▶ definizione dell'importo e della durata del mutuo (per individuare da subito una rata di ripagamento compatibile con il reddito a disposizione del mutuatario);
- ▶ analisi del merito creditizio o della situazione finanziaria del mutuatario per determinare a grandi linee il livello del tasso di indebitamento sostenibile anche in prospettiva futura;
- ▶ individuazione del prodotto ottimale per tasso di interesse debitore e spese accessorie, incluse quelle notarili;



► ricerca dell'offerta bancaria maggiormente rispondente alle proprie esigenze riguardante termini e condizioni economiche, competitive e/o agevolate per l'acquisto di "immobile green" oppure in presenza di mutuatario molto giovane. Spesso non è la propria banca di riferimento ad offrire le condizioni migliori per "accendere" un mutuo.

Nel nostro Paese le banche concedono generalmente mutui per acquisto immobili fino all'80% del valore di perizia del bene da acquistare, ma tale percentuale può salire in presenza di particolari situazioni, tipo promozioni immobiliari da parte dei costruttori, presenza di garanzie accessorie e soprattutto se la valutazione del perito lo consente.

La durata massima di un mutuo è di 30 anni anche se alcune banche offrono prodotti con durata fino a 40 anni, sebbene siano meno frequenti per il sottostante rischio connesso con l'età del mutuatario che non deve superare gli 80 anni (quindi un cliente con 60 anni potrà

avere accesso ad un mutuo con durata di 20 anni). È possibile modificare alcune condizioni del contratto di mutuo a causa del mutuatario (perché, per esempio, peggiora la sua situazione finanziaria) oppure per via di circostanze esterne come la situazione economica generale. Tali modifiche possono tuttavia attuarsi solo se nel contratto di mutuo è previsto in origine il diritto del finanziatore di modificare le condizioni contrattuali e se il finanziato ha espressamente approvato tale clausola oppure perché trattasi di giustificato motivo intervenuto dopo la sottoscrizione del contratto di mutuo, adeguatamente circostanziato.

Per individuare il mutuo più idoneo alle proprie esigenze una delle decisioni più importanti è la scelta della tipologia del **tasso di interesse** e del relativo "quantum" che la singola banca applicherà. Da tali fattori dipenderà l'entità della rata che il mutuatario dovrà versare periodicamente alla banca per rimborsare il mutuo.



Tasso variabile: è determinato dall'andamento dell'Euribor (tasso di riferimento diffuso giornalmente dall'European Money Markets Institute, basato sulle transazioni ed i relativi tassi di interesse alle quali le banche in zona Euro prendono in prestito fondi garantiti da controparti nel mercato monetario). Il tasso variabile viene generalmente preferito nei periodi in cui in campo internazionale la stabilità monetaria garantisce bassa fluttuazione di tasso.

Tasso fisso: è legato all'Eurirs (tasso interbancario di riferimento utilizzato come parametro di indicizzazione dei mutui ipotecari) e resta invariato per tutta la durata del mutuo, garantendo in tal modo una rata di ripagamento stabile nel tempo. Il "quantum" del tasso viene definito all'atto della stipula del contratto di mutuo. Indipendentemente dalla tipologia di tasso scelta, la rata da corrispondere periodicamente è di norma composta da una quota capitale, cioè il rimborso della somma prestata, e da una

quota interessi costituita da quelli maturati. Vi sono inoltre altre tipologie di mutuo, ad esempio quelli che consentono il ripagamento periodico dei soli interessi demandando la restituzione della quota capitale a scadenze prefissate già previste all'atto della stipula del contratto di mutuo e su iniziativa del mutuatario.

Altro capitolo importante per la scelta del mutuo più idoneo alle proprie esigenze sono le spese accessorie le quali influiscono sul calcolo della rata periodica di ripagamento del debito di norma garantito da ipoteca immobiliare in favore della banca finanziatrice.

Si parlerà quindi di spese di istruttoria bancaria, costo della perizia da attuare sull'immobile, imposte di registro, ipotecaria e catastale, onorario del notaio per la stipula dell'atto di compravendita e di mutuo, polizze di assicurazione sull'immobile e facoltative sulla vita del debitore.

Mario Sabato



TOSCOSERVICE

Logistica & Servizi Integrati

TOSCOSERVICE

DA SEMPRE QUALITÀ E AFFIDABILITÀ DEI SERVIZI E VALORE AI RAPPORTI SOCIALI

2002-2022: TOSCOSERVICE festeggia l'importante traguardo dei 20 anni di attività

LOGISTICA

Esperienza, affidabilità,
puntualità



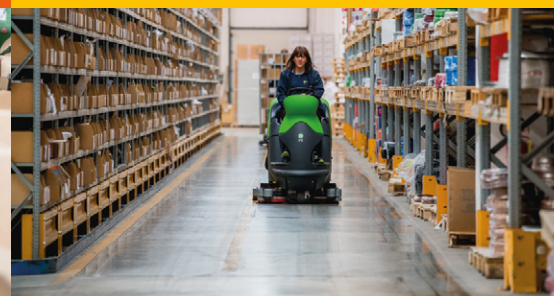
TRASPORTI

Una grande esperienza
per la tua organizzazione



FACILITY

Professionisti al servizio
della tua azienda



Via G. Del Guerra 27
56025 Pontedera (PI)

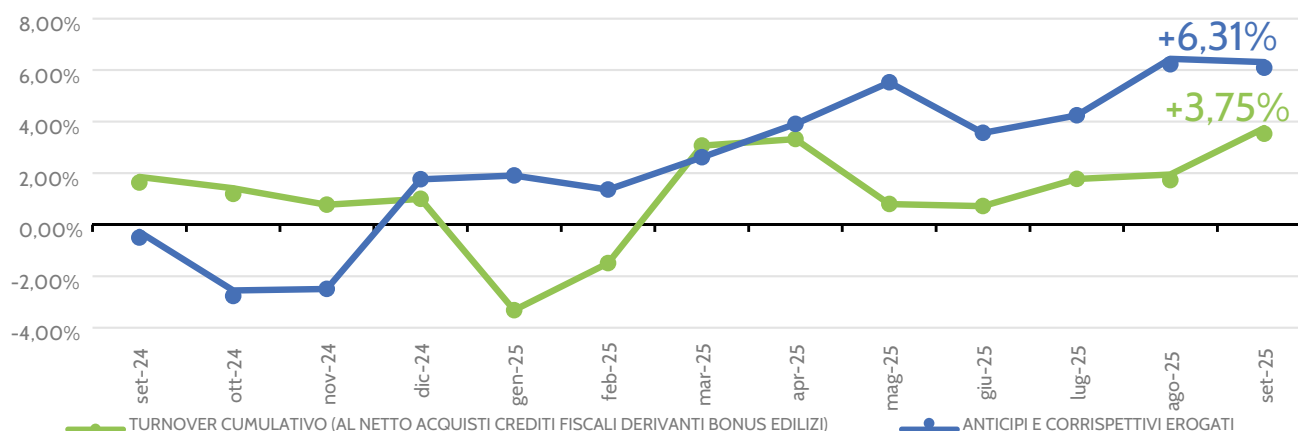
Tel. / Fax: 0587 291055
E-Mail: info@tosco-service.it

www.tosco-service.it

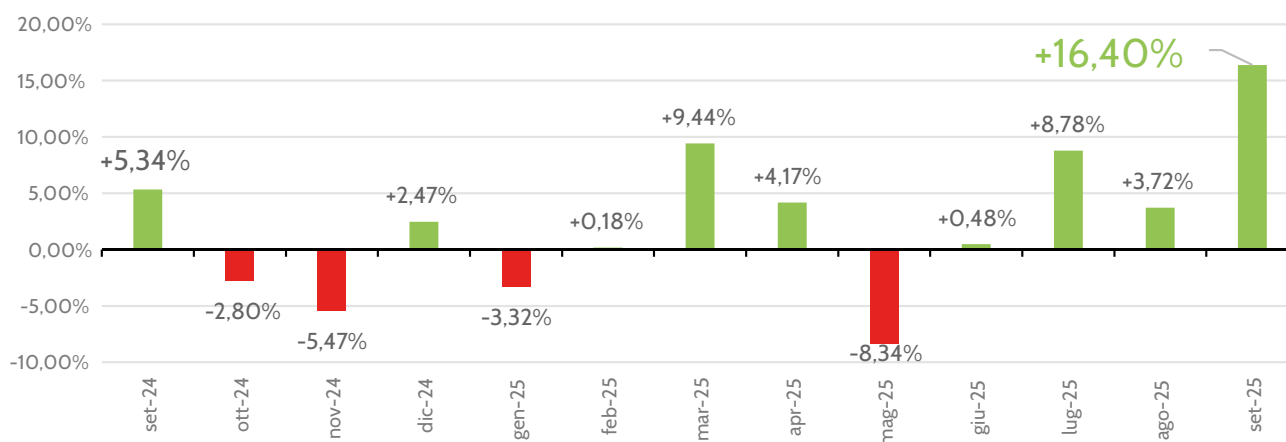


Assifact: i dati sul factoring al mese di settembre

Trend turnover cumulativo (al netto acquisti crediti fiscali derivanti bonus edilizi) e anticipi
ultimi 13 mesi (Var.% su anno precedente)



Trend turnover mensile (al netto acquisti crediti fiscali derivanti bonus edilizi)
ultimi 13 mesi (Var.% su anno precedente)





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



La finanza, i poteri e l'arte



Vi fu un tempo quando finanza e potere incontrarono l'arte. Ne risultarono edifici splendidi, ricche architetture, pitture e sculture incomparabili.

Nel tempo nostro solo il mercato, pur con grandi difficoltà, si occupa di quadri o altro. Finanza e potere, là dove sono più che ricchi, vedi certi paesi emergenti, investono in megalopoli dense di anonimi grattacieli. Non appaiono nuovi Michelangelo, nuovi Caravaggio, nemmeno nuovi Picasso. Ci stiamo notevolmente impoverendo. Oggidì ancora le nostre città o musei vengono visitati per la magnificenza del passato. Nel futuro che cosa avranno da vedere dei tempi attuali? Diffusamente, in un libro assai prezioso, il critico Philippe Daverio, precocemente deceduto, parla assai di come venne fatto il tesoro dell'arte. Il libro ha per titolo *Come San Francesco inventò l'arte moderna* (Solferino ed.). A partire dall'anno Mille papi, imperatori, poi la ricca borghesia dei comuni, oltre che a dilettersi in guerre fratricide, imposero, con

cospicue committenze, la costruzione di opere di straordinaria bellezza. Già le antiche città greche mostrarono attenzione all'architettura pubblica e alla scultura. L'Impero Romano non fece da meno e le famiglie italiche, vedi Pompei, seppero anche abbellire di decorazioni spettacolari le loro dimore. Certo, i bizantini e poi l'Islam sdegnarono la rappresentazione di figure. Ma quando in Italia apparve Giotto si spalancò una strada tutta in discesa. La bellezza proruppe nelle chiese e nei palazzi. Papi, principi, re, imperatori, presero a contendersi gli artisti. Narra Daverio tutte le vicende e i rapporti tra i poteri ed Antonello da Messina, Piero della Francesca, Masaccio, il Mantegna, Leonardo da Vinci, il Correggio, Pieter Brueghel, Tiziano, il Palladio, il Carracci, Rubens, Rembrandt, Vermeer, Michelangelo, Hieronymus Bosch. Sfilano accanto ad essi personaggi come l'Ordine francescano, Giulio II, i Doge veneziani, eppoi i Medici, i Montefeltro, Giovanni Rucellai, mecenate e mercante di lana, il condottiero Malatesta, Ludovico il Moro. Soprattutto dopo il 1400 i quattrini cominciano a girare vorticosamente nei forzieri.



Accanto ai pontefici e ai principi emerge, in Italia, in Francia, nelle Fiandre, una borghesia ambiziosa, colta, raffinata che vuole mostrarsi, contare e mostrare. Perciò l'arte la asseconda e ci dona opere memorabili, ritratti, affreschi, statue, chiese, ville private. Vedi le stupende ville venete o i palazzi fiorentini.

Allora l'arte ha bisogno della finanza? Ma certo. Quando si visitano gli Uffizi o il Louvre a Parigi, si guardano pitture storiche, bisogna capire sempre quanto sono costate. I loro primi possessori poterono essere, poterono ordinare, poterono assecondare i grandi artisti, avendo le tasche strapiene, proprio strapiene di soldi. Se Leonardo fu il più pagato, non andò male neanche ai fiamminghi poiché gli olandesi erano i padroni dei mercati nel mondo. Si discute molto in questi giorni sulla collezione, in parte perduta, degli Agnelli a Torino ma non risultano edifici rimarchevoli delle cosiddette

grandi famiglie né a Milano, né a Roma, né a Napoli, né a Bari, né a Palermo. Nemmeno la Chiesa investe più. E non parliamo della bassa borghesia: molto si spende in barche, auto, vacanze, ristoranti, social. Le gallerie d'arte stanno scomparendo. Alle pareti, a parte gli schermi sempre più invasivi si attaccano copie acquistate da Ikea. Un vero peccato. L'ultima grandiosa esercitazione di bellezza pubblica la fece il fascismo a Roma costruendo l'Eur. Venne criticato dagli stessi intellettuali di regime perché troppo modernista. Dopo? Citerei la cupola di Fuksas a Roma, poi la stazione metropolitana di Napoli di Gae Aulenti (e il Museo Orsay a Parigi), il Centro Pompidou a Parigi di Renzo Piano (e il Ponte San Giorgio di Genova), né ignorerei Gio Ponti (grattacielo Pirelli a Milano). È tanta roba rispetto al vuoto delle piccole, e medie città italiane. Epperò ben poco rispetto ai vecchi rinomati centri urbani della Toscana, dell'Umbria, del Veneto. Inviterei allora a riaprire le borse poiché contemplare la bellezza induce ad essere meno egoisti, meno violenti. Ma perché, secondo Daverio, San Francesco avrebbe amato l'arte moderna? Perché fu un vero rivoluzionario e amò la natura che ci circonda. Come si possono ammirare il sole dei tramonti, il mare paradisiaco, i fiori pittoreschi e poi rientrare in casa ed immergersi nei cellulari? Perfino le case di Pompei insegnano, sono affrescate, sono pitturate. Torneranno la finanza, le banche, i governi, i municipi ad investire coi privati in arte? Il miliardario Picasso è soltanto un ricordo.

*Adolfo Lippi
Giornalista, scrittore,
regista tv*

LOTTI COMMERCIALE

Srl

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

tel. 0761.399006 • 336.773618

lottisrl@libero.it



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

SOLUZIONI FINANZIARIE PER LE IMPRESE

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

**FINANZIAMENTI A BREVE, A MEDIO E A LUNGO TERMINE
LEASING NAUTICO - STRUMENTALE - IMMOBILIARE
FACTORING 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 dello Stato (MCC o SACE) ai sensi delle normative vigenti.

Contattaci subito per saperne di più!

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

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

Tel. 0584/393444 • Mail: info@concredito.it

Oppure vieni a trovarci a Viareggio - Via Scirocco, 53

www.concredito.it