

Il «ceo» di Unicredit illustra alle medie imprese le opportunità derivanti dal rispetto dei criteri Esg. Così mercoledì saranno 350 collegate per la tappa italiana del roadshow. Cottarelli parla con Marc Knothe dei ritardi nei pagamenti. Le messe ticinesi

a cura  
di **Stefano Righi**  
srighi@corriere.it



**Idee in Rete**  
**Ruggero Frecchiami,**  
direttore generale  
del gruppo  
Assimoco

**B**en 283 miliardi di dollari tra *green, social e sustainable bond* già emessi a settembre 2020, con una proiezione che arriva a fine anno a 420 miliardi di dollari, pari a una crescita di oltre il 30 per cento sul 2019. È questa la dimensione raggiunta nel mondo dal mercato delle obbligazioni emesse da imprese e istituzioni per finanziare i propri investimenti sostenibili, con l'Europa che si avvia a fare la parte del leone, grazie anche alla spinta delle politiche Ue legate al *Green New Deal*. Dall'altra parte ci sono gli investitori, come i grandi fondi, sempre più alla ricerca di «carta verde» per soddisfare le indicazioni di investimento di risparmiatori che spingono nella direzione della sostenibilità. In Italia, utility come A2A, Hera e Iren, gruppi energetici come Enel, Eni ed Erg o industriali come Snam e Bracco Imaging si sono già finanziati presso il sistema bancario o il mercato dei capitali, con strumenti che includono obiettivi ambientali. Ora il mercato è maturo per accogliere anche società di dimensioni inferiori, che vogliono investire per realizzare programmi di transizione verso modelli produttivi a minore impatto carbonico. Per illustrare alle *midcap* italiane le opportunità e gli strumenti finanziari oggi disponibili, il *Sustainable finance advisory team* di UniCredit Cib, guidato in Italia da Valeria Toscano, ha organizzato un *Esg Roadshow* in 4 tappe che toccano Germania, Austria, central eastern Europe e Italia. All'appuntamento italiano, in programma in modalità digitale giovedì 29 ottobre, sono state invitate 350 medie imprese di vari settori industriali potenzialmente interessate a mettere in atto investimenti finalizzati a ridurre i consumi energetici e più in generale abbattere l'impatto ambientale del loro ciclo produttivo. Ospiti di Alfredo De Falco e Francesco Salvatori di Unicredit, gli imprenditori potranno discutere con Anna Fusari della Banca Europea per gli Investimenti, Renato Panichi di Standard & Poor's, Cosimo Marasciulo di Amundi, Michele Pedemonte di Erg, Sergio Molisani di Snam e la stessa Valeria Toscano.



«Payment gap»  
Carlo Cottarelli,  
giovedì 29 online con  
Marc Knothe

## MUSTIER «VERDE» PER LE PMI ASSIMOCO, BANDO PER RIPARTIRE

### Il report di Intrum

Sarà Carlo Cottarelli, giovedì prossimo, 29 ottobre a presentare *online* insieme a Marc Knothe, amministratore delegato di Intrum Italy l'edizione italiana dell'*European Payment Report* (Epr) che da 22 anni indaga i comportamenti di pagamento delle aziende e i pagamenti «verso» le aziende. Il Report è diventato una fonte di dati preziosa per le istituzioni europee e italiane che indagano il vasto mondo dei pagamenti. L'*European Payment Report* di quest'anno è stato realizzato intervistando fra febbraio e maggio, in epoca pre Covid e post Covid, 9.980 C-Level di 29 paesi europei, di questi oltre 900 in Italia. Fra gli elementi del report emerge il concetto di *payment gap*: il tempo che intercorre fra i tempi concessi e quelli effettivi di pagamento. Si tratta di un periodo con un impatto significativo sui fatturati aziendali ma che le imprese italiane sono in grado di gestire con grande resilienza. Il webinar del 29 ottobre sarà ospitato sulla piattaforma di Ruling Companies.

### Valsabbina fa il bis a Milano

Piccole banche crescono. La bresciana Valsabbina, raddoppia a Milano. È operativa infatti, la nuova filiale di Piazzale Cadorna 15/1, che va ad affiancarsi all'altro sportello presente in città dal

**Sostenibilità**  
Jean Pierre Mustier  
Amministratore  
delegato di Unicredit



marzo 2017, tra via Settala e viale Tunisia, nel quartiere di Porta Venezia. Lontano da Brescia Valsabbina ha recentemente aperto anche a Bologna, Reggio Emilia e Cesena.

### Sia fatta l'offerta. Digitale...

Ma quali offerte in contanti? La Chiesa in Ticino guarda avanti e preferisce la moneta elettronica. Succede da qualche domenica anche alla chiesa parrocchiale di St. Mauritius a St. Moritz-Dorf, dove la *Sonntagskollekte*, ovvero la raccolta di offerte che si realizza durante l'offertaio in occasione della messa della domenica nella consueta forma, passando tra i banchi, è finita in secondo piano per lasciare spazio a una *app*, scaricabile attraverso un *barcode* direttamente in chiesa, che consente di effettuare l'offerta anche da remoto e per l'importo che si preferisce. Una vera rivoluzione. Tanto più che, se la moneta elettronica prendesse piede anche nella Santa Sede, equivoci episodi come quelli che hanno recentemente visto protagonisti alti prelati e finanziari senza scrupoli sarebbero debellati alla radice.

### Una ripresa da 650 mila euro

Assimoco, prima compagnia assicurativa italiana ad acquisire la qualifica di società Benefit, ha presentato il bando *IdeeRete*, che stanziava 650 mila euro per sostenere la ripresa del tessuto sociale ed economico dei territori più colpiti dall'emergenza sanitaria. «È importante porre attenzione agli impatti che la pandemia ha provocato su quattro forme di capitale, necessarie per contribuire al benessere di un'area economica e garantire la sostenibilità del suo sviluppo in chiave intergenerazionale: capitale finanziario, umano, sociale e naturale», ha spiegato Ruggero Frecchiami, direttore generale del gruppo Assimoco. Il bando, scaricabile dal sito [www.bandoideere.assimoco.it](http://www.bandoideere.assimoco.it), intende realizzare progetti finalizzati alla transizione verde, alla trasformazione digitale, alla tutela della salute e alla lotta alla povertà. Possono partecipare al bando, entro e non oltre il 28 febbraio 2021, enti profit, non profit e *startup*.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## Never buy è lo sharing per professionisti e negozi

### Pmi, nella community si condividono beni e servizi

Il vero valore di un bene o di un servizio non sta nel suo possesso ma nel suo utilizzo. «La filosofia del noleggio, in un momento delicato come questo, è vincente». Alessandro Malgioglio è amministratore delegato del sito di marketplace Never Buy (letteralmente: mai comprare). La filosofia che sta alla base di questa startup di sharing economy nata nell'hinterland milanese sono l'abbonamento e il *pay-per-use* destinato a professionisti e piccole e medie imprese che, spiega Malgioglio, da vent'anni partner di Kerdos Partners nella consulenza strategica nel credito al consumo e del noleggio operativo, «sono i più penalizzati dalla pandemia. Consentiamo di



### Startup

Alessandro Malgioglio è amministratore delegato del sito di marketplace Never Buy. Nuovi soci entreranno nell'azienda nel 2021

noleggiare servizi e prodotti in maniera semplice e smart, anche dal proprio cellulare. Il professionista o il piccolo imprenditore trova in un unico luogo tutto quello che gli serve per avviare un'attività o rinnovare la sua. Per restare aggiornati e competitivi non è più necessario affrontare un investimento iniziale elevato e spesso problematico. Con noi i clienti possono subito operare sul mercato in totale tranquillità e in tempi brevi».

Si noleggia di tutto: dagli arredi alle attrezzature, dal computer alla scrivania, dai mobili alle apparecchiature professionali. Per chi ha dovuto trasformare in poco tempo case in uffici: sedie ergonomiche, prodotti per la sanificazione, di-

stanziatori per l'interno e l'esterno dei locali, attrezzature per il riciclo ariaria. Oggetti che, si spera, un domani non serviranno più tanto. Il tutto comprensivo dell'installazione, dell'assistenza e della manutenzione. In questo modo un piccolo imprenditore non si sobbarca di costi inutili e può disdire l'abbonamento, se le cose dovessero andare male. «Oltre a ciò, il cliente entra a far parte di una community ricca di servizi e benefit: da agevolazioni sulla fornitura del gas e dell'energia elettrica alla formazione online gratuita», dice il manager. Ad alimentare la piattaforma anche i piccoli negozianti e rivenditori fisici che possono promuovere i propri beni e servizi sul

marketplace. «La nuova forma di finanziamento è molto richiesta da palestre ed horeca, ma anche studi dentistici, i più colpiti in questo momento», aggiunge Malgioglio. Come guadagnate? «Fatturiamo un milione di euro e guadagniamo sia vendendo spazi sulla nostra piattaforma a grossi brand (tipo Samsung) che tramite l'intermediazione da broker».

Il socio di Malgioglio è Mike Scalerà, specializzato in ambito sales & marketing con all'attivo la creazione di agenzie marketing sia in Italia che all'estero ed il lancio di numerose campagne per i più importanti brand al mondo. «Siamo online da un anno — aggiunge Malgioglio —. Il prossimo passo sarà far entrare nuovi partner nel gruppo entro il 2021. Sono in atto trattative con due partner industriali ed uno finanziario».

Barbara Millucci

© RIPRODUZIONE RISERVATA