

Economia

Addio ai contanti, Brescia fra le provincie più digitali

Scontrino medio «cashless» a 72,5 euro in crescita del 17,7% l'anno

Brescia fra le provincie più digitali d'Italia. Almeno per quanto riguarda i pagamenti. Lo rileva l'ultima survey dell'Osservatorio Professionisti Cashless di SumUp, società che si occupa, appunto, pagamenti mobili fondata nel 2012 e con sede a Londra.

Secondo la classifica stilata dall'osservatorio, infatti, il valore dello scontrino medio cashless, cioè erogato a fronte di un pagamento con un borsellino digitale (bancomat, carte di credito ma anche sistemi erogati da fintech come per esempio Satispay) sul nostro territorio si aggirava, nel 2024, attorno ai 72,5 euro. Un buon risultato, che piazza Brescia al dodicesimo posto nazionale appena dietro a Parma e a Siena, in una classifica che vede ai primi posti Gorizia, Arezzo e Ravenna.

Si tratta di un fenomeno, evidentemente, in costante aumento se è vero che, come fa notare l'Osservatorio di SumUp, negli ultimi anni il panorama dei pagamenti in Italia ha vissuto una trasformazione profonda: «Il contante, un tempo indiscusso protagonista delle transazioni quotidiane, sta progressivamente

Mobilità In Valsabbia



I lavori Il cronoprogramma stabilisce una durata di 13 mesi

Inizio dei cantieri a ottobre per la variante Idro-Vestone

Si stringono i tempi per la realizzazione della variante Idro-Vestone, lungo la sp237 del Caffaro. Ieri è stato presentato il progetto esecutivo del primo stralcio che prevede la realizzazione di due rotatorie e un ponte, nell'ambito del progetto complessivo da 60.511.757 di euro totali. Il cronoprogramma stabilisce una durata dei lavori per il primo stralcio pari a 13 mesi, con inizio previsto a ottobre 2025.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

lasciando spazio a strumenti digitali sempre più diffusi e apprezzati anche tra professionisti, consulenti e artigiani. Le cosiddette partite iva, per esempio, nel 2024 hanno fatto registrare un aumento del 16,6% di transazioni cashless rispetto al 2023, confermando un trend che non mostra segni di rallentamento. Per quanto riguarda Brescia, la percentuale di incremento fra 2023 e 2024 è addirittura maggiore, attestandosi al +17,7%.

«A registrare un vero e proprio boom di pagamenti cashless, con un aumento del 78,8% rispetto al 2023, sono stati gli avvocati. Ma anche gli artigiani, come idraulici, elettricisti e imbianchini, hanno assistito a un incremento del 19,9% nelle transazioni digitali. Meccanici, idraulici, elettricisti e manovali, hanno registrato un aumento del +19,9%, seguiti da parrucchieri, estetisti e barbieri, con una crescita del +18,6%. Professioni storicamente legate al contante stanno ora abbracciando il cashless» concludono i redattori dello studio.

Massimiliano Del Barba

mdelbarba@corriere.it

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'operazione

Da Banca Valsabbina un nuovo minibond a sostegno di Oma

Officio Metalmeccanica Automotive - azienda torinese specializzata nello stampaggio e nella lastratura di particolari in lamiera dedicati al settore automotive nelle produzioni di autovetture di alta gamma - ha annunciato ieri l'emissione di un minibond da 1 milione di euro, della durata di 72 mesi, di cui 12 di preammortamento. L'operazione, finalizzata a supportare il piano di investimenti e lo sviluppo delle attività dell'azienda, è stata gestita da Banca Valsabbina, che ha ricoperto il ruolo di Sole Investor e agente di calcolo e di pagamento.



Advisor dell'operazione è stata Italfinance, società del Gruppo Facile.it. «Siamo orgogliosi di aver supportato Oma in questa importante operazione, confermando il nostro impegno costante a favore delle eccellenze

imprenditoriali del territorio. Con questa emissione — spiega Hermes Bianchetti, vicedirettore generale vicario di banca Valsabbina — ribadiamo la nostra solida expertise nella strutturazione di strumenti di finanza alternativa, grazie ad un modello operativo altamente qualificato, che consente di strutturare soluzioni finanziarie su misura, in linea con le esigenze delle aziende e con le sfide dei mercati. Questa operazione è un esempio concreto del nostro modo di fare finanza, che ha come principale obiettivo quello di sostenere i piani di crescita e la competitività del tessuto imprenditoriale».

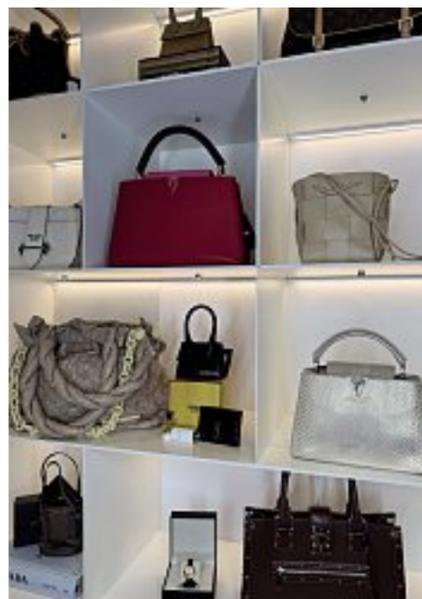
M.D.B.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

A CURA DI CAIORCS MEDIA

APRE A MEDA IL PRIMO RESELLER DEL LUSO

Le mode, i social media e una maggiore attenzione all'ambiente stanno riscrivendo anche le regole dello shopping. Nuove tendenze si affacciano all'orizzonte e, soprattutto tra i più giovani, è sempre più frequente l'orientamento verso il second hand. Una scelta che non ha solo motivazioni economiche. A essere apprezzato, infatti, è il giusto rapporto qualità/prezzo, che rende accessibili accessori e borse — che sono ormai il modo in cui esprimiamo il nostro stile, in alcuni casi veri e propri status symbol, sempre più care e preziose — altrimenti inarrivabili. Ma non va dimenticata anche la sostenibilità ambientale che fa



dell'usato un perfetto esempio di economia circolare.

A spiegare il successo del second hand, soprattutto nel settore del lusso, è **Valentina Taglietti** che da alcuni mesi ha aperto un negozio a **Meda**.

«Ho lavorato per molti anni nella culla della moda milanese, in via Montenapoleone — racconta Valentina — per uno dei principali brand del lusso, dove ho ricoperto diversi ruoli e ho maturato una profonda conoscenza del settore studiandone ogni aspetto. E nel 2024, dopo oltre 19 anni di esperienza ho deciso di aprire il mio negozio, e l'8 agosto a Meda, in piazza della Chiesa Nuova 1, ho realizzato il mio sogno ed è nato **Atelier**». Già nel nome è evidente che non si tratta del consueto negozio dell'usato anche se è incentrato principalmente sul second hand. «Atelier — spiega Valentina — si occupa della compravendita di accessori di lusso, **mai utilizzati o in condizioni pari al nuovo**. Selezioniamo con cura e attenzione ogni articolo e lo sottoponiamo a un'attenta analisi per verificarne **autenticità, provenienza e condizioni**: e questo proprio grazie alla competenza maturata nel mio percorso professionale». La convenienza, dunque, è un aspetto importante ma non è l'unico che distingue Atelier. «Il nostro obiettivo — continua Valentina — è garantire **un'esperienza unica e personalizzata** per ciascun cliente e questo anche in un mondo in cui ormai il contatto e il rapporto umano sono sempre più trascurati. Inoltre, garantiamo il massimo risparmio e permettiamo di acquistare prodotti di alta moda a un prezzo molto più accessibile delle boutique ufficiali».

IL SECOND HAND DI LUSO È SEMPRE PIÙ DI TENDENZA. VALENTINA HA DA POCO APERTO UN NEGOZIO A MEDA E SPIEGA LE RAGIONI DEL SUO SUCCESSO

Le forme più moderne e attuali di shopping — gli acquisti si possono effettuare anche online — si affiancano, dunque, a competenza e un'attenzione particolare per ogni cliente. «Una realtà come la nostra, che **supera il classico concetto del negozio vintage** — conclude Valentina — fino a oggi non esisteva e la nostra sfida consiste proprio in questo: sfatare il concetto che 'seconda mano' sia sinonimo di prodotto usato. E per rafforzare questa idea offriamo, a chi deside-



ra vendere le proprie borse o gli accessori, il servizio di acquisto immediato, a differenza del tradizionale conto-vendita. Questo, tra l'altro, ci permette di avere e di proporre anche pellami esotici, edizioni limitate e perfino articoli numerati prodotti in pochissimi esemplari».

ateliermeda.it