



PAPERS 1
RECUPERO CREDITI
AI-DRIVEN

PAPERS 2
LA DIRETTIVA NPLS: REQUISITI DI
TRASPARENZA E STATO DI
RECEPIMENTO STATI MEMBRI UE

PAPERS 3
ADEGUATI ASSETTI
ORGANIZZATIVE
CORPORATE INTELLIGENCE
PER PREVENIRE I SEGNALI
DI CRISI AZIENDALE

PAPERS 4
LA VISIONE DEL
CONSULENTE AZIENDALE
IN TEMPI DI CRISI

CVM

CREDIT VILLAGE MAGAZINE



COVER STORY
DEDA CREDIT
VANES BOLANDRINI

DOSSIER
4° CVUTILITYDAY

LA GESTIONE DEI CREDITI ENTRA NEL FUTURO



All Reserved
CREDIT SERVICING & MANAGEMENT

**ALL RESERVED TRASFORMA LA GESTIONE DEI CREDITI
IN UN'ESPERIENZA SMART, VELOCE E DIGITALE**



Gianpaolo Luzzi

Una rivoluzione silenziosa ma destinata a lasciare il segno. Nelle scorse settimane è stato approvato al Senato il disegno di **legge 978**, con il quale il **sistema italiano del recupero crediti si prepara a entrare in una nuova era**: quella della rapidità, dell'efficienza e della responsabilità professionale.

La novità è di quelle che cambiano le regole del gioco. L'intimazione di pagamento potrà essere emessa direttamente dal legale del creditore, senza più il preventivo controllo del magistrato. Un passaggio che, per molti, rappresenta un **cambio di paradigma**: non più un iter rallentato da formalismi e tempi giudiziari infiniti, ma una procedura snella, fondata sulla fiducia nelle competenze dei professionisti del diritto.

Per chi opera nel mondo del credito, è una notizia attesa da tempo. Le imprese creditrici, grandi e piccole, sanno bene quanto il fattore tempo sia determinante nella gestione dei crediti deteriorati. Ogni mese perso in burocrazia può significare la perdita definitiva della possibilità di recupero. La riforma, invece, consente di intervenire con maggiore tempestività, restituendo liquidità al sistema economico e riducendo il contenzioso pendente.

Naturalmente, **la tutela del debitore resta garantita**: la nuova procedura prevede comunque la possibilità di opposizione, ma solo nei casi in cui vi sia un'effettiva contestazione. In questo modo, si evita di intasare i tribunali con pratiche meramente formali, concentrando l'intervento giudiziario laddove serve davvero.

Si tratta, in fondo, di **un passo avanti nella direzione già tracciata da molte giurisdizioni europee**, dove la figura del legale del creditore riveste un ruolo più attivo e dinamico nella fase precontenziosa. Il messaggio è chiaro: **velocizzare non significa indebolire le garanzie, ma renderle più funzionali ai tempi dell'economia reale.**

Le critiche non mancano, soprattutto da parte delle associazioni dei consumatori, che temono squilibri a danno del debitore. Ma la sfida sarà proprio quella di dimostrare che **l'efficienza può andare di pari passo con la correttezza**. La categoria forense, da questo punto di vista, è chiamata a un esercizio di responsabilità e deontologia: maggiore potere implica anche maggiore rigore.

La riforma del decreto ingiuntivo segna, dunque, l'ingresso in una fase più matura del sistema creditizio italiano. Una fase in cui la tecnologia, la professionalità e la rapidità delle procedure diventano leve strategiche per rafforzare la certezza del diritto e la stabilità del mercato.

In un Paese che ambisce a essere competitivo e attrattivo per gli investitori, **non si può più tollerare che i tempi della giustizia restino un ostacolo alla crescita**. Questa riforma non toglie nulla alle garanzie dei cittadini: restituisce piuttosto fiducia a chi lavora, investe e ha diritto di essere pagato nei tempi giusti.

Una giustizia più veloce è anche una giustizia più giusta — perché la certezza dei tempi, nel mondo del credito, vale quanto la certezza del diritto.

Ma per venire al numero attuale, la **Cover Story** è dedicata a **Vanes Bolandrini**, CEO di **Deda Credit**, nuova società di **Dedagroup** che gestisce l'intero ciclo di vita del credito. A completare il racconto un'intervista esclusiva a **Franco Cicogna**, Presidente della società.

All'interno del **Dossier** troverete invece il resoconto della **4ª edizione del CvUtilityDay**, il nostro evento dedicato al mercato delle Utilities, tenutosi lo scorso **1º ottobre in Borsa Italiana a Milano**.

Nella sezione **Papers** vi aspetta un articolo di grande interesse sul **recupero crediti AI-driven** a cura di **Salvatore Mastrosimone e Riccardo Testiera**, Operations Coordinator di **CRIBIS Credit Management**, un approfondimento sulla **Direttiva NPLs**, con un'analisi dei requisiti di trasparenza e lo stato di recepimento dagli **Stati Membri dell'Unione Europea** a cura di **Marco Angheben**, Head of Business Development & Regulatory Affairs di

European Datawarehouse, un focus su **adeguati assetti organizzativi e corporate Intelligence** per prevenire e governare i segnali di **crisi aziendale** a cura di **Milène Sicca**, Presidente Comitato Studi Legislativi **FEDERPOL** e un'intervista sul tema della **crisi di impresa** a **Gianfranco Barbieri**, Fondatore dello **Studio Barbieri & Associati Dottori Commercialisti** e referente per l'area Consulenza aziendale e Contenzioso.

Seguono poi come di consueto le nostre **Rubriche Fisse**.

Buona lettura a tutti! ■

in questo numero N.5

COVER STORY

DEDA CREDIT
VANES BOLANDRINI

06

16

DOSSIER

4° CVUTILITYDAY

34

PAPERS 1

RECUPERO CREDITI AI-DRIVEN

40

PAPERS 2

LA DIRETTIVA NPLS: REQUISITI DI
TRASPARENZA E STATO DI
RECEPIMENTO STATI MEMBRI UE

54

PAPERS 4

LA VISIONE DEL CONSULENTE
AZIENDALE IN TEMPI DI CRISI

58

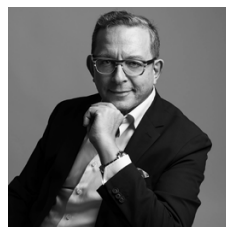
FIX BOX

ENTI LOCALI

46 PAPERS 3

ADEGUATI ASSETTI
ORGANIZZATIVI E
CORPORATE INTELLIGENCE
PER PREVENIRE I SEGNALI DI
CRISI AZIENDALE

cvm/hanno collaborato



Gianpaolo Luzzi
Direttore Editoriale
Credit Village Magazine



Marco Angheben
Head of Business Development
& Regulatory Affairs
EUROPEAN DATAWAREHOUSE



Salvatore Mastro Simone
Operations Coordinator
CRIBIS Credit Management



Giuseppe Roddi
Docente e Consulente di
compliance bancaria-finanziaria
Amministratore Unico
GR Consulting S.r.l.



Eleonora Scheggi
Giornalista
Credit Village



Roberto Sergio
Direttore Osservatorio Nazionale
NPE Market
Credit Village



Milène Sicca
Presidente Comitato Studi Legislativi
FEDERPOL



Alberto Sondri
Executive Director
CRIBIS Credit Management



Riccardo Testiera
Operations Coordinator
CRIBIS Credit Management

cvm/chi siamo

Credit Village Magazine

Pubblicazione bimestrale
con il Patrocinio Ministero
delle Comunicazioni
Numero 5 - Anno XX
Settembre - Ottobre 2025
Sped. abb. post. Iscritto al Tribunale
di La Spezia n. 12.
Registro operatori di comunicazione n. 11919

Direttore Responsabile, Editoriale:
Gianpaolo Luzzi
gpluzzi@creditvillage.it

Direttore Generale:
Roberto Sergio
r.sergio@creditvillage.it

Responsabile Segreteria di Redazione:
Chiara Riefoli
c.riefoli@creditvillage.it

Redazione:
Ambra Simonini
a.simonini@creditvillage.it

Direzione e Redazione:
Via Fontevivo, 21N - 19125 La Spezia
Tel: 0187 280208
info@creditvillage.it

Abbonamenti:
1 anno €45,00; 2 anni €90,00; 3 anni €135,00
1 numero €9,00
Le copie arretrate possono essere richieste
tramite email a info@creditvillage.it
Editore: Credit Village S.r.l.
www.creditvillage.news

Realizzazione editoriale:
Giorgia Schiaffino
g.schiaffino@creditvillage.it

Stampa:
Industrie Grafiche Pacini

QUANDO LA TECNOLOGIA INCONTRA LA VISIONE

Intervista a **Vanes Bolandrini**, CEO di **Deda Credit**



A cura della **Redazione**

Ci racconta qualcosa di lei e del percorso lavorativo che l'ha portata al ruolo attuale?

V.B. La mia carriera è iniziata con una solida base tecnica: dopo la laurea in informatica ho lavorato in banca, in un periodo di forte fermento in termini di aggregazioni, occupandomi dei sistemi legati al credito deteriorato. In quel contesto ho potuto crescere rapidamente, passando dallo sviluppo software al coordinamento di team e consulenti, e vivendo in prima persona la trasformazione dei processi IT.

La vera svolta è arrivata nel 2006, quando ho scelto di lasciare la banca per scommettere su un modello di business nuovo e innovativo, rappresentato allora da una realtà ancora piccola ma dinamica come RAD Informatica. A 29 anni decisi di correre questo rischio professionale, attratto dalla possibilità di contribuire direttamente alla crescita di un'impresa giovane e visionaria. È stata una scelta che mi ha permesso di ampliare le competenze e sviluppare una visione imprenditoriale, lavorando a stretto contatto con i clienti e con il mercato.

Nel 2016 sono diventato direttore generale, un ruolo che mi ha dato la responsabilità di tutte le leve dell'impresa: dalla gestione delle persone alla parte finanziaria fino alla definizione delle strategie. Successivamente ho seguito in prima persona il percorso di M&A che ha portato RAD nel gruppo Deda, di cui oggi faccio parte con il ruolo di CEO di Deda Credit, la nuova Credit Platform Company del Gruppo.



Vanes Bolandrini, CEO di
Deda Credit

Deda Credit nasce dalla fusione di due storie consolidate come Pegaso 2000 e RAD Informatica. Ci può raccontare cosa rappresenta questa nuova entità e quali obiettivi si pone nel mercato del credito?

V.B. La nascita di Deda Credit rappresenta un momento di sintesi e di rilancio. RAD Informatica e Pegaso 2000 sono due realtà che, pur con percorsi diversi, hanno condiviso negli anni la stessa attenzione all'innovazione e alla qualità dei servizi. Questa aggregazione rappresenta l'opportunità di mettere a fattor comune competenze, tecnologie e modelli operativi, con l'obiettivo di rappresentare un punto di riferimento nel panorama italiano, capace di coprire l'intero ciclo di vita del credito: dall'erogazione, alla gestione ordinaria, fino al trattamento degli NPE. Questa operazione si inserisce, inoltre, nel più ampio piano di riorganizzazione di Dedagroup, che prevede la concentrazione delle diverse specializzazioni in società distinte, ciascuna focalizzata su specifici ambiti di business. Rafforziamo così il nostro posizionamento in un mercato strategico per il nostro Gruppo, caratterizzato da crescente pressione normativa, digitalizzazione dei processi e che quindi necessita di competenze specifiche e strumenti evoluti.

Il nostro posizionamento è chiaro: vogliamo essere una piattaforma integrata capace di coprire l'intero ciclo di vita del credito, dalla fase di origination alla gestione ordinaria, fino al trattamento degli NPE. Non si tratta solo di offrire soluzioni tecnologiche, ma di proporre un modello che combini prodotti, servizi e dati a supporto di banche, intermediari finanziari e operatori specializzati.

Gli obiettivi che ci siamo dati sostanzialmente sono due, entrambi legati alla generazione di valore per i nostri partner: efficienza e innovazione. Da un lato vogliamo semplificare e rendere più rapidi i processi di gestione del credito, riducendo complessità e costi operativi. Dall'altro intendiamo continuare a investire in nuove tecnologie, così da mantenere elevata la qualità del servizio e rispondere in anticipo alle esigenze del mercato.

Già oggi presidiamo in modo significativo alcuni ambiti verticali della filiera del credito, in particolare la gestione dei processi di credit management, la finanza strutturata e il money market. La nostra ambizione è consolidare ulteriormente queste aree di eccellenza e, al tempo stesso, ampliare l'offerta nelle fasi di processo oggi meno coperte, così da proporre ai clienti una piattaforma sempre più completa e integrata. Vogliamo offrire ai nostri clienti un unico punto di accesso a soluzioni integrate, riducendo la frammentazione dei processi e migliorando la loro capacità competitiva.

Innovazione e tecnologia sono al centro del vostro posizionamento. Quali sono gli elementi più distintivi della piattaforma che state proponendo al mercato?

V.B. Innovazione e tecnologia sono il cuore della Deda Credit Platform e rappresentano i driver distintivi della nostra piattaforma. La nostra idea di innovazione non si basa esclusivamente sull'introduzione di strumenti tecnologici, ma di un vero e proprio modello operativo integrato che porta valore agli operatori del credito. L'elemento distintivo è l'architettura modulare e scalabile, basata sul paradigma dei microservizi e delle API. Questo ci permette di offrire soluzioni che si integrano facilmente con i sistemi esistenti e che possono crescere insieme alle esigenze dei clienti, adattandosi a contesti diversi senza dover riprogettare tutto da capo.

Un secondo punto è l'automazione intelligente dei processi. Il settore del credito è ricco di attività ripetitive e a basso valore aggiunto, dalla classificazione documentale alla gestione di pratiche di piccolo importo, fino ai processi di escussione delle garanzie. Automatizzare queste fasi significa ridurre drasticamente i tempi, diminuire gli errori e liberare risorse che possono concentrarsi su attività più strategiche.

Un altro aspetto distintivo è il supporto decisionale basato su intelligenza artificiale e machine learning. I nostri strumenti consentono di simulare scenari, effettuare analisi predittive, valutare rischi e opportunità in modo più rapido e accurato. L'obiettivo è dare agli operatori del credito strumenti che non solo semplificano il lavoro, ma li aiutano a prendere decisioni migliori.

In questa direzione si inserisce anche l'evoluzione verso una "piattaforma agentica", un ambiente in cui AI agent interagiscono in linguaggio naturale con l'utente e svolgono in autonomia attività ripetitive. Si tratta di una totale variazione di paradigma, che rende l'interazione più fluida e abbassa la complessità operativa. Crediamo che semplicità e fruibilità siano parte integrante dell'innovazione. Crediamo che una piattaforma sia realmente di valore se riesce a semplificare la vita di chi la utilizza, garantendo velocità di risposta, qualità del servizio e possibilità di personalizzazione. In sintesi, la nostra visione è coniugare efficienza e innovazione, trasformando la tecnologia in un alleato quotidiano per banche e operatori del credito.

La personalizzazione dei servizi è oggi un tema centrale. In che modo Deda Credit riesce a coniugare scalabilità e soluzioni su misura per i diversi operatori del credito?

V.B. Scalabilità e personalizzazione non sono in contraddizione, ma due dimensioni complementari del nostro modo di concepire la piattaforma. Grazie a un'architettura modulare e a un modello a microservizi, riusciamo a garantire soluzioni scalabili, capaci di gestire grandi volumi e processi complessi. Allo stesso tempo, ogni componente può essere configurato e adattato alle specificità del singolo operatore: banche, intermediari finanziari o servicer.

Il punto chiave è la configurabilità. Abbiamo introdotto un BPM esterno che consente di modellare i workflow e i modelli operativi, fino a personalizzare l'esperienza utente. In alcuni casi sono i clienti stessi a disegnare le maschere che poi integriamo, dando loro la possibilità di essere protagonisti nella definizione dei processi. Questo va oltre la classica customizzazione e diventa un vero strumento di competitività.

Un altro aspetto è l'integrazione. Nel mondo bancario ogni istituto ha sistemi diversi: attraverso un layer di interfaccia API riduciamo i tempi di collegamento, garantendo allo stesso tempo coerenza e sicurezza.

Anche su analytics e reporting la logica è la stessa: mettiamo a disposizione modelli predittivi e strumenti di business intelligence già pronti, ma configurabili in base alle logiche del cliente. Non puntiamo a creare algoritmi proprietari finì a sé stessi: preferiamo valorizzare le esperienze di mercato e renderle disponibili in piattaforma.

In questo modo, uniamo la forza di una piattaforma industriale alla capacità di offrire soluzioni su misura, mantenendo al centro l'efficienza operativa e la qualità del servizio. La nostra capacità di essere partner, essendo al fianco dei nostri clienti per aiutarli ad ottenere i propri obiettivi di business è uno degli elementi chiave della nostra riconoscibilità sul mercato, fa parte della nostra core identity e come tale un elemento di continuità nella nostra storia.

L'intelligenza artificiale sta cambiando profondamente il settore. Qual è il ruolo concreto degli AI agent nei vostri processi e quali vantaggi portano ai clienti?

V.B. Per noi l'intelligenza artificiale non è solo una tecnologia abilitante, ma un elemento integrato nella piattaforma e nei nostri processi di sviluppo. Gli **AI agent** sono progettati come veri e propri assistenti digitali: combinano modelli linguistici e interfacce operative per automatizzare attività complesse e affiancare i professionisti del credito.

Il loro contributo si manifesta su più livelli. Il primo è l'**automazione intelligente**: attività ripetitive e ad alto volume, come la gestione documentale o i tentativi di contatto nei processi di recupero, possono essere affidate agli agenti, con evidenti benefici in termini di tempi e costi. Un esempio concreto è quello del primo approccio con il debitore, che in passato veniva gestito da call center esterni e oggi può essere svolto da un agente AI che invia comunicazioni multicanale tramite e-mail, instant messaging e voce, individuando il canale più idoneo per il singolo cliente, interagendo autonomamente e proponendo soluzioni immediate, fino ad arrivare alla gestione del pagamento attraverso gateway specifici.

Il secondo livello riguarda il **supporto decisionale**. Gli agenti possono analizzare basi dati storiche, confrontare strategie adottate in passato e suggerire quelle più efficaci per il futuro. In questo modo affiancano l'asset manager, fornendogli insight rapidi e basati su un'elaborazione che sarebbe impossibile svolgere manualmente in tempi brevi.

È importante chiarire che l'obiettivo non è sostituire l'asset manager, ma potenziarne le capacità. Il senso degli AI agent è liberare tempo dalle attività più operative e offrire strumenti predittivi avanzati, così che le persone possano concentrarsi su ciò che davvero richiede la loro competenza ed esperienza.

La vostra architettura tecnologica si basa su microservizi, API e data-lake. Quali benefici pratici offre questo approccio agli operatori che lavorano con voi?

V.B. La nostra architettura tecnologica è stata progettata per garantire flessibilità, scalabilità e rapidità di integrazione. L'uso di microservizi, API e data-lake non è una scelta puramente tecnica, ma un modo concreto per creare valore per gli operatori che lavorano con noi.

Le API consentono un'integrazione semplice e veloce con i sistemi dei clienti e dei partner: questa capacità di interazione è un vantaggio determinante, che permette di ridurre i tempi di implementazione e i costi di progetto, mantenendo la massima sicurezza.

I microservizi garantiscono modularità e flessibilità. Ogni componente della piattaforma può essere attivato, aggiornato o sostituito senza impattare sull'intero ecosistema. Questo significa meno rischi associati ad ogni rilascio, maggiore capacità di adattarsi alle esigenze specifiche del cliente e possibilità di introdurre nuove funzionalità in tempi rapidi.

Il data-lake centralizzato è un altro elemento chiave: consente di raccogliere e normalizzare i dati in un unico repository, evitando ridondanze e incoerenze. Questo patrimonio informativo rende più efficaci attività come data remediation, data enrichment e reporting avanzato, fino all'integrazione con le data platform dei nostri clienti per garantire attività di analisi e business intelligence.

Gli operatori che lavorano con noi possono contare su un ambiente che non solo semplifica l'integrazione e riduce la complessità, ma che è anche pronto ad accogliere nuove soluzioni senza richiedere interventi invasivi.

Tra evoluzione normativa e digitalizzazione, oggi per il credito la sfida è l'efficienza. In che modo la vostra piattaforma contribuisce a ridurre i tempi di lavoro e a migliorare la qualità delle analisi?

V.B. L'efficienza è una delle sfide più rilevanti per chi opera nel settore del credito, soprattutto in un contesto che cambia rapidamente sul piano normativo e tecnologico. La nostra piattaforma nasce proprio per affrontare questa esigenza, traducendo l'innovazione in benefici operativi tangibili.

Un primo contributo arriva dall'automazione dei processi: attività ripetitive o manuali vengono gestite da workflow digitali e da AI agent, con una drastica riduzione dei tempi di lavorazione. In parallelo, la centralizzazione dei dati in un data-lake elimina duplicazioni e ridondanze, facilitando l'accesso a informazioni sempre aggiornate e coerenti.

Un altro aspetto fondamentale riguarda la qualità delle analisi. Grazie a modelli predittivi e strumenti di analytics integrati, i nostri clienti possono ottenere insight rapidi e accurati, che migliorano le decisioni e riducono il margine di errore.

La nostra piattaforma è progettata secondo una logica di compliance by design. Includere già nei processi di sviluppo i requisiti normativi consente di ridurre il rischio di errore e i tempi di adeguamento a nuove disposizioni. Questo approccio rende la soluzione resiliente anche di fronte a cambiamenti che oggi non possiamo prevedere, ma che inevitabilmente arriveranno.



Da sinistra: **Franco Cicogna**, Presidente **Deda Credit** e **Vanes Bolandrini**, CEO **Deda Credit**

Per concludere, vorremmo rivolgerle una domanda di carattere più personale. Quali sono i suoi hobby e le sue passioni e cosa le piace fare nel tempo libero?

V.B. Il tempo libero per me ha un valore soprattutto rigenerante. La lettura, in particolare di romanzi gialli e fantasy, mi consente di coltivare la curiosità e stimolare l'immaginazione.

Camminare è un'altra abitudine a cui tengo molto: combina esercizio fisico e spazio di riflessione, aiutandomi a ritrovare equilibrio e concentrazione.

La mia passione più grande è quella per i cavalli, interesse che condivido con mia figlia e che ci ha portati a frequentare insieme le scuderie. Non mi considero un esperto, ma trovo straordinaria l'empatia che si crea con l'animale: prendersene cura, montare e assaporare la libertà del galoppo, sono esperienze che mi permettono di staccare davvero da tutto ed entrare in una dimensione differente. Durante il galoppo la mia mente si svuota e rimane solo la sensazione di sintonia con il cavallo. È di certo l'interesse che più di tutti rappresenta il mio modo di intendere il tempo libero: un equilibrio tra passione, libertà e condivisione familiare.

INTERVISTA A FRANCO CICOGNA, PRESIDENTE DI DEDA CREDIT

I vostri prodotti e servizi coprono l'intero ciclo di vita del credito. In che modo supportano concretamente banche, servicer e operatori finanziari nelle attività quotidiane?

F.C. Direi che la nostra prima forza è stata quella di intercettare i bisogni del mercato nel momento giusto. Abbiamo avuto la fortuna di sviluppare piattaforme e soluzioni proprio quando questi temi erano al centro dell'attenzione del settore bancario e finanziario. Questo ci ha permesso di essere riconosciuti come partner credibili e di rispondere a richieste sempre più specifiche.

Un tratto distintivo è la modularità: le nostre piattaforme non obbligano a utilizzare l'intero applicativo, ma consentono di attivare solo le componenti necessarie. È un approccio che rende i sistemi accessibili tanto a grandi gruppi bancari quanto a piccole realtà locali o ad altri operatori finanziari. In ogni caso l'attenzione verso il cliente è la stessa, indipendentemente dalle dimensioni.

Lavorando soprattutto sul back-office, puntiamo a snellire i processi, ridurre tempi e complessità e, di conseguenza, a migliorare l'efficienza. Qui entra in gioco anche la dinamicità delle soluzioni: i nostri prodotti sono progettati per essere configurabili e modellizzabili, così da gestire nuove esigenze senza dover sviluppare ulteriore codice. Questo si traduce non solo in un risparmio economico, ma anche nella capacità di rispondere con tempestività, qualità che oggi è fondamentale.

L'ultimo tema è l'efficacia e per esserlo non è necessario fare cose complesse ma esattamente il contrario. C'è bisogno che le soluzioni abbiano nella semplicità e nella fruibilità una delle loro caratteristiche principali in modo che possano essere funzionali alle esigenze che ci vengono chieste.



Franco Cicogna, Presidente Deda Credit

La compliance normativa è sempre più stringente, specialmente con le nuove licenze ex art. 114 TUB. Come vi state muovendo per aiutare i clienti a restare compliant senza sacrificare efficienza e rapidità dei processi?

F.C. Oggi chi opera nel nostro settore sa bene che la compliance non è più un'opzione ma un requisito imprescindibile. Per questo abbiamo scelto di anticipare i temi regolamentari, integrandoli fin dalla progettazione delle piattaforme. Non si tratta solo di scrivere codice, ma di inserire già all'interno delle applicazioni elementi di sicurezza, testing, tempi di risposta e gestione operativa che le rendano conformi alle normative.

Quando serve, affianchiamo alla componente tecnologica anche la consulenza: la forza del gruppo ci consente di mettere a disposizione competenze specialistiche, legali e di compliance, così da offrire un supporto che va oltre l'aspetto applicativo.

Naturalmente questo comporta dei costi: essere compliant oggi significa investire in sicurezza informatica, adeguamenti normativi e gestione delle condizioni contrattuali.

La sfida è trasformare questi costi in opportunità, facendo in modo che diventino un'occasione di miglioramento delle piattaforme. Pensiamo, ad esempio, ai temi di cybersecurity o alle nuove regole introdotte da DORA: invece di subirli come vincoli, li usiamo per rafforzare le nostre soluzioni e renderle più solide.

L'obiettivo è duplice: da un lato garantire ai clienti strumenti già pronti a rispettare i requisiti normativi, dall'altro preservare efficienza e rapidità, così che la compliance non sia percepita come un ostacolo, ma come un valore aggiunto.

Il mercato del credito sta vivendo una fase di forte trasformazione. Quali scenari futuri intravede e quali sono le sfide principali per chi opera in questo settore?

F.C. Il mercato del credito è in continua evoluzione e gli scenari futuri sono legati prima di tutto ai cambiamenti economici che tutti vediamo. Da anni è in corso un processo di aggregazione, sia a livello bancario che aziendale, che oggi sta vivendo una fase di forte accelerazione. Finanziarie e banche di grandi dimensioni hanno esigenze diverse rispetto alle piccole realtà locali, e questo comporta anche un cambiamento nelle modalità di erogazione e gestione del credito.

Un ambito che riteniamo sempre più centrale è quello della finanza agevolata. Oggi è difficile immaginare un finanziamento che non sia accompagnato da garanzie pubbliche o strumenti di sostegno: è un segnale della direzione che il mercato sta prendendo, e noi siamo presenti con soluzioni specifiche.

Altro fronte decisivo è quello dei non performing loans, dove l'evoluzione delle piattaforme e dei prodotti dedicati, penso ad esempio alla soluzione EPCX, è in linea con le nuove esigenze degli operatori. In parallelo cresce l'importanza della liquidità, grazie alla possibilità di collateralizzare i crediti: anche in questo ambito abbiamo consolidato una presenza significativa, che ci ha permesso di guardare non solo al mercato italiano ma anche a quello internazionale.

La vera sfida per noi è che il cliente non percepisca la piattaforma come un costo, ma come un beneficio concreto.

Deda Credit nasce con radici imprenditoriali italiane e un forte patrimonio di valori legati all'innovazione e al lavoro di squadra. Quanto conta questa identità e come pensate di mantenerla nel percorso di crescita futura?

F.C. Per me l'italianità è un valore di cui andare orgogliosi. Siamo un popolo che ama lamentarsi, ma la verità è che abbiamo creato eccellenze riconosciute a livello internazionale. RAD e Pegaso 2000, che oggi danno vita a Deda Credit, ne sono un esempio concreto: due realtà italiane che hanno saputo crescere e innovare, facendo tesoro dell'appartenenza a Dedagroup e delle strategie di investimento del Gruppo in ambito finanziario e non solo, e diventando così punti di riferimento nel settore.

Questo orgoglio si avverte ancora di più in un momento storico in cui l'Italia, dal punto di vista economico, sta dimostrando performance migliori rispetto a Paesi come Francia, Germania o Inghilterra, che per anni abbiamo guardato come modelli. È un segnale che ci rafforza nell'idea che mantenere una forte identità nazionale non sia un limite, ma un punto di forza.

La sfida è conservarla nel tempo. Significa far sentire ogni collaboratore parte integrante del percorso di crescita, creare senso di appartenenza e responsabilità condivisa. E significa anche portare la nostra italianità dentro le piattaforme che sviluppiamo: unire la solidità tecnologica all'originalità, fantasia e creatività, che sono caratteristiche tipiche del nostro modo di lavorare e che ci distinguono sul mercato. È questo spirito che intendiamo mantenere vivo anche nella crescita futura, in Italia e all'estero.

