

# AIDEXA IL CREDITO ALLE PMI? FA CRESCERE

## Ricavi triplicati in un anno, nuova sede a Milano. Così la banca specializzata di Roberto Nicastro va in pareggio e fa nuovi piani

**Nel futuro più servizi per le imprese e l'ingresso nel piano finanziamenti Sace Book prestiti a 611 milioni (+33%)**

di **ANDREA RINALDI**

**A**ndare là, dove le banche non vanno più. E farla, la banca. In mezzo al risiko del credito, con gli istituti che battagliano per crescere con le fusioni, la AideXa di Roberto Nicastro cresce grazie alle proprie forze e mette a segno un gol in rovesciata: va infatti a breakeven a tre anni e cinque mesi dall'ottenimento della licenza bancaria. La casacca della startup finisce nell'armadio: d'ora in poi, dice il presidente e co-fondatore, AideXa è scale-up e il capitale servirà a finanziare lo sviluppo (e una nuova sede).

«Arriviamo a pareggio in un contesto non facile, perché il segmento a cui ci rivolgiamo fa -5% di stock creditizio mentre noi siamo a +50% e abbiamo raggiunto il traguardo di un miliardo di euro di erogazioni a micro, piccole e medie imprese italiane. Questo dà l'idea di come la specializzazione faccia bene in un mercato di per sé non facile», spiega Nicastro, che un anno fa ha chiamato Marzio Pividori (ex Deutsche Bank) a ricoprire il ruolo di ceo. «Il margine di intermediazione che ci aspettiamo a dicembre ci porta a ricavi netti che triplicano quelli del 2023 e un cost/income ratio, che a gennaio era superiore al 100%, ora attorno al 65%».

AideXa ha puntato il suo business sui prestiti alle micro, piccole e medie imprese grazie a un approccio digitale (la sigla Ai rimanda all'intelligenza artificiale e la X alla componente tecnologica e innovativa).

### La formula

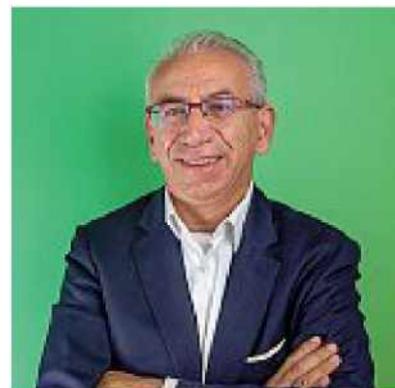
I numeri già a settembre certificano il giro di boa: ricavi a 20,5 milioni di euro contro i 6,8 milioni dello stesso periodo; 5mila clienti privati (+29%), 12.300 clienti pmi (+22%); stock di finanziamento a 611 milioni (+42%), book prestiti a 560 milioni (+33%).

Come ha fatto AideXa a trovare e coltivare quella fetta di economia che corre? «In tre modi», risponde Nicastro, che è stato anche dg di Unicredit e attualmente è senior advisor Europa di Cerberus Capital. «Primo: i risultati del 2024 sono figli dei progetti stilati nel 2022-23 in particolare con confidi e mediatori creditizi: dalla partenza al mettere in linea procedure, persone e macchine un anno passa in fretta». Secondo punto: la valutazione. «Il mercato non è facile e noi siamo selettivi. Ancora oggi non facciamo preammortamento (i primi 12 mesi in cui paghi solo gli interessi, ndr) per prudenza iniziale e poi perché, se sbagliamo, dobbiamo saperlo in fretta per perfezionare lo scoring. Questo ci porta su aziende con capacità immediata di rimborso: è un sottosegmento migliore e noi diciamo sì al 30-40% delle domande, mediamente». Terzo punto: velocità di risposta in un panorama bancario dove di fatto l'imprenditore ha poche alternative nel richiedere un prestito. «L'azienda micro e piccola non sempre ha una pianificazione accurata, chiede denaro per il capannone o il circolante quando ne ha bisogno, ergo il primo che arriva è accolto positivamente. Ecco che la velocità di riscontro diventa un elemento concorrenziale chiave». AideXa — che tra i soci conta Generali, Banca Ifis, Banca Sella, Isa, Padana Sviluppo, Micheli, Banca Popolare di Ragusa — sostiene di abbreviare i normali tempi di risposta di una banca tradizionale dalla metà a un terzo grazie al digitale.

«Il forte uso della tecnologia per innovare i processi creditizi passa dall'accedere ai conti correnti e ai flussi, più che ai bilanci, così da stimare con

l'intelligenza artificiale la capacità di rimborso, in alcuni casi poi si interviene l'imprenditore. Il metodo tradizionale sulle micro imprese, invece, prende i bilanci e guarda alla reputazione: lento, costoso e impreciso, ha portato a continuo calo dei crediti alle micro imprese», osserva Nicastro. Dal prossimo esercizio AideXa sarà concentrata sull'espansione. «Non abbiamo un piano per l'allargamento della base soci o nuove linee di business. La priorità adesso è portare a scala il modello di industrializzazione del credito alle piccole — illustra il presidente —: i costi operativi aumentano di poco, ogni mese che passa lo stock creditizio fa salire i ricavi, per cui nei prossimi anni crescerà la redditività grazie alla leva operativa: è la bellezza di unire banca e fintech». I piani per il futuro prevedono di arricchire i servizi per le imprese e l'ingresso nel piano finanziamenti Sace oltre a una nuova sede a Milano: «Siamo passati da 70 a 105 persone, età media 33 anni. E l'ex rimessa da cui abbiamo iniziato, come tante startup, ora ci va stretta».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



### Identikit

Roberto Nicastro, presidente di AideXa

