

## AGENDA

GIORNO 01 – 14 giugno 2022

**09:00** Registrazione e visita all'area espositiva

**09:45** Cerimonia di apertura Fiera del Credito, Innovazione – 3° edizione

## AUDITORIUM



**acmi**

DAL 1974  
L'ASSOCIAZIONE  
CREDIT MANAGER  
ITALIA

### ACMI DAY

Per gli associati ACMI l'evento è **gratuito** e darà diritto all'accesso alla Fiera del Credito per i 2 giorni (area espositiva + focus).

La partecipazione all'evento dà diritto a **5 crediti formativi** ai fini della qualifica del ruolo secondo la prassi UNI/PdR 44:2018.

AGENDA

GIORNO 01 – 14 giugno 2022

F O C U S – giorno 1

10:00 - 11:30

Aula 1

A cura di **Avv. Vittorio Colomba**

**La gestione dei dati in ambito finanziario: principi di Data Protection e adempimenti antiriciclaggio**

I processi di gestione del credito si stanno sviluppando in misura prevalentemente informatizzata, mentre i progetti di digital collection e quelli che prevedono l'utilizzo dei canali telematici iniziano a produrre i primi frutti. Si tratta di innovazioni importanti, destinate a segnare l'evoluzione del settore, che devono, tuttavia, coordinarsi con le norme in materia di privacy, nel rispetto dei principi di data protection e attraverso un adeguamento strutturale in materia di cybersecurity.

Non sono da sottovalutare, inoltre, le esigenze di trasparenza e tracciabilità dei flussi finanziari, così come previsto dalle vigenti prescrizioni antiriciclaggio. Con riferimento a questi specifici aspetti, durante l'incontro saranno esaminate le principali problematiche derivanti dalle innovazioni dei processi aziendali in corso.

Aula 2

A cura di **ASSIFACT**

**Titolo in fase di definizione**

Aula 3

In fase di definizione

F O C U S – giorno 1

12:00 - 13:30

Aula 1

a cura di **Unione Italiana Libere Professioni**

**Titolo in fase di definizione**

## Aula 2

a cura di ARC Real Estate SpA

### NPL Market - Alternative Investment Asset

#### Strutture finanziarie “alternative” per l’acquisto di crediti deteriorati e distressed

Nel mercato dei non performing Loan in sensibile crescita e sempre più competitivo per volumi e masse da gestire, si aprono nuove opportunità d’investimento anche per i Servicer minori, ma la finanza resta centrale: strutture finanziarie “alternative” per l’acquisto di crediti deteriorati/distressed (art. 115 T.u.l.p.s.).

## Aula 3

A cura di InfoCamere

Relatori: **Francesco Maria Maggioni**, Account Manager – InfoCamere; altri relatori in fase di definizione

### Il Registro delle Imprese e la nuova sezione dedicata al Titolare Effettivo

Il Registro delle Imprese è uno strumento cardine di trasparenza e legalità; le regole di accesso ai suoi dati consentono di integrare le informazioni di pubblicità legale d’impresa in processi decisionali e di verifica, in particolare nel mondo del credito.

La normativa di contrasto al riciclaggio prevede, all’art. 21 del D.lgs. n. 231/2007, l’obbligo di raccogliere e mantenere aggiornate le informazioni del titolare effettivo. Queste informazioni infatti rivestono fondamentale importanza nei processi di adeguata verifica a cui devono adempiere soggetti obbligati quali istituti bancari, assicurativi, intermediari finanziari, professionisti, etc.

In particolare, l’art. 21 del Decreto Antiriciclaggio individua il Registro delle Imprese come registro ufficiale dei dati del titolare effettivo e rimanda ad uno specifico decreto attuativo adottato dal MEF di concerto con il MiSE – successivamente indicato come Regolamento - la declinazione delle modalità di comunicazione e consultazione degli stessi

# FIERA DEL CREDITO

14/15  
GIUGNO 2022  
INNOVAZIONE



Main Expo Partner



F O C U S – giorno 1

14:00 - 15:30

## Aula 1

A cura di Commerfin Scpa

Relatori: **Giuseppe Andrea Tateo** – CEO Commerfin Scpa; **Carmelo Migliorino** – CEO Metis Consulenze Srl; altri relatori in fase di definizione

### **Complementarità: nuova frontiera nel supporto alle PMI**

Il mutato contesto economico e sociale e le sempre più incalzanti dinamiche, anche esogene, che stiamo vivendo stanno profondamente incidendo sui paradigmi sin qui assunti nel modo di “essere e fare impresa”. Per accompagnare in maniera incisiva gli imprenditori in un adeguato processo di definizione di idonee strategie di crescita e sviluppo prospettico, occorre uno sforzo comune, magari anche la creazione di filiere “professionali o di intenti”.

Commercialisti, Confidi, Banche, Marketing, Finanza agevolata e Fintech, sono tutti anelli - non “esclusivi” ma “strettamente complementari” - di una stessa catena a supporto delle PMI.

Nel corso del focus si tratterà di come queste professionalità/realità possano operare in maniera complementare, creando valore aggiunto e migliorando la competitività per tale comparto.

## Aula 2

### **Le eccellenze delle Utility a confronto**

Modera: **Alfredo Di Cagno** – Dolomiti Energia

## Aula 3

A cura di UNIREC

### **Small Servicer di Gestione e Tutela del Credito: criticità del mercato, punti di forza, Compliance**

Gli Small Servicer di recupero e tutela del credito, le Società piccole e medio piccole, che potremmo identificare con fatturato inferiore ai 5 o 10 milioni di euro, si trovano ad affrontare uno scenario di mercato molto complicato. Da un lato le continue esigenze di adeguamenti agli standard di Compliance, comportano senza dubbio importanti investimenti, mal ammortizzabili da un fatturato non particolarmente ampio. Dall'altro lo scetticismo dei Committenti che pare faticino a vedere valore aggiunto nella granulare specializzazione delle Società di Recupero e Tutela del Credito di piccole dimensioni.

**F O C U S – giorno 1**

**16:00 - 17:30**

**Aula 1**

**La gestione giudiziale dei crediti**

**Aula 2**

**BPO, tecnologia e non solo**

**a cura di ATfuture SpA**

**Aula 3**

**In fase di definizione**

## AGENDA

GIORNO 02 – 15 giugno 2022

**09:00** Registrazione e visita all'area espositiva

### AUDITORIUM

**09:30** Benvenuto e presentazione della giornata

**09:40** **L'accelerazione della digitalizzazione nella finanza: dall'open banking alla finanza decentralizzata**, a cura di **Michele Lanotte**, Direttore Servizio Strumenti e Servizi di Pagamento al Dettaglio, Banca D'Italia

## Credit Innovation Day – Innovazione Tecnologica e di Processo

**10:10** Tavola rotonda **L'innovazione che funziona**

Partecipanti: **Andrea Arcangeli**, Presidente – Crescitalia Srl; **Gabriella Breno**, CEO – Prelios Innovation; **Laura Grassi**, Head of Fintech & Insurtech Observatory – Politecnico di Milano; **Stefano Piscitelli**, Managing Director – Younited SA; **Paul Renda**, CEO – Spartan Tech; Presidente Gruppo Giovani – Assolombarda; **Serena Torielli**, Co-Founder e CEO – Virtual B SpA

**11:30** Networking Time

**12:00** **La Digitalizzazione delle imprese** a cura di **Francesca Moriani**, CEO – Var Group SpA



---

**12:15** Tavola rotonda **Il business che cambia mentalità. Innovazione: quando e perché?**

Partecipanti: **Alberto Bommarito**, Head of Business Collection Service, membro del CdA – Fire SpA.; **Valentina Dipalo**, Founder & CEO – Triple A Management Srl; **Mattia Donadeo Spada**, CEO – Crescitalia Srl; **Riccardo Gamba**, Managing Director & Member of the Board of Directors – Cerved Legal Services Srl; **Marco Picocchi**, CEO – Advancing Trade SpA; **Clemente Reale**, Country Manager – Hoist Finance; **Carla Vollaro**, CEO – Servizisicuri.com

---

## **Credit Innovation Day – Dati e algoritmi per innovare il modello di erogazione e valutazione del credito**

**15:00** **Reputazione online. Il diritto di essere informati su aziende e persone ed il diritto di essere dimenticati**, a cura di **Samuele Conti**, Partner – Ealixir

---

**15:30** Tavola rotonda: **Innovazione: nuovi modi di erogare e valutare il credito**  
Partecipanti: **Nicola Colacino**, Senior Compliance Officer – Obyn; **Claudio Nardone**, CEO – Sagitta Sgr; **Daniele Zini**, Country Manager Italy – Yapily Ltd

---

**16:45** Termine Credit Innovation Day

---

Moderatori: Debora Bionda, Giornalista CreditNews e Luigi Bauco, Responsabile Operations presso Credit Factor e Responsabile Credit Management presso Europa Factor SpA

## AGENDA

GIORNO 02 – 15 giugno 2022

### FOCUS – giorno 2

10:00 - 11:30

#### Aula 1

a cura BigProfiles

Relatori: **Andrea Baiocco**, Country Manager Italia e Spagna - BigProfiles; **Marco Grani**, Head of Customer Success - BigProfiles; **Lorenzo Luce**, CEO - BigProfiles

#### **Phone Collection e Intelligenza Artificiale: Applicazioni pratiche e strategie predittive all'avanguardia**

L'Intelligenza Artificiale applicata al business del Recupero Crediti rappresenta un asset strategico fondamentale per poter aumentare notevolmente le performance aziendali e raggiungere prima gli obiettivi. Nell'ambito di una campagna di Phone Collection, ad esempio, permette di entrare in possesso di informazioni che altrimenti sarebbe difficile conoscere in anticipo, come la percentuale di debitori spontanei presenti in una lista e la probabilità di recupero associata a ciascuna delle posizioni debitorie. Avere informazioni di questo tipo ci permette di attivare strategie di contatto e gestione delle campagne molto più efficaci, portando ad un aumento dei tassi di recupero e ad una riduzione dei tempi e costi di ogni campagna.

#### Aula 2

a cura di ANC –

Associazione Nazionale Commercialisti

#### **La gestione del credito per i professionisti e le imprese**

#### Aula 3

a cura di Abbrevia SpA

#### **L'innovazione, tra numeri e vision. Quali differenze tra piccoli e grandi player nelle strategie di gestione del credito?**



FOCUS – giorno 2

12:00 - 13:30

Aula 1

A cura di Alebro Technologies

## Innovazione: soluzioni e tecnologie per una vera innovazione nella gestione del credito

Il settore del credito si è recentemente concentrato nel portare innovazione e tecnologie nei propri processi. Ci sono però dei pesanti interrogativi

La trasformazione tecnologica è realmente avvenuta? (Non basta avere un sistema gestionale, magari sviluppato 20+ anni fa)

Gli strumenti tecnologici sono utilizzati correttamente e ottimizzati oppure hanno creato ancora più confusione e rallentato i processi?

Oltre ai sistemi gestionali, c'è altro potenziale tecnologico da poter sfruttare?

I dati sono correttamente utilizzati e analizzati per estrarne il massimo delle informazioni?

Agenda:

- Ottimizzazione dei processi e corretta organizzazione dei dati
- Trasformazione digitale, oltre al sistema gestionale
- Case history
- Presentazione App
- Data Analysis, Machine Learning e intelligenza artificiale

Aula 2

A cura di AITI

Titolo in fase di definizione

## Aula 3

a cura di WBS Legal Srl

Relatori: **Avv. Roberto Alecci**, Esperto di Diritto Amministrativo, Tributario e Contabile; **Prof. Roberto Caratozzolo**, Professore Associato di Diritto dell'Economia presso il Dipartimento di Scienze Politiche e Giuridiche dell'Università degli Studi di Messina; **Avv. Antonino Vitrano**, WBS Legal S.r.l.

### Master Legal 2.0: un nuovo approccio alla gestione del credito

Il focus è volto a descrivere quali evoluzioni si prospettano nel campo della gestione Master Legal del credito, nell'ottica di una più stretta integrazione dei processi aziendali che ne sono coinvolti e di una innovativa centralità del ruolo della consulenza giuridica.

## F O C U S – giorno 2

14:00 - 15:30

### Aula 1

Relatori: **Francesco De Marco**, Head of NPEs Division - Banca Finint; **Francesca Giani**, Head of UTP Management – neprix; altri relatori in fase di definizione

### L'innovazione al servizio di NPL & UTP

### Aula 2

A cura di ASSILEA

### Il Leasing per l'indipendenza energetica

### Aula 3

A cura di Fairfield SpA

### Titolo in fase di definizione

F O C U S – giorno 2

16:00 - 17:30

Aula 1

In fase di definizione

Aula 2

In fase di definizione

**Le eccellenze del mondo bancario a confronto**

Aula 3

A cura di **Andrea Bolner**

Docente: **Andrea Bolner**, Professore alla School of Innovation Università di Trento, Consulente in strategia di riorganizzazione aziendale per la crescita delle aziende market oriented, specializzato in Marketing digitale e nell'utilizzo di LinkedIn per la generazione di nuovi clienti.

**LinkedIn per il B2B: come cercare, fidelizzare e aumentare i clienti nel proprio Business**

LinkedIn è uno strumento indispensabile al giorno d'oggi per fare rete, per trovare la giusta clientela e per mostrarsi un'azienda leader del settore. Come si fa? In questo focus cercheremo di capirlo insieme, attraverso esempi pratici e concreti.