



# Roadmap

UN SISTEMA CHE COSTRUISCE VALORE

**Claudio Giovine**  
**Direttore Divisione**  
**Economica e del Lavoro**



**ROMA, 25-26 FEBBRAIO 2026**  
Precise House Mantegna

## Le tappe di Artigiancassa

**1947** nasce **Cassa per il Credito alle Imprese Artigiane** presso l'Istituto di credito delle casse di risparmio

**1952** la legge 25 luglio 1952, n. 949 amplia le attività della Cassa per il Credito alle Imprese Artigiane

**1972** regionalizzazione di Artigiancassa

**1994** privatizzazione di Artigiancassa

**1996** Artigiancassa ceduta a BNL (73,86%) e Agart SpA (26,14%)

**2009** BNL passa sotto il controllo di BNP Paribas con trasferimento a BNL gestione del portafoglio crediti di Artigiancassa

**2023** Agart cede la sua partecipazione a BNL e acquisisce il marchio Artigiancassa

**2024** BNL trasferisce le attività residue a Banca Agevolarti SpA

**2025** Banca Agevolarti viene fusa per incorporazione nella capogruppo BNL BNP Paribas

**17 dicembre 2025** Agart 20% e MCC 80% acquistano un intermediario finanziario 106 e lo trasformano in:

**Artigiancassa – Cassa per il Credito alla Imprese Artigiane SpA**



# Creazione di «Artigiancassa» focalizzata sull’offerta di credito agli artigiani e alle mPMI e sulla gestione di misure agevolative pubbliche in RTI con MCC

## BUSINESS IDEA

Rispondere alle esigenze creditizie e finanziarie degli artigiani e, più in generale, delle mPMI, con un modello di servizio incentrato sul binomio «*fintech-human touch*», valorizzando il marchio Artigiancassa, e rafforzare l’attività di gestione di agevolazioni pubbliche

## ELEMENTI CHIAVE PER LA VALUE PROPOSITION

CREDITI



**Human touch** garantito dagli **Artigiancassa Point** grazie alla distribuzione territoriale capillare e dai **Confidi** associati a Fedart



Utilizzo del **nuovo portale MCC** per l’erogazione del credito agli artigiani in modalità **digitale**



Ricorso alla **garanzia** dei **Confidi**, con possibilità di **controgaranzia** del **FdG**, o **direttamente** dal **FdG**

AGEVOLAZIONI



Leva sull’**esperienza di MCC** nella gestione di **processi ad alta intensità amministrativa** e sulle **soluzioni tecnologiche** già in essere/da personalizzare rivenienti dalla gestione del Fondo

## Il modello di *business* prevede delle aree di collaborazione tra il Gruppo MCC e AGART S.p.A. nell'ambito dell'offerta di credito agli artigiani e di gestione delle agevolazioni pubbliche

### BUSINESS MODEL ARTIGIANCASSA

#### CREDITO A MEDIO-LUNGO TERMINE

Finanziamenti a medio-lungo termine, rivolti ad artigiani e mPMI con un modello di servizio «fintech-human touch»

#### GESTIONE DI AGEVOLAZIONI PUBBLICHE

Partecipazione, in RTI con MCC e con i Confidi, ai nuovi bandi regionali per la gestione di agevolazioni pubbliche

#### SUPPORTO ALLA STRUTTURAZIONE DI OPERAZIONI DI FUNDING DEI CONFIDI

Supporto da parte di MCC all'attività di funding dei Confidi per lo sviluppo della loro operatività nella strutturazione di operazioni a mercato

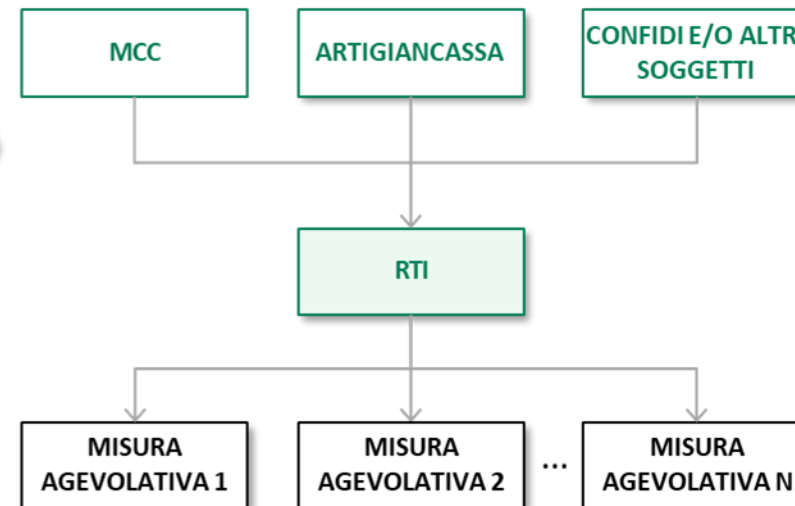
...l'iniziativa prevede il rafforzamento dell'attività agevolativa come gestore di misure pubbliche a supporto delle politiche industriali ed economiche del Paese

### LO SVILUPPO DELL'AGEVOLATO

- MCC parteciperà ai nuovi bandi per la gestione delle agevolazioni, anche coinvolgendo **Artigiancassa**. Inoltre, in base alle caratteristiche dei bandi regionali, potranno essere **coinvolti** anche altri soggetti quali i **Confidi**
- I **Confidi**, potranno assumere, se **non coinvolti in RTI**, il ruolo di **presentatori** secondo **accordi di collaborazione**
- Infine, si prevede la **costituzione di un Comitato Consultivo di Supporto al Business** dedicato alla **definizione delle modalità di partecipazione ai bandi regionali** e alle altre tematiche di **business**

### LO SCHEMA DI INTERVENTO IN RTI

ESEMPLIFICATIVO



Il modello di *funding* previsto per il veicolo è quello di *originate to distribute*, che consente di contenere il fabbisogno di mezzi propri

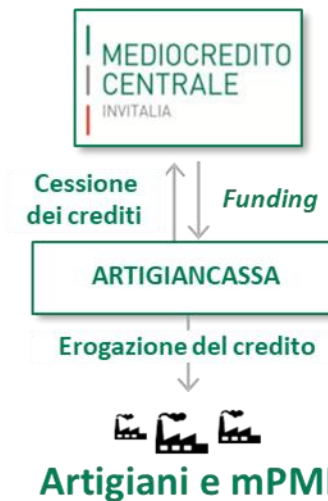
### IL FUNZIONAMENTO DEL MODELLO

- **Erogazione del credito** da parte del veicolo 106
- **Cessione *pro-soluto*** del credito a MCC

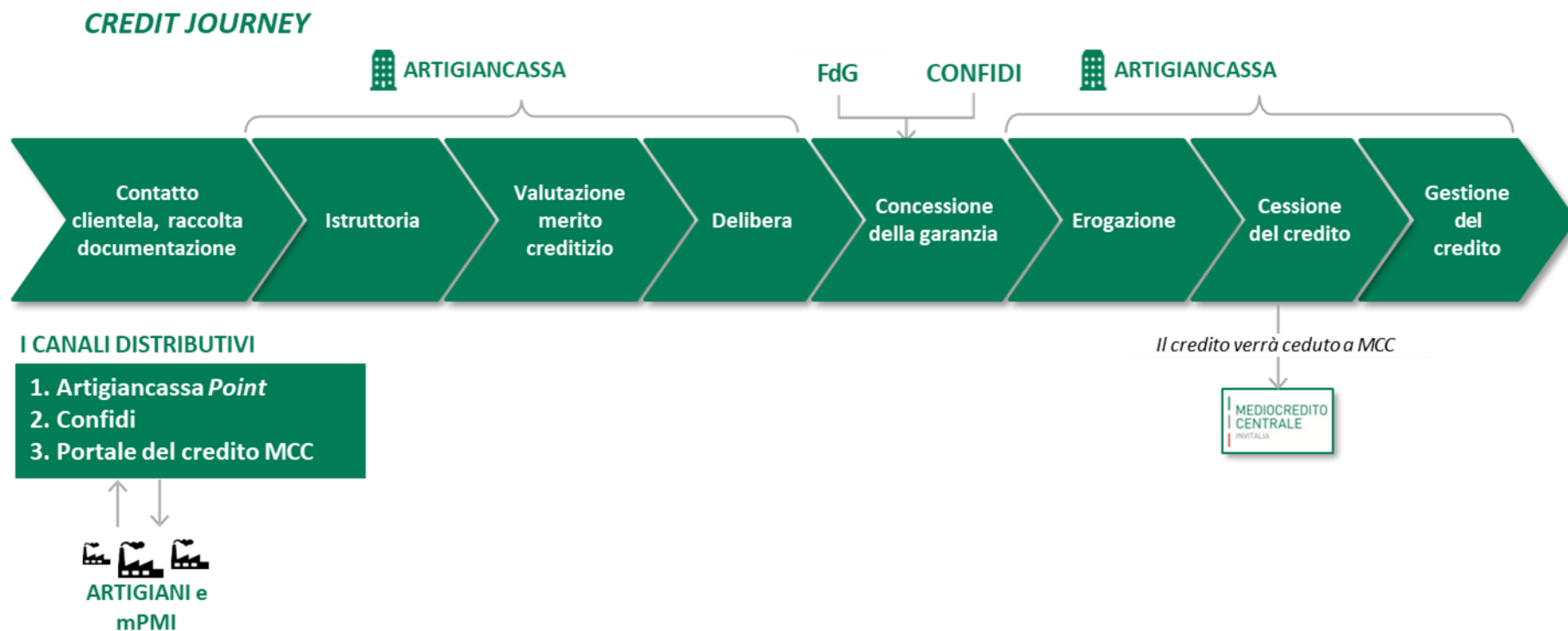


### MODELLO DI *FUNDING*...

...gestito in ottica di **ottimizzazione della liquidità** di Gruppo attraverso la **tesoreria centrale di MCC**



## Il modello operativo prevede il coinvolgimento di diversi attori...



# Il dimensionamento a regime di Artigiancassa

**DATI AL 2029**

<b>1</b>
FTE medi
<b>1</b>
FTE medi
<b>17</b>
FTE medi
<b>4</b>
FTE medi
<b>1</b>
FTE medi
<b>3</b>
FTE medi

## DIREZIONE VEICOLO 106

- Gestione del *team*
- Raggiungimento degli obiettivi *target* e del *budget* di produzione

## STAFF DG

- Supporto nelle attività del Direttore Generale

## CONCESSIONE CREDITIZIA E GESTIONE DEL CREDITO

- Istruttoria e delibera dei finanziamenti, valutazione del merito creditizio e della solvibilità del soggetto richiedente
- Prevista una risorsa responsabile per la concessione creditizia
- Gestione delle pratiche, cedute a MCC, con primi segnali di anomalia o deteriorate

## AREA COMMERCIALE

- Verifica degli obiettivi di *budget*, animazione commerciale e gestione delle interlocuzioni con gli Artigiancassa *Point* e con i Confidi

## RISK MANAGEMENT

- Responsabile della gestione del motore di *scoring* del credito

## GESTIONE AGEVOLAZIONI PUBBLICHE

- Personale dedicato alla gestione delle agevolazioni pubbliche

*Risorse di Artigiancassa*

<b>7</b>
FTE medi

## FRONT-OFFICE E PERFEZIONAMENTO

- Espletamento delle attività funzionali all'incorporazione della garanzia FdG e dei Confidi nelle pratiche di fido
- Perfezionamento delle pratiche di fido (e.g. validazione delle firme, verifica garanzia, erogazione)

*In outsourcing presso la Capogruppo*



# Il modello operativo di Artigiancassa prevede l'esternalizzazione di alcune funzioni alla Capogruppo

## LE PRINCIPALI FUNZIONI ESTERNALIZZATE IN CAPOGRUPPO

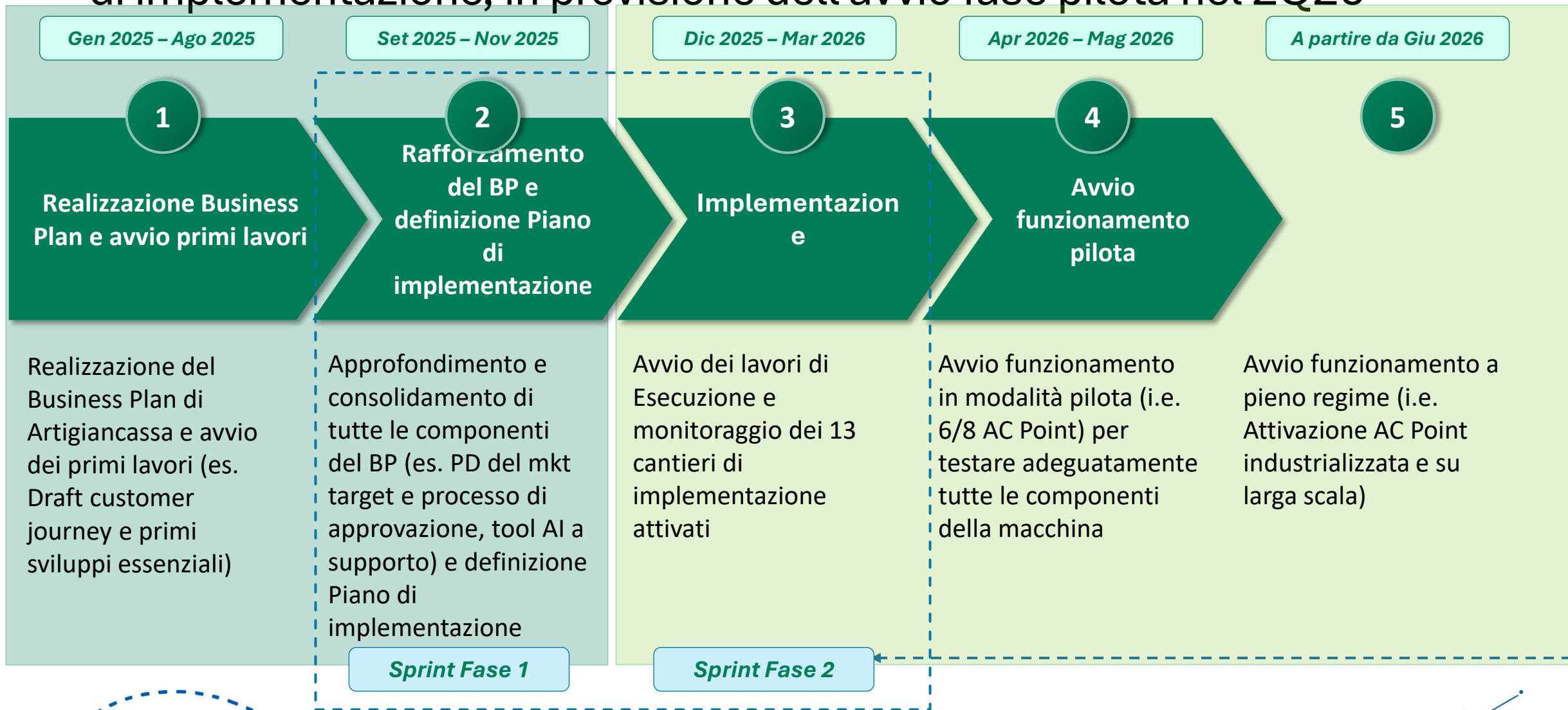


## I RAZIONALI STRATEGICI

- **Attuazione del modello di direzione e coordinamento della Capogruppo**, mediante la **gestione accentrata** di specifiche funzioni e coordinamento funzionale di altre, per **assicurare la gestione armonizzata delle prassi operative** a livello di Gruppo
- Previsione di un **riporto funzionale del marketing di Artigiancassa** con il **marketing** della Capogruppo per attuare **politiche coerenti** con la più ampia **strategia di Gruppo**

Referenti della Capogruppo all'interno del veicolo 106 per le attività esternalizzate: (i) 1 Referente per *Compliance, Risk Management e AML*; (ii) 1 Referente per *Internal Audit*; (iii) 1 Referente per le altre funzioni (comprese quelle sopra riportate)

# Il percorso di realizzazione partito nel 1Q25 sta ora in fase di sprint di implementazione, in previsione dell'avvio fase pilota nel 2Q26



# La proposizione di valore della nuova Artigiancassa si basa su 6 pillar

## SEMPLICITÀ

Ogni passo è chiaro, comprensibile, facile

---

La CJ deve essere solida e appagante tanto per il cliente quanto per l'Operatore AP

## VELOCITÀ

Velocità dei tempi di risposta come fattore distintivo

---

Rendere la velocità del processamento richiesta, accompagnato dagli altri elementi presenti, un fattore distintivo unico sul mkt

## VICINANZA E TERRITORIALITÀ

Sempre un punto fisico e un consulente a disposizione dell'impresa

---

Valorizzare la capillarità della rete ed il legame «familiare» con il tessuto imprenditoriale locale per evolvere l'esperienza bancaria complessiva

## MODERNITÀ

È una nuova Artigiancassa

---

La nuova Artigiancassa è diversa dal passato nell'offerta, nella CJ, negli applicativi, nella comunicazione (fisica e non) e nel gruppo in cui risiede

## APPROVAZIONI MOLTO ELEVATE

Alta probabilità di buon esito della pratica

---

Il meccanismo di pre-scoring potrà consentire di coinvolgere solo le imprese con alte chance di approvazione, minimizzando le «delusioni»

## SUPPORTO «MAGICO» DI AC AD AC POINT E CLIENTI

UI e UX intuitive e supportate dal back-office di Artigiancassa

---

Il ruolo di casa madre, back-office, animatore commerciale, underwriter e «fornitore» di app innovative nonchè erogatore di formazione esercitato da AC significherà supporto E2E

# Al via Artigiancassa lancerà 4 prodotti MLT

PRODOTTI

Prodotto MLT	Importi	Finalità	Durata
<b>Cresci Ora</b>	25.000 – 50.000 €	Liquidità	60 mesi
<b>Prestito Impresa</b>	25.000 – 50.000 €	Investimenti	72 mesi (preamm. max 6)
<b>Cresci Ora Plus</b>	50.000 – 500.000 €	Liquidità	60 mesi
<b>Prestito Impresa+</b>	50.000 – 500.000 €	Investimenti	72 mesi (preamm. max 6)

# Un nuovo brand e gli AC Point come punto di riferimento per artigiani e PMI

## Dove si trova?

Presso la **sede territoriale** di un Confidi/ di un'associazione locale che **ha scelto di aderire** al progetto **Artigiancassa**, supportato dall'**indirizzo strategico dell'associazione di appartenenza**

## Com'è fatto?

Un locale di ca. **15-30 m<sup>2</sup>**, progettato con un **layout minimale**, ma curato nei dettagli per trasmettere un'**immagine moderna, innovativa e accogliente** sia per gli associati sia per gli operatori. Principali **allestimenti forniti da AC**: scrivania brandizzata, sedie, vetrofania, palina segnaposto, poster

## Che ruolo ha?

Punto **nevralgico** e di riferimento per il **supporto pubblico ad artigiani e piccole imprese** in attività amministrative (simil-CAF) e creditizie



## OPERATORE ARTIGIANCASSA POINT (in possesso dei requisiti)

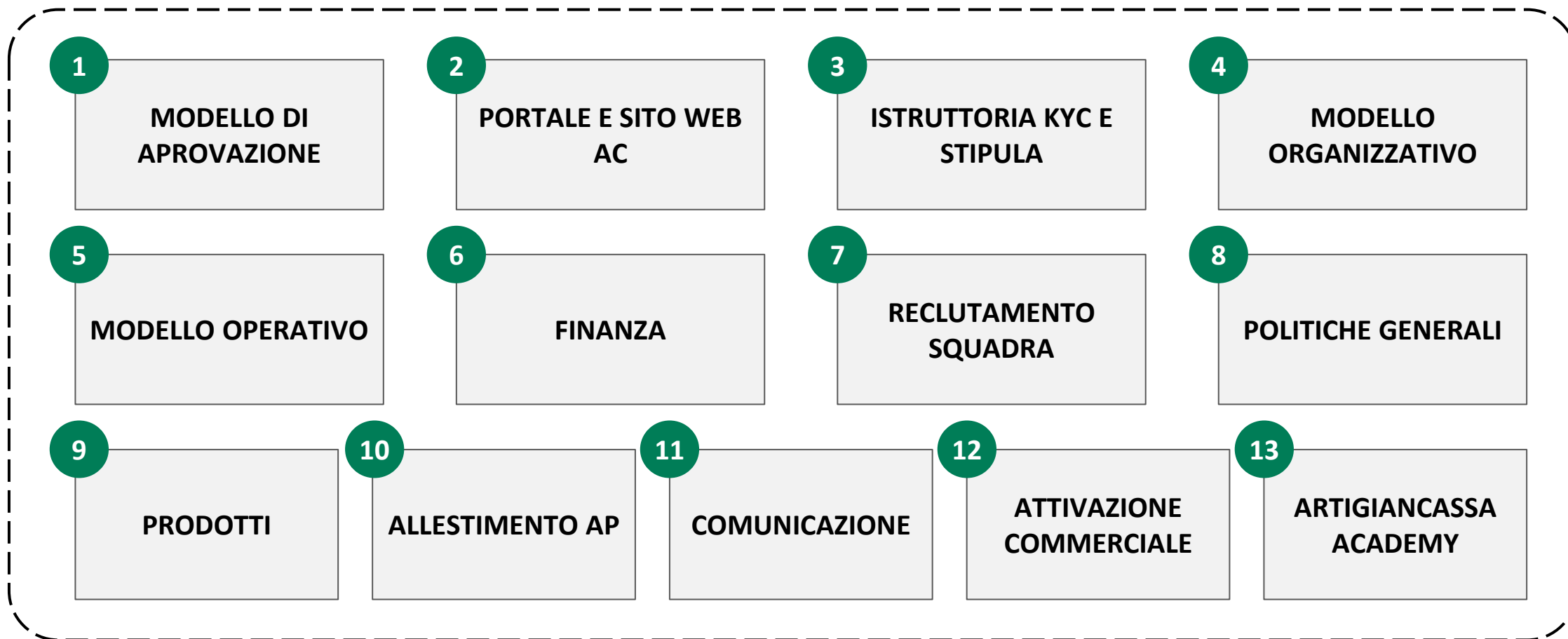
- **Pre-seleziona** e **contatta telefonicamente** i suoi associati, con adeguato **profilo creditizio**, per proporre loro un **prodotto** adatto alle loro **esigenze** e **competitivo**
- **Supporta** gli **associati** per tutta la durata del **processo**
- Si aspetta un modello che garantisca all'associato un'**esperienza positiva: rapida, empatica, trasparente** e **costruttiva**, con **bassa incertezza** sull'esito, abilitata da **relazione personale** e **innovazione digitale**
- Confida che AC rafforzi il **valore percepito** dell'associazione

## COMMERCIALE ARTIGIANCASSA

- **Dipendente Artigiancassa**, responsabile di una determinata **area geografica** (es. Nord-Est)
- Fa da **raccordo** tra gli **AC Point** del **territorio** e Artigiancassa, si occupa di **animazione commerciale** e **facilita** la governance e la gestione tecnica di **pratiche complesse**
- **Sviluppa** e **alimenta** la **relazione di persona** con tutti gli **AC Point**, diventando per loro un punto di riferimento

**OGNI AC POINT, IN MEDIA, DOVRÀ SOTTOPORRE A PRE-SCORING CA. 200 IMPRESE ALL'ANNO  
E, DI QUESTE, CA. 45 OTTERRANNO UN FINANZIAMENTO (IN BASE AL FUNNEL DI APPROVAZIONE)**

## Il progetto di implementazione si articola su 13 cantieri





# Attività Sportelli 2025



ROMA, 25-26 FEBBRAIO 2026  
Precise House Mantegna

SANARTI



# Andamento iscritti dipendenti

Tipologia iscritti

■ Dipendenti

595.281

605.047

613.909

625.471

2022

2023

2024

2025

Tipologia iscritti

■ Aziende

144.830

146.048

147.749

147.718

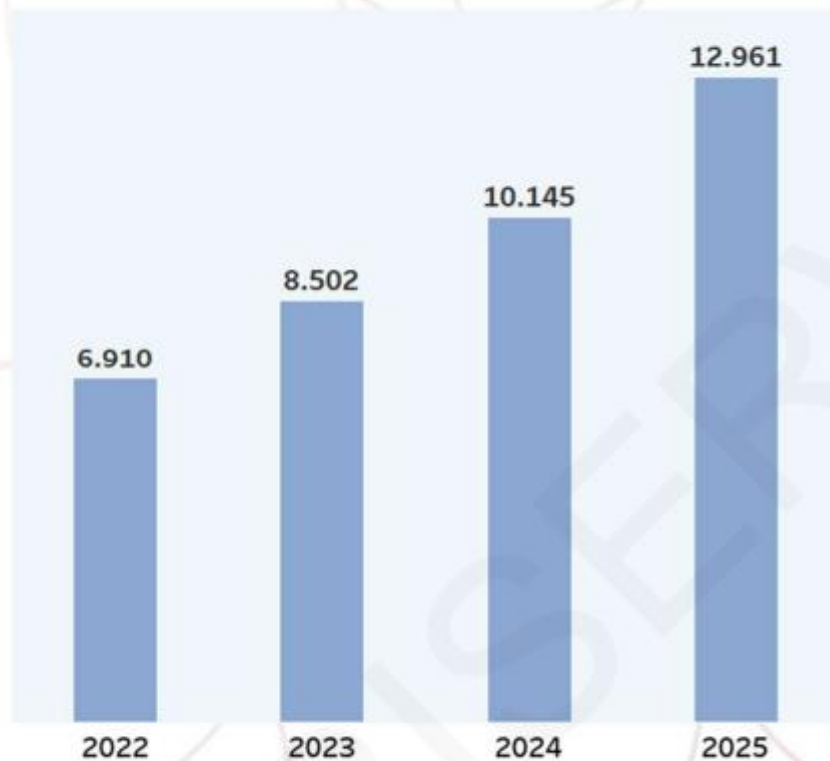
2022

2023

2024

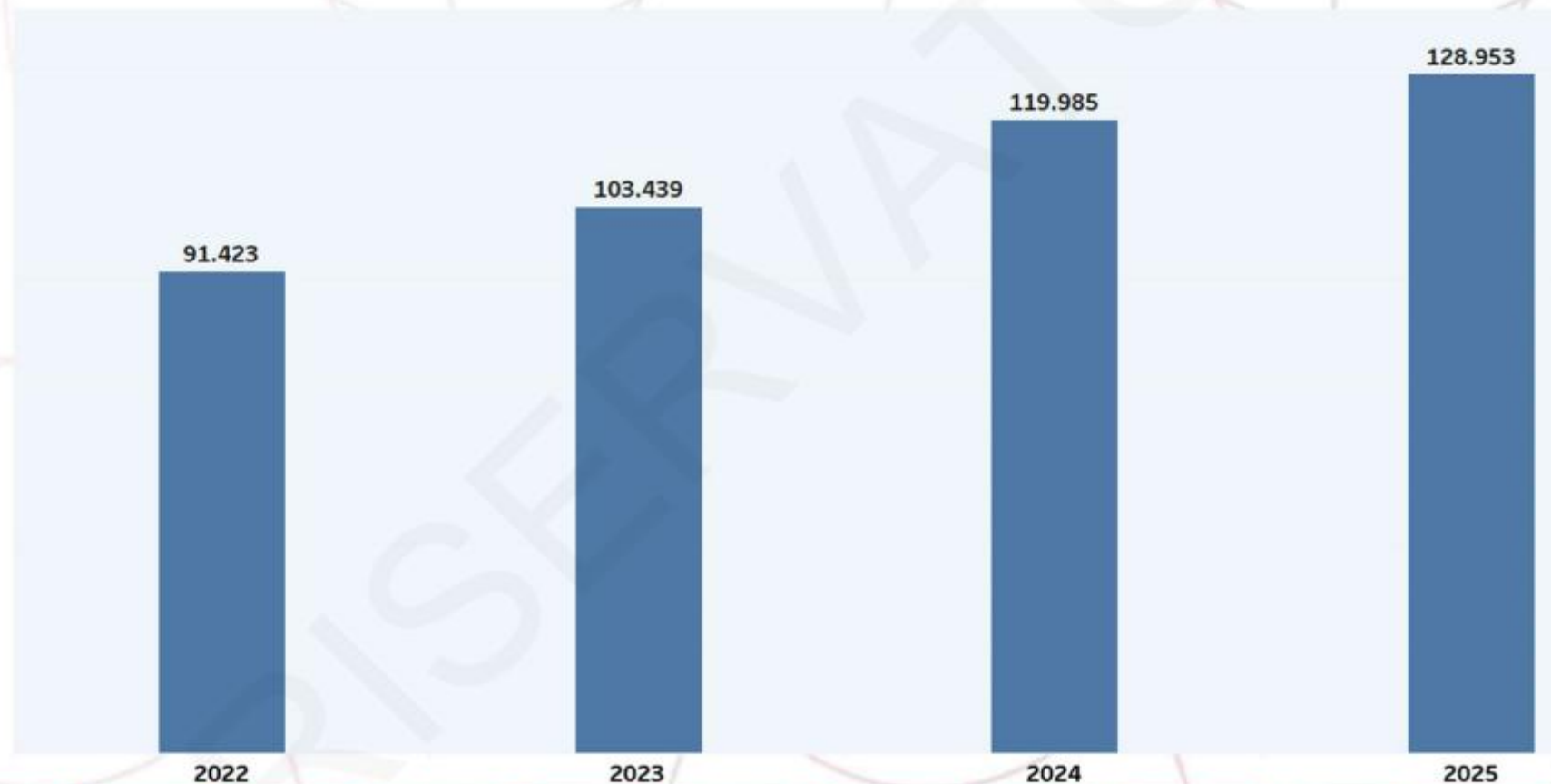
2025

# Andamento iscritti volontari



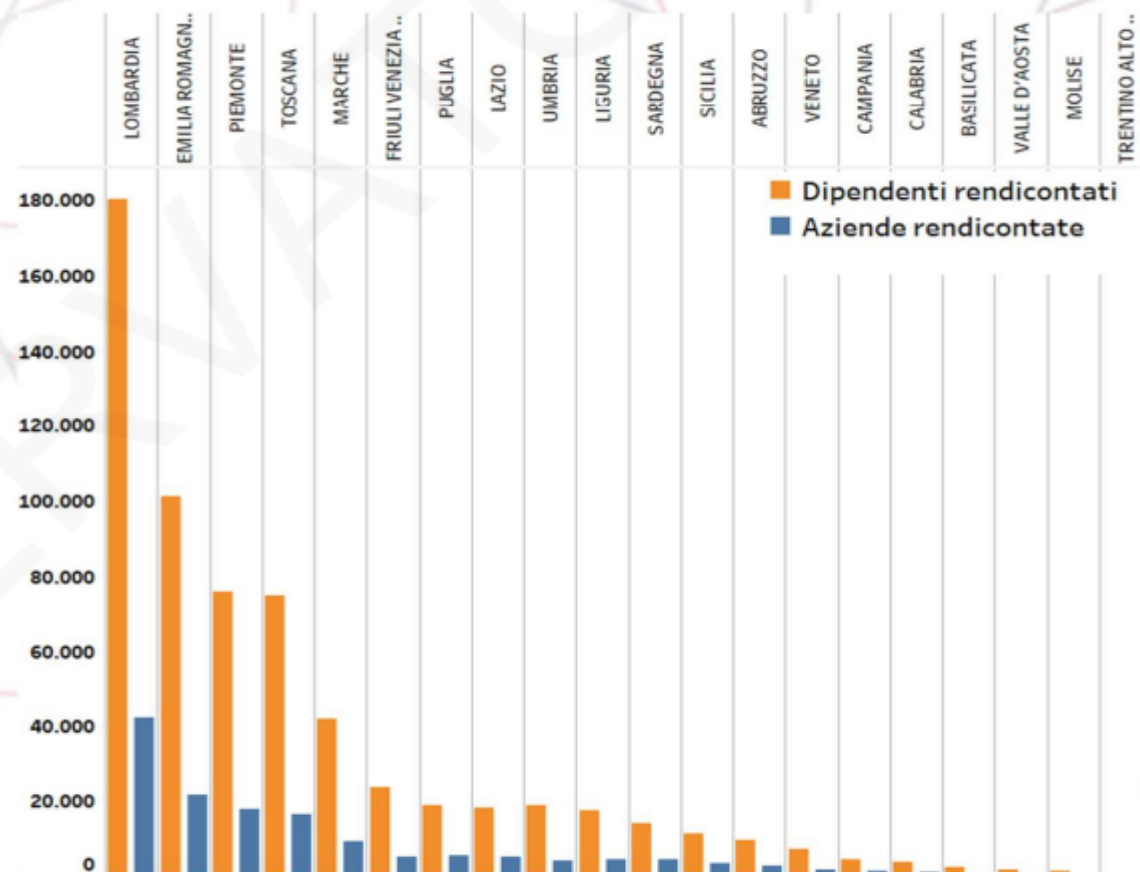
Tipologia Iscritto	Media n.iscritti
Famigliare Dipendente	6.250
Titolare	2.565
Famigliare Titolare	1.634
Socio	1.453
Famigliare Socio	824
Collaboratore	167
Famigliare Collaboratore	68
<b>TOTALE</b>	<b>12.961</b>

# Fruitori univoci



# Adesione aziende e dipendenti per regioni

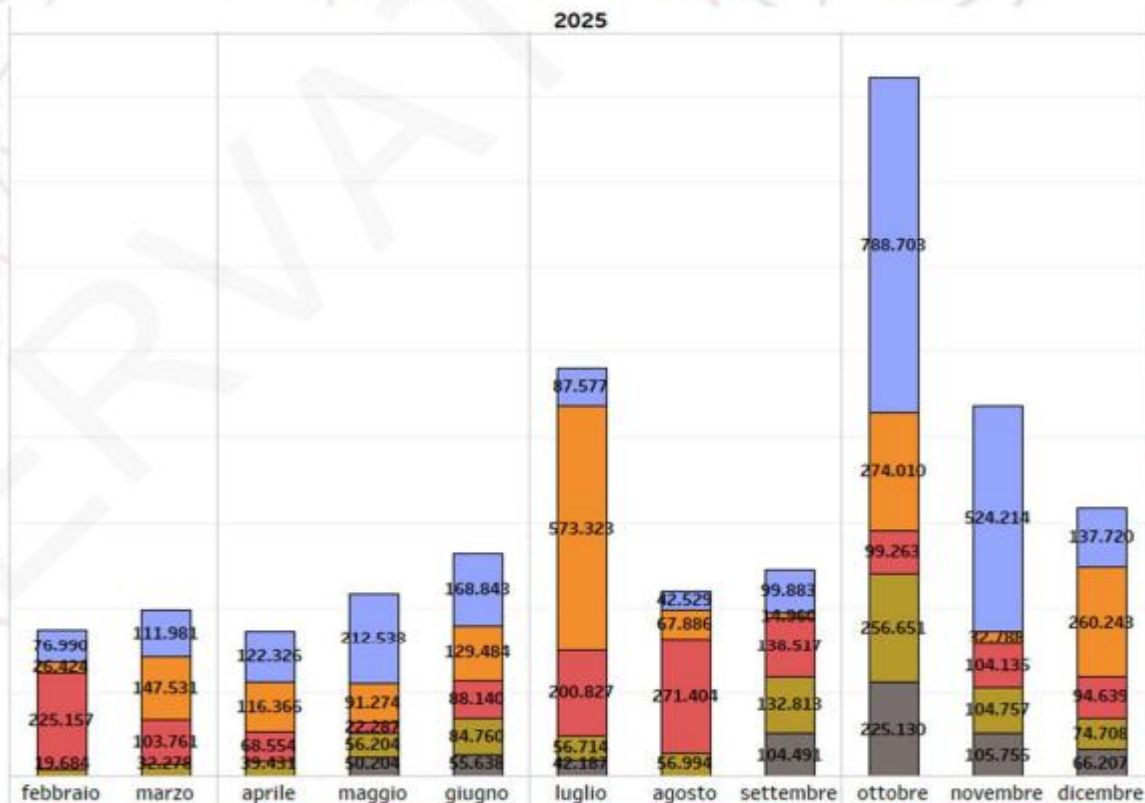
Regione	Dipendenti rendicontati	Aziende Rendicontate	Diff. % media dipendenti rispetto al periodo precedente
ABRUZZO	9.601	2.646	4,98%
BASILICATA	2.332	700	1,43%
CALABRIA	3.713	1.152	10,85%
CAMPANIA	4.459	1.463	10,13%
EMILIA ROMAGNA	101.154	21.423	0,78%
FRIULI VENEZIA GIULIA	23.398	5.256	0,76%
LAZIO	18.006	5.075	10,95%
LIGURIA	17.357	4.496	3,07%
LOMBARDIA	180.027	41.917	0,53%
MARCHE	41.512	9.091	-0,70%
MOLISE	1.199	391	1,81%
PIEMONTE	75.916	17.904	4,23%
PUGLIA	18.852	5.433	6,91%
SARDEGNA	13.929	4.468	3,08%
SICILIA	11.311	3.460	8,13%
TOSCANA	74.695	16.263	0,25%
TRENTINO ALTO ADIGE	585	183	-6,66%
UMBRIA	18.620	4.057	3,54%
VALLE D'AOSTA	1.613	490	2,30%
VENETO	7.191	1.850	-0,12%
<b>TOTALE</b>	<b>625.471</b>	<b>147.718</b>	<b>1,88%</b>



# Prestazioni autogestite

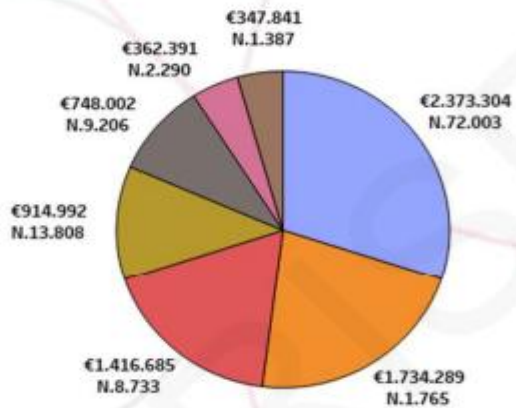
2025			
Prestazioni	N. Pratiche	Importo rimborsato	% Spesa rimborsata su totale
Ticket per visite e diagn.	72.003	2.373.304	26,2%
Maternità	1.765	1.734.289	19,2%
Lenti	8.733	1.416.685	15,7%
Visite spec. privato	13.808	914.992	10,1%
Diagnostica privato	9.206	748.002	8,3%
Ricovero SSN	757	449.300	5,0%
Psicoterapia	2.290	362.391	4,0%
Fisioterapia	1.387	347.841	3,8%
Inabilità	980	269.641	3,0%
P.M.A.	328	230.514	2,5%
Prevenzione	591	78.846	0,9%
Altro	821	118.165	1,3%
<b>Totale</b>	<b>112.669</b>	<b>9.043.969</b>	<b>100,0%</b>

## Andamento prestazioni rimborsate SanArti



### Legenda

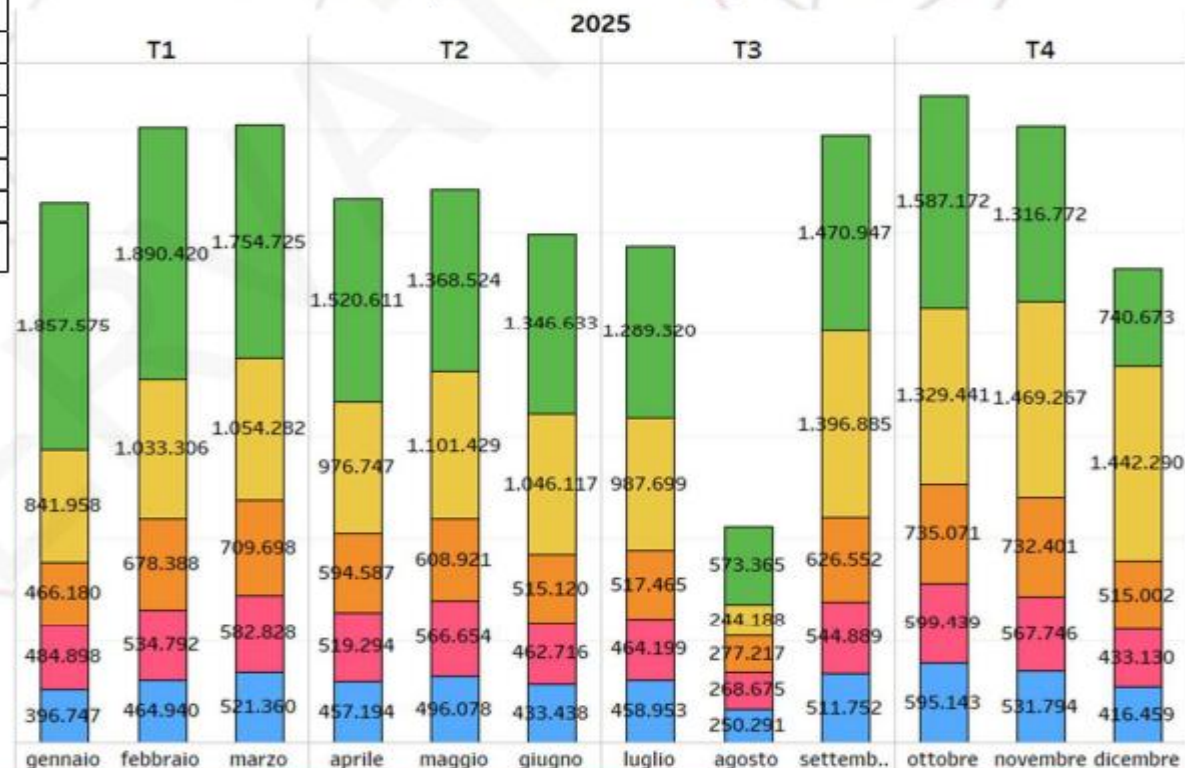
- Ticket per visite e diagn.
- Maternità
- Lenti
- Visite spec. privato
- Diagnostica privato



# Prestazioni assicurate

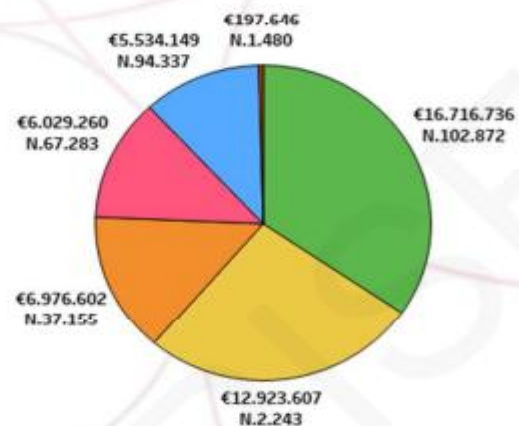
2025			
Prestazioni	N.Prestazioni	Spesa erogata	Differenza % di spesa erogata rispetto il 2024
Odontoiatria	102.872	16.716.736	0,4%
Ricoveri	2.243	12.923.607	12,5%
Prevenzione	37.155	6.976.602	9,8%
Alta Specializzazione	67.283	6.029.260	-22,6%
Visite spec./Acc.diagnostici	94.337	5.534.149	11,6%
Altro	1.480	197.646	-42,0%
<b>Totale</b>	<b>305.370</b>	<b>48.378.000</b>	<b>1,7%</b>

## Andamento prestazioni erogate UniSalute



### Legenda

- Odontoiatria
- Ricoveri
- Prevenzione
- Alta Specializzazione
- Visite spec./Acc.diagnostici

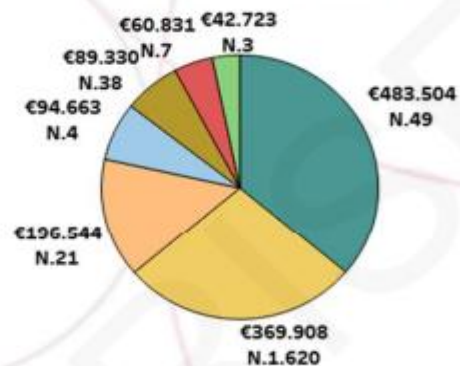


# Prestazioni erogate tramite TPA

		N. Prestazioni	Importo rimborsato	% Spesa rimborsata su totale
Ricoveri	ORTOPEDIA	31	432.908	31,00%
	CHIRURGIA GENERALE	15	184.638	13,22%
	UROLOGIA	5	54.169	3,88%
	OCULISTICA	4	10.028	0,72%
	CARDIOCHIRURGIA	4	94.663	6,78%
	OTORINOLARINGOIATRIA	2	7.098	0,51%
	NEUROCHIRURGIA	2	29.510	2,11%
	CARDIOLOGIA	2	14.507	1,04%
Odontoiatria	GINECOLOGIA	1	14.295	1,02%
	ODONTOIATRIA	1.620	369.908	26,49%
Interventi chirurgici	OCULISTICA	34	79.302	5,68%
	ORTOPEDIA	18	50.596	3,62%
	CHIRURGIA GENERALE	6	11.906	0,85%
	ANGIOCHIRURGIA (CHIR..	6	19.800	1,42%
	UROLOGIA	2	6.662	0,48%
	OTORINOLARINGOIATRIA	2	3.191	0,23%
	NEUROCHIRURGIA	1	13.213	0,95%
<b>TOTALE</b>		<b>1.755</b>	<b>1.396.393</b>	<b>100,00%</b>

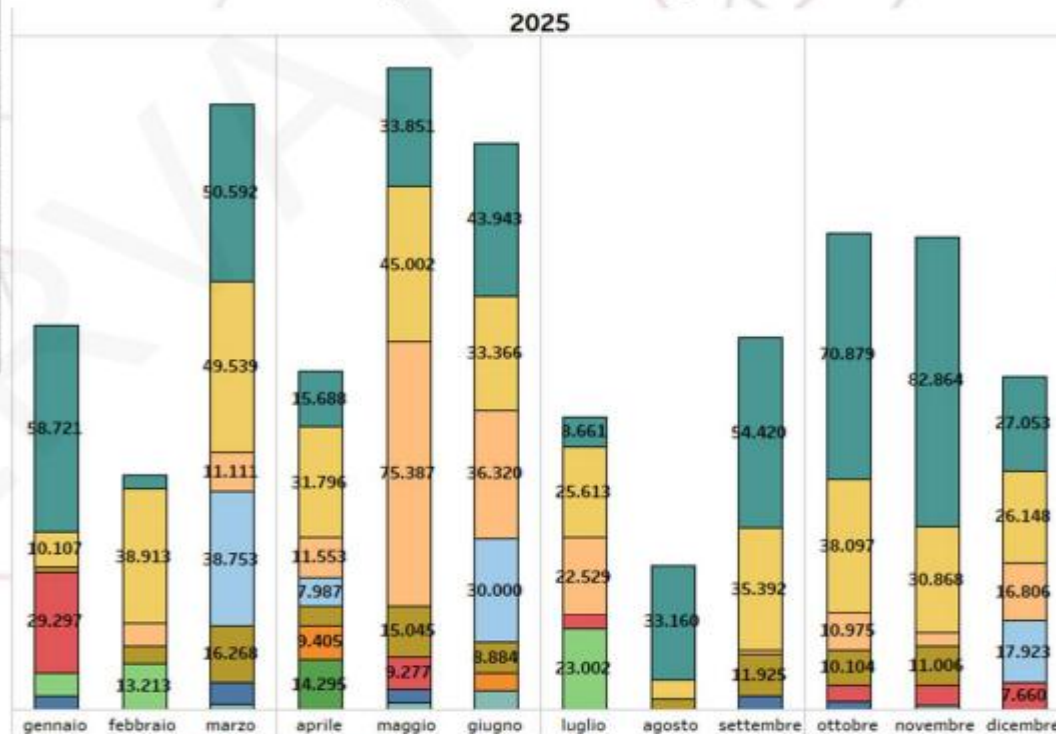
### LEGENDA

- ORTOPIEDIA
- ODONTOIATRIA
- CHIRURGIA GENERALE
- CARDIOCHIRURGIA
- OCULISTICA
- UROLOGIA
- NEUROCHIRURGIA



## Andamento prestazioni erogate SiSalute

2025





## RIEPILOGO NAZIONALE ATTIVITA' SPORTELLI 2025 PER PPSS

PP.SS.	Anno	Rimborsi SanArti	Rimborsi UniSalute	Prenotazioni	Iscrizioni Volontari	Figli registrati gratuitamente	Nuovi Dipendenti	Totale attività
CONFARTIGIANATO	2024	1.940	160	3.833	243	236	896	7.308
	2025	3.577	106	2.587	204	152	47	6.673
CNA	2024	2.549	98	4.191	200	386	1.027	8.451
	2025	5.073	73	4.379	219	341	1.221	11.306
CASARTIGIANI	2024	20	17	50	2	8	0	97
	2025	102	9	92	8	3	50	264
CLAAI	2024	34	1	47	1	0	0	83
	2025	73	14	46	3	4	0	140
CGIL	2024	2.890	306	3.548	28	586	603	7.961
	2025	4.858	204	2.622	77	364	6	8.131
CISL	2024	1.946	190	1.567	22	195	28	3.948
	2025	3.168	165	1.304	51	146	3	4.837
UIL	2024	1.532	104	3.418	20	291	433	5.798
	2025	2.806	114	3.266	74	289	94	6.643
ENTI BILATERALI	2024	13	2	40	1	0	0	56
	2025	16	2	13	0	0	29	60

### Totale nazionale

Anno	Rimborsi SanArti	Rimborsi UniSalute	Prenotazioni	Iscrizioni Volontari	Figli registrati gratuitamente	Nuovi Dipendenti	Totale attività
2024	10.924	878	16.694	517	1.702	2.987	33.702
2025	19.673	687	14.309	636	1.299	1.450	38.054

# CNA PER REGIONE ATTIVITA' SPORTELLI

## CONFRONTO TRA 2024 E 2025

Regione	Anno	Rimborsi SanArti	Rimborsi UniSalute	Prenotazioni	Iscrizioni Volontari	Figli registrati gr..	Nuovi Dipendenti	Totale attività
ABRUZZO	2024	11	3	30	0	1	0	45
	2025	91	0	76	3	5	18	193
BASILICATA	2024	0	0	0	0	0	0	0
	2025	1	0	1	0	0	3	5
CALABRIA	2024	0	1	8	0	1	0	10
	2025	24	1	1	1	1	0	28
CAMPANIA	2024	0	0	0	0	0	0	0
	2025	0	0	0	0	0	0	0
EMILIA ROMAGNA	2024	1.228	6	1.376	49	83	362	3.104
	2025	1.848	11	1.079	40	74	384	3.436
FRIULI VENEZIA GIULIA	2024	2	0	0	0	0	0	2
	2025	6	0	0	0	0	0	6
LAZIO	2024	8	1	12	0	1	11	33
	2025	25	1	6	1	3	462	498
LIGURIA	2024	83	5	187	10	4	129	418
	2025	159	5	138	9	6	83	400
LOMBARDIA	2024	14	1	9	0	0	33	57
	2025	11	3	17	1	2	0	34
MARCHE	2024	260	23	670	10	85	5	1.053
	2025	607	21	537	14	20	28	1.227
MOLISE	2024	0	0	0	0	0	0	0
	2025	0	0	0	0	0	0	0
PIEMONTE	2024	57	2	60	8	1	0	128
	2025	90	4	55	13	0	1	163
PUGLIA	2024	0	0	1	0	0	6	7
	2025	1	0	3	0	0	0	4
SICILIA	2024	15	0	33	0	3	0	51
	2025	114	2	332	11	9	13	481
TOSCANA	2024	272	24	402	21	12	5	736
	2025	434	16	618	26	18	9	1.121
UMBRIA	2024	597	31	1.381	102	193	476	2.780
	2025	1.652	7	1.503	99	203	220	3.684
VALLE D'AOSTA	2024	2	1	22	0	2	0	27
	2025	10	2	13	1	0	0	26

### Totale

Anno	Rimborsi SanArti	Rimborsi UniSalute	Prenotazioni	Iscrizioni Volontari	Figli registrati gratuitamente	Nuovi Dipendenti	Totale attività
2024	2.549	98	4.191	200	386	1.027	8.451
2025	5.073	73	4.379	219	341	1.221	11.306



Claudio Giovine

